

Octubre-desembre 2019, vol. 104, núm. 4

<https://papers.uab.cat>

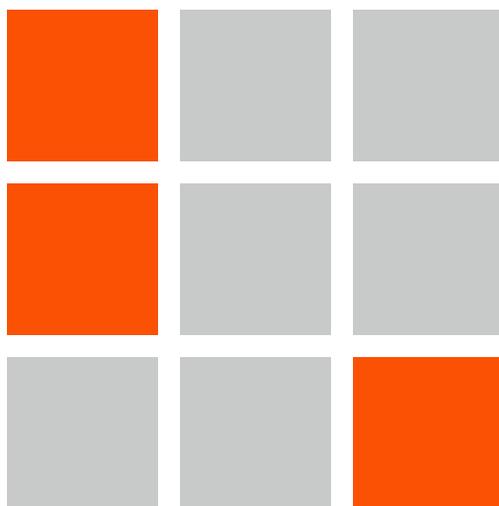
ISSN 2013-9004 (digital)

ISSN 0210-2862 (paper)

PAPERS

Revista de Sociologia

104/4



Universitat Autònoma de Barcelona

Servei de Publicacions

Redacció

Universitat Autònoma de Barcelona
Departament de Sociologia
08193 Bellaterra (Barcelona). Spain
Tel. 93 581 12 20. Fax 93 581 24 37
r.papers.sociologia@uab.cat

Intercanvi

Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Biblioteques
Secció d'Intercanvi de Publicacions
08193 Bellaterra (Barcelona). Spain
Tel. 93 581 11 93
sb.intercanvi@uab.cat

Administració i edició

Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Publicacions
08193 Bellaterra (Barcelona). Spain
Tel. 93 581 10 22. Fax 93 581 32 39
sp@uab.cat
http://publicacions.uab.cat

ISSN 2013-9004 (digital)
ISSN 0210-2862 (paper)
Dipòsit legal: B. 25.307-1983

Equip de redacció

José Antonio Noguera, director (UAB);
Sara Moreno i Jordi Tena, coeditors (UAB);

Felipe Corredor, gestió editorial (UAB)

Consell de redacció

Manuel Aguilar-Hendrickson (UB),
Eva Anduiza Perea (UAB), Pau Baizán Muñoz
(UPF), Borja Barragüé (UAM), Jordi Busquet
Duran (URL), Lorenzo Cachón (UCM), Inés
Calzada Gutiérrez (CCHS-CSIC), Xavier Coller
Porta (UPO), Antonio M. Jaime Castillo (UM),
María Jiménez Buedo (UNED), Francisco José
León Medina (UDG), Dulce Manzano (UCM),

Roger Martínez Sanmartí (UOC), Matilde
Massó (UDC), Analfá Meo (Universidad de Buenos Aires),
Pau Miret Garmundi (CED-UAB), Gorka Moreno
(EHU), Almudena Moreno Minguez (UVA),
Joaquim Rius Ulldemolins (UV), Leire Salazar
(UNED), Mauricio Salgado (Universidad Andrés Bello,
Chile), Mariona Tomàs (UB)

Bases de dades en què PAPERS està referenciada

- ARCE-FECYT
- CARHUS+
- CIRC (Clasificación Integrada de Revistas Científicas)
- Compludoc
- Dialnet (Unirioja)
- DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Jurídicas)
- DOAJ (Directory of Open Access Journals)
- Educ@ment
- ERIH Plus (European Reference Index for the Humanities and Social Sciences)
- ESCI (Emergent Sources Citation Index, WoS-Clarivate)
- Índice Español de Ciencias Sociales y Humanidades (ISOC-CSIC)
- IN-RECS (Índice de Impacto de Revistas Españolas de Ciencias Sociales)
- International Bibliography of the Social Sciences (IBSS)
- Latindex
- MIAR (Matriu d'Informació per a l'Avaluació de Revistes)
- RESH (Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Humanas)
- RACO (Revistes Catalanes amb Accés Obert)
- SCOPUS de SciVerse
- Social Services Abstracts
- Sociological Abstracts
- TOC Premier
- Ulrich's

PAPERS és una publicació del Departament de Sociologia de la Universitat Autònoma de Barcelona fundada l'any 1972. El seu objectiu és servir de mitjà de difusió d'idees i d'investigacions originals, en el camp de la sociologia i altres ciències socials afins (psicologia, ciència política, economia, antropologia).

L'acceptació d'articles es regeix pel sistema de censors. Es poden consultar les normes del procés de selecció i les instruccions per als autors a <http://papers.uab.cat/about/submissions#authorGuidelines>.

PAPERS. REVISTA DE SOCIOLOGIA es publica sota el sistema de llicències Creative Commons segons la modalitat:



Reconeixement - NoComercial (by-nc): Es permet la generació d'obres derivades sempre que no se'n faci un ús comercial. Tampoc es pot utilitzar l'obra original amb finalitats comercials.

Aquest volum ha rebut un ajut econòmic de:

Fundació
BancSabadell



Sumari

Papers. Revista de Sociologia
Octubre-diciembre 2019, vol. 104, núm. 4, p. 601-771
ISSN 2013-9004 (digital), ISSN 0210-2862 (paper)
Les paraules clau són en llenguatge lliure
<https://papers.uab.cat>

Articles

- 605-633 **TORREJÓN PÉREZ, Sergio** (Joint Research Centre / European Commission)
Los cambios en la estructura del empleo en España a lo largo del ciclo económico: patrones de cambio y factores explicativos (1995-2014). *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 4, p. 605-633.
Palabras clave: empleo; cambio estructural; polarización; ciclo económico; mercado de trabajo
- 635-660 **CUBILLOS ALMENDRA, Javiera** (Universidad Católica del Maule)
Los marcos interpretativos en la política chilena de salud sexual y reproductiva. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 4 p. 635-660.
Palabras clave: políticas públicas; sexualidad; perspectiva de género; derechos sexuales y reproductivos; análisis de marcos
- 661-686 **SALVO AGOGLIA, Irene** (Universidad Alberto Hurtado); **JOCILES RUBIO, María Isabel** (Universidad Complutense de Madrid)
Adopciones monoparentales de niños y niñas con «necesidades especiales»: entre el déficit y el empoderamiento. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 4, p. 661-686.
Palabras clave: adopción; monoparentalidad; niños mayores; idoneidad; *matching*

- 687-717 **PIZZI, Alejandro** (Universidad de Valencia); **AHEDO, Manuel** (Universidad de Copenhague)
La «innovación escondida» de las pymes industriales en el capitalismo español. Gestión, estrategias y repertorios de prácticas innovadoras en pymes manufactureras catalanas. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 4, p. 687-717.
Palabras clave: sistemas de innovación; capitalismo; redes de provisión-producción; políticas de apoyo a las pymes; bienes colectivos de competitividad local
- 719-740 **GARCÍA OJEDA, Mauricio** (Universidad de la Frontera)
Situaciones de acción y juegos cooperativos. Un análisis teórico sobre la doble dimensión de la acción colectiva para la gobernanza comunitaria de recursos de uso común. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 4, p. 719-740.
Palabras clave: comunidad; cogobernanza; reglas; redes sociales; juego de seguridad; cooperación; situaciones de acción adyacentes; política pública; diseño institucional
- 741-767 **GIULIA INGELLIS, Anna** (Universitat de València)
Poner el trabajo al servicio de un proyecto de vida: estrategias contra la precariedad. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 4, p. 741-767.
Palabras clave: proyecto vital; explotación; relaciones; comunidad; innovación; jóvenes
- 769-771 **Avaluadors/ores anònimes de *Papers* i estadística d'articles de l'any 2018.** *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 4, p. 769-771.

ARTICLES

Los cambios en la estructura del empleo en España a lo largo del ciclo económico: patrones de cambio y factores explicativos (1995-2014)

Sergio Torrejón Pérez

Joint Research Centre / European Commission
sergio.torreon-perez@ec.europa.eu
ORCID: 0000-0001-8623-856X



Recepción: 28-03-2018
Aceptación: 19-10-2018
Publicación: 30-05-2019

Resumen

En este artículo se analizan los patrones de cambio estructural del empleo a lo largo del último ciclo económico en España (1995-2014). Primero se realiza un diagnóstico en cada etapa: de cierta polarización en la fase expansiva y de mejora en la crisis. Luego se exploran las principales causas que explican esas dinámicas. Se lleva a cabo con datos de la EU-LFS y la EWCS, que se complementan con el uso de unos índices de tareas que permiten enriquecer los diagnósticos. Al seguir un procedimiento similar que muchos trabajos de referencia y clasificar los empleos con un indicador relativamente novedoso, se ofrece un diagnóstico alternativo de los cambios recientes en el empleo, lo que sirve para enriquecer el debate sobre algunas cuestiones centrales de los campos de la economía y la estratificación social.

Palabras clave: empleo; cambio estructural; polarización; ciclo económico; mercado de trabajo

Abstract. *Changes in the employment structure in Spain along the economic cycle: Patterns of change and drivers (1995-2014)*

This paper analyzes the patterns of structural change in employment along the last economic cycle in Spain (1995-2014). First, a diagnosis is performed for every stage of the cycle, finding polarization in the expansive period and upgrading in the crisis. The main causes that explain these dynamics are then explored. To do so, data from the EU-LFS and the EWCS are used and complemented with a set of task indices that enrich the diagnosis. Following a similar methodology to that used in the literature but classifying the different jobs with a new index, an alternative diagnosis of changes in employment is provided. This can be useful to enrich the debate on some key questions in the economics and social stratification fields.

Keywords: employment; structural change; polarization; economic cycle; labor market

Sumario

1. Introducción	4. Análisis
2. Debate: los factores que explican los cambios en el empleo	5. Conclusiones
3. Metodología	Referencias bibliográficas
	Anexo

1. Introducción

La literatura sobre el cambio estructural del empleo se ha nutrido en los últimos años de unas innovaciones en el enfoque y los métodos que han contribuido a la proliferación de trabajos y la consolidación del tema como un asunto de central importancia, tanto en el campo de la economía como de la estratificación social. El caso de España también se ha tratado, aunque los trabajos son más escasos y en la mayoría de ellos la cuestión no se ha abordado en profundidad, sino como parte de estudios comparativos más amplios en los que se considera junto a los casos de otros países (Eurofound, 2008, 2011, 2013, 2014, 2015; Fernández-Macías, 2010, 2012; Goos et al., 2009, 2010, 2014; OECD, 2001, 2003; Oesch y Rodríguez Menés, 2011).

No obstante, conviene estudiar de forma detallada los casos de países concretos. Y es que si bien algunos de los factores que impulsan cambios en la demanda de empleo tienen un desarrollo e impacto similar en todos los países desarrollados —como la tecnología y los cambios en el comercio internacional—, existen otros que generan dinámicas particulares, por lo que se puede esperar que generen eventuales diferencias en los patrones de cambio estructural en cada lugar (Eurofound, 2013: 25-26; Fernández-Macías, 2012: 2; Oesch y Rodríguez Menés, 2011: 505).

El caso de España es interesante porque la evolución reciente del ciclo económico ha evidenciado la extrema sensibilidad del empleo a los cambios en la demanda productiva (CES, 2012: 386; García Serrano, 2011: 162-163; Garrido, 2010: 49; Torrejón, 2016, 2017a). Un problema que tiene implicaciones y está relacionado con los cambios en la estructura de empleo. No obstante, se ha demostrado que España es el caso más cíclico de entre varios países del entorno, con unos patrones de cambio del empleo que muestran diferencias muy marcadas entre lo que ocurre en fases expansivas y de crisis (Eurofound, 2015: 46-47). Por ello, se espera que la volatilidad del empleo afecte tanto a la intensidad de los flujos como a los cambios en su estructura.

El propósito de este artículo es llenar el vacío que existe en cuerpo de la investigación sobre el cambio estructural del empleo en España, abordando la dinámica y particularidades del caso en profundidad y con información que me permite analizar lo ocurrido a lo largo del ciclo económico completo —durante la fase expansiva y de crisis—. Este interés se materializa con las siguientes preguntas de investigación: ¿cuáles son los patrones de cambio en

la estructura de empleo en cada fase del ciclo?, ¿qué factores y cambios están relacionados con las particularidades del caso de España?

Para garantizar cierta claridad, el contenido se expone del siguiente modo: en primer lugar, se hace un repaso de los argumentos de la literatura internacional sobre el cambio estructural del empleo. El propósito es recapitular para orientar y enmarcar los resultados que se obtienen en el mismo. En segundo lugar, se escribe sobre los métodos empleados. Los dos siguientes apartados conforman el núcleo analítico del trabajo: en el primero, se lleva a cabo un diagnóstico de los patrones de cambio estructural que hemos experimentado en España en cada fase del ciclo económico; y en el segundo, se exploran cuáles son los factores y las causas relacionados. Finalmente se remarcan las aportaciones principales del trabajo.

2. Debate: los factores que explican los cambios en el empleo

2.1. *Un problema multicausal: el cambio tecnológico como proceso más influyente*

Daniel Bell anunció a principios de los setenta que la introducción de innovaciones científicas y técnicas en la producción iba a hacer que aumentaran las ocupaciones de carácter profesional y técnico, mientras que la automatización provocaría una reducción del peso de las ocupaciones tradicionales de cuello azul de la industria (1973). Esto produciría un cambio progresivo de la industria a los servicios, generando un proceso de mejora ocupacional. Esta fue una de las primeras grandes obras que llevaron a cabo una lectura optimista de los cambios que producía la introducción de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en la organización de la producción, pero no sería la última.

La SBTC (Skill-Biased Technological Change) recogió el testigo, haciendo uso de un modelo dicotómico del mercado laboral para sostener que la introducción de las TIC genera un incremento de la demanda de mano de obra cualificada con relación a la no cualificada (Fernández-Macías, 2012: 3; Oesch y Rodríguez Menés, 2011: 506). La evidencia de algunos estudios, basados en los casos de Europa occidental y los EE. UU. (Bekman et al., 1998; Gallie et al., 1998), hizo que a finales de los noventa se generara consenso sobre la existencia de un proceso de mejora ocupacional.

Algunos analistas no quedaron satisfechos con la simplicidad de este modelo, por lo que elaboraron otros más complejos. El más conocido es el de Autor et al. (2003), que permite clasificar los empleos en función del tipo de tareas que desarrollan en el proceso productivo. Para distinguir las tareas, emplearon dos ejes: el primero distingue las tareas rutinarias de las no rutinarias; y el segundo, las manuales de las intelectuales o cognitivas. Haciendo uso de esta clasificación, plantearon la RBTC (Routine-Biased Technological Change), que explica que las nuevas tecnologías son complementarias e impulsan las tareas no rutinarias que exigen flexibilidad, creatividad, capacidad de resolución de problemas y otros atributos similares, mientras que pueden sustituir

fácilmente tareas rutinarias y que pueden describirse con reglas programables (Autor, 2014: 846; Autor et al., 2003: 1.322). Desde entonces, muchos trabajos se han basado en el mismo modelo, lo que permitió completar la panorámica: según la RBTC, la tecnología puede remplazar fácilmente tareas rutinarias —localizadas en empleos de calidad intermedia— y es complementaria y favorece las no rutinarias —tanto manuales como cognitivas, localizadas en ambos extremos de la distribución—, por lo que en consecuencia sus previsiones se volvieron más pesimistas.

Por ejemplo, Goos y Manning concluyeron en un análisis del Reino Unido que desde los setenta, debido al desarrollo de las TIC, fueron los mejores y peores empleos los que se expandieron con relación a los de calidad intermedia (2007). Tras este, muchos trabajos han revisado el modelo original y concluido que el desarrollo de las TIC ha tenido un efecto polarizador sobre las estructuras de empleo no solo del Reino Unido, sino también de los EE. UU. (Acemoglu y Autor, 2011; Autor y Dorn, 2013; Autor et al., 2013; Autor et al., 2006; Wright y Dwyer, 2003) y la mayor parte de países europeos (Acemoglu y Autor, 2011; Goos et al., 2009, 2010, 2014). La evidencia que ha mostrado la regularidad de ese patrón en los EE. UU. y algunos países europeos ha hecho que la tesis de la polarización se generalizara y extrapolara a la experiencia de la mayor parte de países desarrollados (Fernández-Macías, 2012), y ha adquirido una influencia notable también en España, donde se ha asumido como cierta (Muñoz, 2014: 355) o se ha generado evidencia que apunta en ese sentido (Bernardi y Garrido, 2008: 303-304).

Aunque difieran en las previsiones que hacen, los argumentos de la SBTC y la RBTC tienen algo en común: la atención casi exclusiva al fenómeno del cambio tecnológico. Estos cambios tienen un desarrollo similar en los países desarrollados, motivo por el que se espera que tengan también un impacto similar. Esto explica que muchos analistas llevaran a cabo diagnósticos similares para los casos de muchos países del entorno.

En cambio, estas aproximaciones contrastan con las de quienes han explorado la influencia de otros factores que dan lugar a procesos distintos en cada lugar. La configuración institucional o la composición de la oferta de trabajo tienen características particulares en cada país, por lo que se puede esperar que sesguen el patrón homogéneo al que inducen los factores de demanda, dando lugar a una diversidad de patrones en el escenario internacional (Eurofound, 2008, 2011, 2013, 2014; Fernández-Macías, 2012; Oesch y Rodríguez Menés, 2011). Hay, por ejemplo, quien ha analizado la influencia de los modelos de estados de bienestar, canalizando a través de un tipo de empleo u otro el crecimiento de la demanda de trabajo (Esping-Andersen, 1999). Pero las diferencias no se limitan a las establecidas por modelos en los que se enmarcan conjuntos de países, sino que en cada uno intervienen otra serie de factores institucionales, de oferta y sociodemográficos que conforman la singularidad de los mercados de trabajo nacionales. Incluso debe tenerse en cuenta la influencia que pueden tener, en un nivel más micro, las relaciones de poder y otros factores sociales, como reveló Braverman al argumentar que la carga de rutina asociada

a un trabajo (sirviéndose del modelo industrial fordista como ejemplo) también sirve como herramienta para reducir el grado de control sobre el proceso de trabajo de los trabajadores (1974). Considerar todas estas aportaciones sirve, en definitiva, para asumir la naturaleza multicausal de los problemas que se abordan. Algo que evidencia una gran complejidad, pero que se debe tener en cuenta para llevar a cabo análisis de caso en profundidad con los que obtener diagnósticos más ajustados y realistas.

La motivación principal de este trabajo es, en definitiva, hacer un diagnóstico del cambio estructural que recoja la influencia de, al menos, los factores más importantes que generan cambios en el empleo. Es por eso que, para tratar de identificarlos, los patrones de cambio estructural se desagregan usando algunas variables sociodemográficas básicas, como se detalla luego en el apartado de análisis.¹

2.2. Los cambios en la estructura de empleo en España

- Dado que interesa profundizar sobre las características del cambio estructural del empleo en España, se exponen a continuación los resultados de algunos de los principales estudios realizados previamente que trataron este caso. Esto permitirá contrastar los resultados de este análisis con los de algunos predecesores. Sobre lo que ocurrió durante la expansión no hay acuerdo. Muchos estudios comparten un diagnóstico optimista, y hablan de un proceso de mejora del empleo con un destacado crecimiento de los empleos de calidad intermedia —sobre todo con relación al menor crecimiento relativo de los de la parte baja de la distribución (Eurofound, 2008: 12, 2013: 30, 2014: 36; Fernández-Macías, 2012: 15)—. España no solo formaría parte del conjunto de países que han experimentado ese patrón, sino que se ha llegado a considerar como ejemplo paradigmático (Eurofound, 2008: 14). Otros trabajos aportan datos aún más positivos y hablan sin matices de un proceso de mejora del empleo, considerando que los empleos mejor remunerados crecieron más que los peor pagados (OECD, 2001: 111, 2003: 41; Oesch y Rodríguez Menés, 2011: 514). Sin embargo, también existen análisis que sugieren que España forma parte del grupo de países en que se polarizó la estructura de empleo (Bernardi y Garrido, 2008; Goos et al., 2009: 61, 2010: 48, 2014: 5; Martín y Gibert, 2006).
- En los escasos trabajos que han tratado lo ocurrido en España durante la crisis, se observa un mismo resultado: un proceso de polarización al que parece que han convergido la mayor parte de países (Eurofound, 2013: 30)

1. El propósito no es establecer mecanismos causales que determinen el peso de cada uno de los posibles efectos intervinientes en los procesos de cambio estructural. La complejidad de un fenómeno multicausal como este y las limitaciones de las herramientas y las bases de datos que se utilizan impiden abordar tal tarea. Lo que se pretende, en cambio, es realizar un examen exploratorio que arroje luz sobre la vinculación entre los principales cambios de demanda, oferta e institucionales y los cambios en el empleo.

y que se pronosticaba que ocurriría en España (Muñoz de Bustillo y Antón, 2011). Otros trabajos posteriores consideran que ha ocurrido esto tanto de 2008 a 2014 (CaixaBank, 2015: 28) como en la primera y segunda fase de crisis —de 2008 a 2010 (Eurofound, 2011: 19, 2013: 30, 2014: 36), y de 2011 en adelante (Eurofound, 2014: 36, 2015: 15)—. Este acuerdo puede deberse a que la variedad de análisis y estrategias metodológicas es todavía menor o a un hecho contrastado en la literatura sobre ciclos económicos: que las etapas de crisis son etapas de cambio estructural más intenso que las expansivas (Perez, 1983).

2.3. *El enfoque del jobs approach*

El objeto de estudio de este trabajo aborda algunas de las temáticas más prolíficas en economía y sociología, por lo que el apartado de debate podría prolongarse fácilmente. Sería interesante incorporar explicaciones distintas, como las de quienes proporcionan información relevante sobre el marco institucional (Crouch, 1994; Gallie, 2007; Gallie et al., 1998; Hall y Soskice, 2001) o las de quienes, centrándose en el caso español, han trabajado la cuestión de la calidad del empleo desde un enfoque distinto, prestando más atención a los conflictos en las relaciones laborales y el marco normativo (Arnal et al., 2012; Castillo, 2010; Miguelez y Prieto, 2009).

Sin embargo, dado que conviene acotar la discusión, este trabajo se centra sobre todo en la parte de la literatura que se aproxima al objeto de estudio a través del *jobs approach* (o marcos similares): un enfoque que hace referencia a la unidad de análisis de referencia (los empleos) y a la forma en que se analiza el cambio estructural (mostrando la evolución de la ocupación en grupos de empleos semejantes, clasificados según su nivel de calidad u otra característica relacionada).²

Esto es relevante porque el uso de este enfoque tiene numerosas implicaciones, y algunas de ellas ofrecen ventajas claras. Primero que, como veremos luego, la unidad de análisis (producto de la combinación de ocupaciones y sectores) ofrece una definición precisa e intuitiva de los empleos: los sectores hablan del valor económico y social que se produce, y las ocupaciones de la forma en que se produce. La combinación de ambas genera, por tanto, categorías más detalladas y precisas, lo que resulta de gran utilidad en términos teóricos. En segundo lugar, estas categorías también son útiles en términos analíticos, ya que disponemos de clasificaciones internacionales homologadas para clasificar tanto los sectores (la Nomenclatura Estadística de Actividades Económicas de la Comunidad Europea, NACE) como las ocupaciones (Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO). Además, por estas y otras razones se trata de uno de los enfoques más utilizados desde la década de los noventa hasta la actualidad, por lo que su adopción permite aportar y

2. En el apartado sobre la metodología se explican los detalles acerca del procedimiento y el enfoque.

establecer un diálogo directo con parte de la literatura más relevante sobre el objeto de estudio tratado.

3. Metodología

Como se relataba, para cumplir con los objetivos propuestos y entablar un diálogo con la literatura de referencia (discutida en el apartado anterior) se utiliza el mismo procedimiento que utilizan muchos de esos trabajos. Consta de dos pasos básicos:

1. Clasificar los empleos en grupos de un tamaño similar según su nivel de calidad.
2. Ver dónde se ha concentrado el aumento de la ocupación en diferentes etapas.

Sin embargo, se incorpora una novedad con la que se complementa la información y que trata de aportar valor añadido, y que se explica luego con mayor detalle. Primero conviene aclarar qué son los empleos según el *jobs approach*: el producto de la combinación de ocupaciones y sectores, detallados al nivel de dos dígitos de acuerdo con las clasificaciones CIUO y NACE. Una ocupación, por ejemplo, son los trabajadores de servicios personales. Un sector común, el de la educación. Teniendo en cuenta esto, uno de los muchos empleos que existen es el de los trabajadores de servicios personales en el sector de la educación. Otro, los trabajadores de servicios personales en el sector de las actividades de salud humana, y así sucesivamente con todas las posibles combinaciones de ocupaciones y sectores.

La cantidad de empleos varía de un periodo a otro, debido a los cambios que ha habido en las clasificaciones de sectores y ocupaciones. Las rupturas habidas en la European Union Labour Force Survey (EU-LFS) a lo largo de las distintas olas de la encuesta dan lugar a combinaciones diferentes en tres subperiodos: de 1995 a 2007 se combina CIUO88 y NACE1.1, lo que da lugar a 1144 empleos; de 2008TI a 2010TIV se combina CIUO88 y NACE2, lo que da lugar a 1427 empleos; finalmente, desde el primer trimestre de 2011 se utiliza CIUO08 y NACE2, de cuya combinación se extraen 1955 empleos.

Los trabajos de Fina (1984) y Garrido y Toharia (1991) fueron precursores en el uso de este enfoque en España. Pero quien lo dio a conocer a nivel internacional fue Stiglitz, que lo aplicó para un análisis del mercado laboral estadounidense en un informe del Council of Economic Advisers (1996). El procedimiento fue perfeccionado luego en trabajos como el de Wright y Dwyer (2003), y su uso extendido en la década siguiente al análisis de las experiencias de países europeos a finales del siglo XX y principios del siglo XXI (Eurofound, 2008, 2011, 2013, 2014, 2016; Fernández-Macías, 2010; Fernández-Macías et al., 2012; Goos y Manning, 2007; Goos et al., 2009).

En la mayor parte de trabajos que utilizan este enfoque —como hacen quienes estudian el cambio ocupacional (Acemoglu y Autor, 2011; Garrido,

2008a; Garrido y Rodríguez, 2011; Goos et al., 2009, 2014; Oesch y Rodríguez Menés, 2011)—, se utilizan proxis para medir la calidad de los empleos y poderlos clasificar en grupos de un tamaño similar. Los más habituales se basan en información sobre los ingresos o el nivel educativo, ya que se trata de indicadores que correlacionan mucho con el nivel de calidad del empleo. A cada uno de ellos se le asigna un valor medio a través del uso de estos indicadores, lo que permite clasificarlos de forma jerárquica. El procedimiento de este trabajo sigue la misma lógica, aunque se incorpora aquí una primera novedad. En vez de utilizar estas variables para asignar una medida de calidad, se usa un indicador multidimensional: el Índice no Pecuniario de Calidad del Empleo (NPI). Su valor equivale a la media de varios de los componentes que determinan la calidad del empleo³. La construcción de este índice se ha basado en los trabajos de Muñoz de Bustillo et al. (2011), Eurofound (2013: 43-51) y Fernández-Macías et al. (2014), donde explican cuáles son las variables a partir de las que se construyen los ítems de que se compone, el peso que se otorga a cada uno y el resto de detalles sobre la operacionalización. La base de datos de donde se extrae la información es la Encuesta Europea sobre las Condiciones de Trabajo (EWCS). En concreto las olas de 1991, 1995, 2000, 2001, 2005 y 2010. El valor final del índice equivale a una media de la calidad de los empleos a lo largo del periodo considerado.

Al proceder como han hecho tantos trabajos y emplear un indicador distinto, se ofrece evidencia alternativa sobre el cambio estructural del empleo, ya que esta información no ha sido utilizada con este propósito en el caso de España. Pero la innovación no es un fin en sí misma, sino que considero que su uso aporta algunas ventajas. El NPI es un índice multidimensional, más completo y consistente. Equivale a la media de varios indicadores, por lo que se reduce la probabilidad de obtener una información parcial y sesgada, como puede ocurrir al utilizar indicadores individuales. Un ejemplo real que ayuda a entender este riesgo es el de España en la etapa expansiva. En este periodo los ingresos de sectores relacionados con la burbuja crecieron mucho, mientras que el resto de condiciones de trabajo permanecieron inalteradas. Considerando esto, puede resultar problemático utilizar los ingresos como indicador de calidad, ya que puede que no esté midiendo lo que se pretende, sino que refleje el propio proceso de burbuja. Al exponer mis resultados, profundizaré sobre la naturaleza del problema y sus implicaciones a la hora de llevar a cabo un diagnóstico.

El siguiente paso, tras otorgar un valor de calidad a los empleos (para lo que se usa el NPI), es agruparlos en quintiles: cinco grupos del mismo tamaño, con los de menor calidad en un extremo —a la izquierda en los gráficos— y

3. El NPI mide la calidad del empleo utilizando los siguientes componentes y subcomponentes: la calidad intrínseca del trabajo (habilidades requeridas, grado de autonomía, nivel de soporte social); la calidad del empleo (estabilidad contractual, oportunidades de desarrollo); los riesgos del lugar de trabajo (riesgos físicos, riesgos psicosociales), y la jornada de trabajo y conciliación (duración, programación, flexibilidad e intensidad de la misma). En los trabajos citados, se explicitan las variables de la EWCS que se utilizan para medir esos subcomponentes y elaborar los componentes generales y el índice.

los de mayor calidad en el otro. Lo que se hace en el análisis es desplegar estos quintiles en diagramas que reflejan el cambio del número de ocupados en cada grupo del inicio al final de cada periodo. De este modo se determina en qué tipo de empleos se ha concentrado el crecimiento, y se obtiene un diagnóstico del cambio estructural en cada una de las etapas del ciclo económico. Esto nos permite conocer las implicaciones de los cambios en el empleo desde el punto de vista de la desigualdad, tarea a la que se dedica la primera parte del análisis.

Finalmente, la EU-LFS permite combinar la información sobre los empleos con algunas variables sociodemográficas y del mercado de trabajo, por lo que se desagregan esos patrones para profundizar acerca de las fuerzas que impulsan los cambios descritos —segunda parte del análisis—. Entre los principales factores, se incluyen la recepción de grandes flujos de inmigrantes, el impacto de la burbuja inmobiliaria en la estructura de empleo o la dinámica del empleo femenino.⁴

Una vez resueltas las cuestiones centrales sobre el método, se debe advertir que se añade información complementaria que no afecta al diagnóstico de cambio estructural, pero sirve para enriquecerlo y obtener una imagen detallada de los cambios descritos. Para ello se utilizan los índices de tareas elaborados para el proyecto European Jobs Monitor —EJM— (Fernández-Macías et al., 2016). Al vincular la información de estos índices a los empleos de los diagramas, podemos hablar no solo de si los que más crecen son los de calidad baja o alta, sino también de si se trata de los más o menos rutinarios, físicos, intelectuales, dotados de mayor o menor autonomía, etcétera. Es decir, se trata de una herramienta que sirve para calificar los empleos y la naturaleza del cambio estructural. Esto, además, permite contrastar hipótesis que ponen en relación la dinámica del empleo y sus características materiales. Una línea de investigación que está generando mucho interés y a la que buenamente se puede contribuir con una información tan detallada. En las tablas del anexo muestro los índices usados y la puntuación de cada grupo de empleos, por lo que ofrecen toda la información necesaria para interpretar los gráficos del análisis.

4. Análisis

4.1. Los patrones de cambio estructural a lo largo del ciclo económico

La fuerte elasticidad del empleo a los cambios en la producción distingue al mercado de trabajo español (Torrejón, 2016, 2017a). Según la Encuesta de

4. Es imposible abarcar en un estudio todos los factores que median en cualquier fenómeno social. Sin embargo, las bases de datos utilizadas permite desagregar los análisis con algunas variables sociodemográficas básicas de la EU-LFS, lo que permite arrojar luz sobre la relación entre los cambios observados y algunos de los principales cambios sociales y económicos vividos en las últimas décadas. Sería interesante incorporar otras variables complementarias, aunque por el momento, al haber tenido que combinar muchas bases de datos para generar la matriz de este estudio (los datos sobre el empleo con los indicadores de tareas), esta permite contar con un número limitado de variables sociodemográficas.

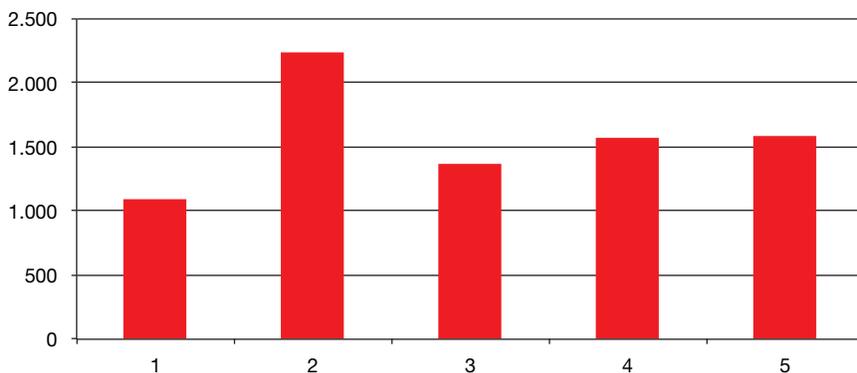
Población Activa, en la última etapa expansiva el número de ocupados aumentó en más de 8 millones, y pasó de poco más de 12 en el primer trimestre de 1994 a casi 21 —20.753.400— en el tercer trimestre de 2007. A partir de esa fecha, la crisis hizo que ese logro se desdibujara, al menos parcialmente, ya que en seis años y medio el número de ocupados se redujo en casi 4 millones —3.802.800—. Un momento, aquel primer trimestre de 2014, en el que la tendencia de la ocupación a la baja se detuvo y alcanzó un nuevo punto de inflexión.

A pesar de lo sensible que es en España el empleo a los cambios en la producción, no existe una relación clara entre el ciclo económico y las cuestiones relacionadas con el bienestar social y la desigualdad. El fuerte incremento del número de ocupados en la etapa expansiva creó un clima de optimismo con la situación económica, lo que provocó que se hablara de ella con términos triunfalistas. Pero este crecimiento, para sorpresa de muchos, no se tradujo en una mejora significativa de los indicadores de desigualdad y pobreza (Ayala, 2014: 43). Esto pone de manifiesto la difusa y compleja relación entre la dinámica del ciclo económico y la desigualdad y la pobreza (Carabaña, 2016; Carabaña y Salido, 2010). Y es que los cambios en el volumen del empleo no son lo único que importa, sino que hay que considerar las características del que se crea para entender los fenómenos relacionados con estas cuestiones.

Esta es la razón por la que conviene analizar la relación entre el ciclo económico y los cambios en la estructura de empleo. Para llevarlo a cabo primero se examina, como hicieron Wright y Dwyer en el caso de los Estados Unidos (2003), si el crecimiento del empleo en la expansión en España contribuyó a un proceso de mejora de su estructura o hizo que se polarizara. Además, ya que disponemos de datos para hacerlo, también me fijaré en lo que ha ocurrido luego durante la crisis.

El primer gráfico revela que el patrón de cambio estructural en la etapa expansiva se asemeja a uno de polarización. Aunque no responde al tipo ideal

Gráfico 1. Evolución del nº de ocupados (miles) en quintiles, 1995-2007



Fuente: elaboración propia a partir de la EU-LFS y la EWCS.

de modelo de bipolarización con los extremos dilatados con relación al centro, sino que se aprecian matices. En general, los empleos que más crecieron fueron los de calidad intermedia baja —sobre todo del segundo quintil, nutrido de empleos muy físicos y de carácter rutinario— y los de mayor calidad —de los dos quintiles superiores, donde se ubican los empleos con un fuerte carácter intelectual, que exigen mucha interacción social, están dotados de mayor autonomía e implican un uso intensivo de las TIC.

Este diagnóstico se aproxima a los que concluyen que en España, durante la fase alcista, los empleos menos dinámicos fueron los de calidad intermedia (Bernardi y Garrido, 2008; Goos et al., 2009, 2010, 2014; Martín y Gibert, 2006). En cambio, contrasta con el de quienes han hecho una lectura optimista sobre lo ocurrido en esta etapa (Eurofound, 2008: 12, 2013: 30, 2014: 36; Fernández-Macías, 2012: 15; OECD, 2001: 111, 2003: 41; Oesch y Rodríguez Menés, 2011: 514). Esta discrepancia se debe, fundamentalmente, a algo que señalaba en el apartado de metodología: el uso de un indicador de calidad distinto.

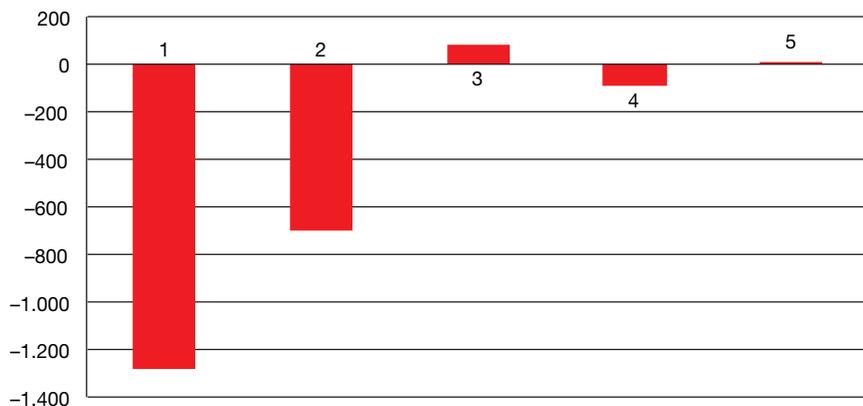
Muchos de los análisis que hablan de que durante estos años hubo un proceso de mejora del empleo con un importante crecimiento de los de calidad intermedia (*mid-upgrading*) tienen algo en común: el uso de proxies basados en la información sobre los salarios. Al centrarse en esta única dimensión, los resultados no solo reflejan la calidad del empleo, sino también una de las consecuencias del propio proceso de burbuja, que hizo que los salarios de empleos de baja productividad vinculados a la misma se inflaran y se desplazaran de la base de la estructura a posiciones intermedias. Lo más relevante es que fueron precisamente estos algunos de los empleos que más crecieron en la época, por lo que al proceder de este modo se puede sesgar el diagnóstico que se obtiene sobre el cambio estructural, lo que hace que se sobreestime el crecimiento de los de calidad intermedia e infraestime el de los de menor calidad.⁵

Los gráficos 2 y 3 muestran que, tras la fase alcista, la destrucción de empleo asociada a la crisis generó una dinámica de cambio estructural radicalmente diferente. Tanto en la primera fase de crisis como en la segunda, el patrón se ajusta a uno de mejora⁶, siendo los peores empleos —los más físicos, rutinarios y que exigen un uso más intensivo de maquinaria mecánica— los que han sufrido más intensamente el ajuste. El contraste lo ofrecen los empleos de mayor calidad —en los que se desarrollan en mayor medida tareas de carácter intelectual, que exigen mucha interacción social, dotadas de mucha autonomía

5. No obstante, diferenciar los empleos por niveles salariales tiene interés, puesto que son la principal fuente de renta de los individuos y reflejan otras dinámicas sociales. Conviene hablar, más que de indicadores mejores o peores, de indicadores distintos y complementarios.

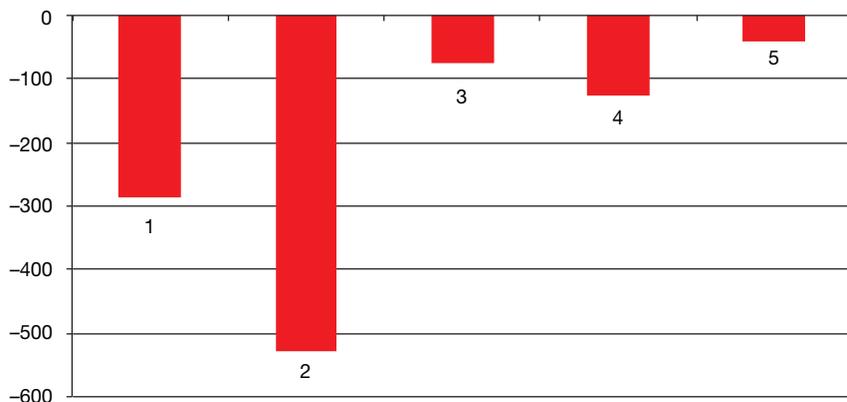
6. Es preciso aclarar que se habla proceso de mejora (*upgrading*) cuando el saldo total de la ocupación, en un periodo determinado, es favorable para los empleos de más calidad. Es decir, cuando en un periodo la proporción de ocupados en empleos de calidad aumenta. Esto no quita que tal proceso, que afecta solo al universo de los ocupados (no se considera, por tanto, a la gente inactiva o parada) pueda tener enormes costes sociales y se haya podido producir a costa de una enorme destrucción del empleo, como es el caso.

Gráfico 2. Evolución del nº de ocupados (miles) en quintiles, 2008TI-2010TIV



Fuente: elaboración propia a partir de la EU-LFS y la EWCS.

Gráfico 3. Evolución del nº de ocupados (miles) en quintiles, 2011TI-2014TII



Fuente: elaboración propia a partir de la EU-LFS y la EWCS.

y que exigen un uso intensivo de herramientas relacionadas con las TIC—, que han resistido mejor la caída de la demanda.

La principal diferencia entre lo ocurrido en una primera y en una segunda fase de crisis es que en el primer caso se observa un patrón de mejora nítido: casi escalonado, con un ajuste centrado en los empleos del primer quintil y que va teniendo un impacto menor a medida que aumenta el nivel de calidad de los empleos. En la segunda fase de crisis, la caída de la ocupación se extendió y empezó a afectar más a empleos de mayor calidad. Esto se debe, en gran medida, al efecto de la caída de la demanda agregada asociado a toda crisis.

Aunque en un primer momento la crisis afecte de manera más virulenta a los ocupados en sectores de actividad en que se hunde la demanda, la caída del poder adquisitivo de estos trabajadores y la merma de su capacidad de consumo termina afectando a la demanda de otro tipo de bienes y servicios, por lo que los efectos de la crisis se transmiten y extienden de unos sectores a otros.

Volviendo al diagnóstico de cambio estructural durante la crisis, debo señalar que el que se ofrece aquí contrasta con el de los trabajos revisados en el apartado 2.2., que subrayan que durante estos años España se sumó a la lista de países que han convergido hacia dinámicas polarizadoras (Eurofound, 2011: 19, 2013: 30, 2014: 36, 2015: 15). La causa de esta discrepancia es la misma: el uso de un indicador de calidad distinto. El ajuste de la crisis se ha centrado en empleos de baja productividad de sectores relacionados con la burbuja. Al emplear un indicador basado en los ingresos —como hacen los trabajos mencionados—, estos tienden a ubicarse en posiciones intermedias, y esto hace que al caer sean los empleos de los extremos de la distribución los que con relación a estos parecen haber resistido mejor. Como se explica en el apartado de metodología, la intención de evitar este sesgo fue clave para elegir un indicador multidimensional, modo con el que creo que se puede ofrecer un diagnóstico complementario y más realista.⁷

4.2. Los factores que explican las particularidades del cambio estructural en España

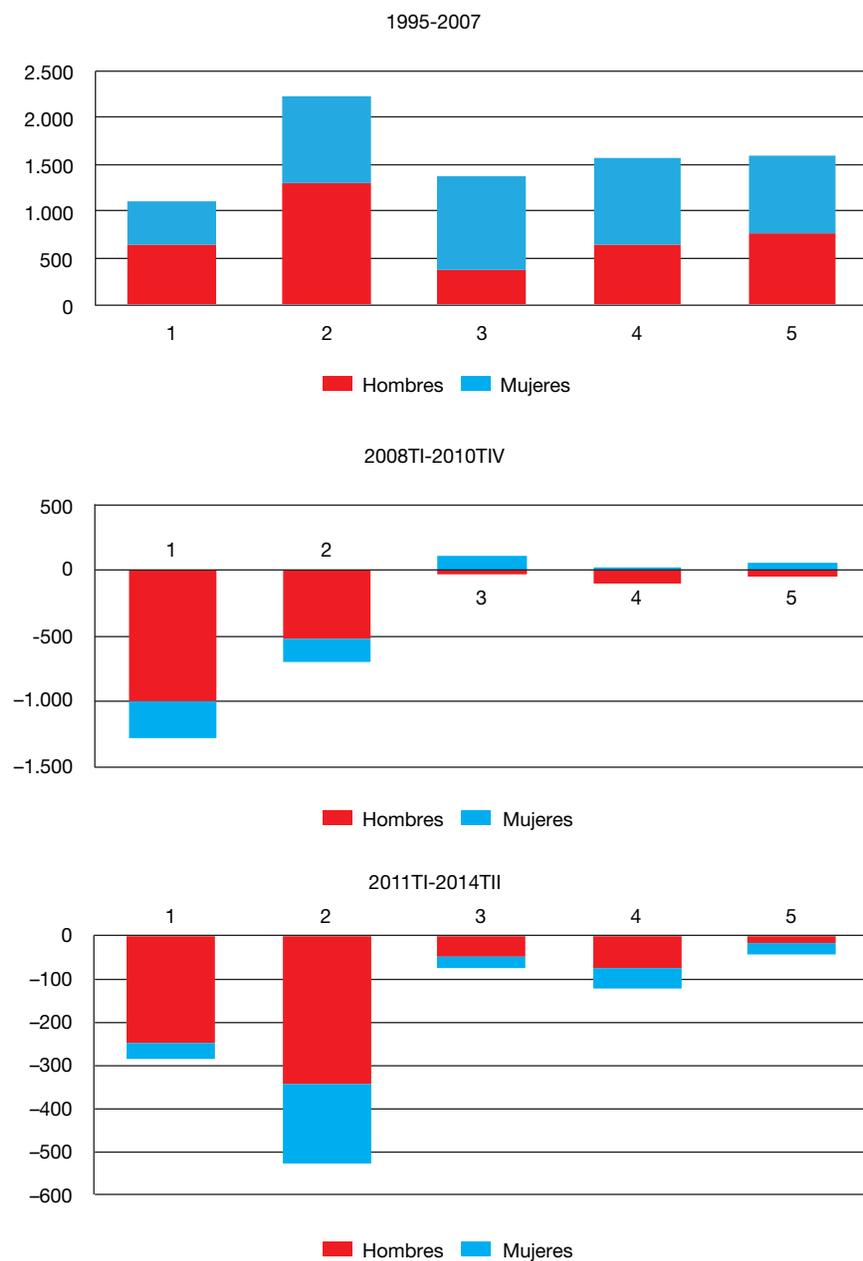
Tras realizar diagnósticos sobre el cambio estructural en cada etapa del ciclo económico, se trata de arrojar luz sobre algunos de los factores que explican esos resultados. Para hacerlo se desagregan los datos de la evolución de los quintiles usando variables que permiten poner en relación la dinámica del empleo con algunas características de la oferta y la demanda de trabajo.

En los siguientes gráficos figuran los patrones desagregados por sexo. Revelan que el crecimiento de la ocupación masculina durante la expansión estuvo más disperso y concentrado en los extremos de la distribución, mientras que el de las mujeres se distribuyó de forma más equitativa y nutrió sobre todo empleos de calidad intermedia. Parece que la incorporación de la mujer al mercado laboral contribuyó a atenuar la dinámica polarizadora del empleo masculino.

Y es que la incorporación masiva de mujeres al trabajo remunerado no se ha llevado a cabo a través de uno o escasos canales, sino que ha sido un proceso bastante heterogéneo. Excepto en los empleos más físicos, rutinarios y de menor calidad —donde su participación es aún poco intensa—, el aumento de la participación femenina estuvo muy repartido. Esto puede explicarse por el doble efecto que ha promovido la participación de la mujer en la vida activa:

7. En un informe de Eurofound se presentan resultados con un indicador como el empleado aquí y se discuten las diferencias entre unos y otros, por lo que su lectura ayuda a cualificar el artículo (Eurofound, 2013).

Gráfico 4. Evolución del nº de ocupados (miles) en quintiles, según sexo



Fuente: elaboración propia a partir de la EU-LFS y la EWCS.

- El *efecto educación*, que pone en relación la mayor participación laboral de las mujeres con su mayor logro educativo, y explicaría el crecimiento de su actividad en empleos de calidad intermedia-alta, enfocados a servicios en sectores como la educación o la sanidad. Este efecto es más reciente y está relacionado con la incorporación de mujeres de clases acomodadas —clase media y alta— al mercado laboral, por lo que no explica que la participación femenina haya sido tan intensiva en empleos de calidad intermedia-baja.
Prueba de ello es que, si consideramos solo a las mujeres españolas —quienes cuentan normalmente con un estatus socioeconómico más alto— vemos que de 2000 a 2008 es en las mejores ocupaciones donde más aumentó su presencia en el empleo, mientras que al incluir a las inmigrantes su participación en el empleo se diversifica y reparte (Garrido, 2008a: 40-41). Para aclarar esto, a continuación se examinan también las diferencias según nacionalidad.
- De modo que el aumento de la participación femenina en empleos de calidad media y sobre todo baja puede estar más relacionado con el conocido como *efecto necesidad*, que habría empujado tradicionalmente a las mujeres de clases humildes al empleo para contribuir al sustento del hogar. Este es el motivo que habría hecho que muchas mujeres se emplearan en servicios de menor calidad, como los personales y de cuidados. De hecho, hay estudios que inciden en que la contribución de las mujeres a la polarización a través de su participación intensiva en empleos de cuidados es un efecto que se ha menospreciado tradicionalmente en la literatura (Dwyer, 2013).

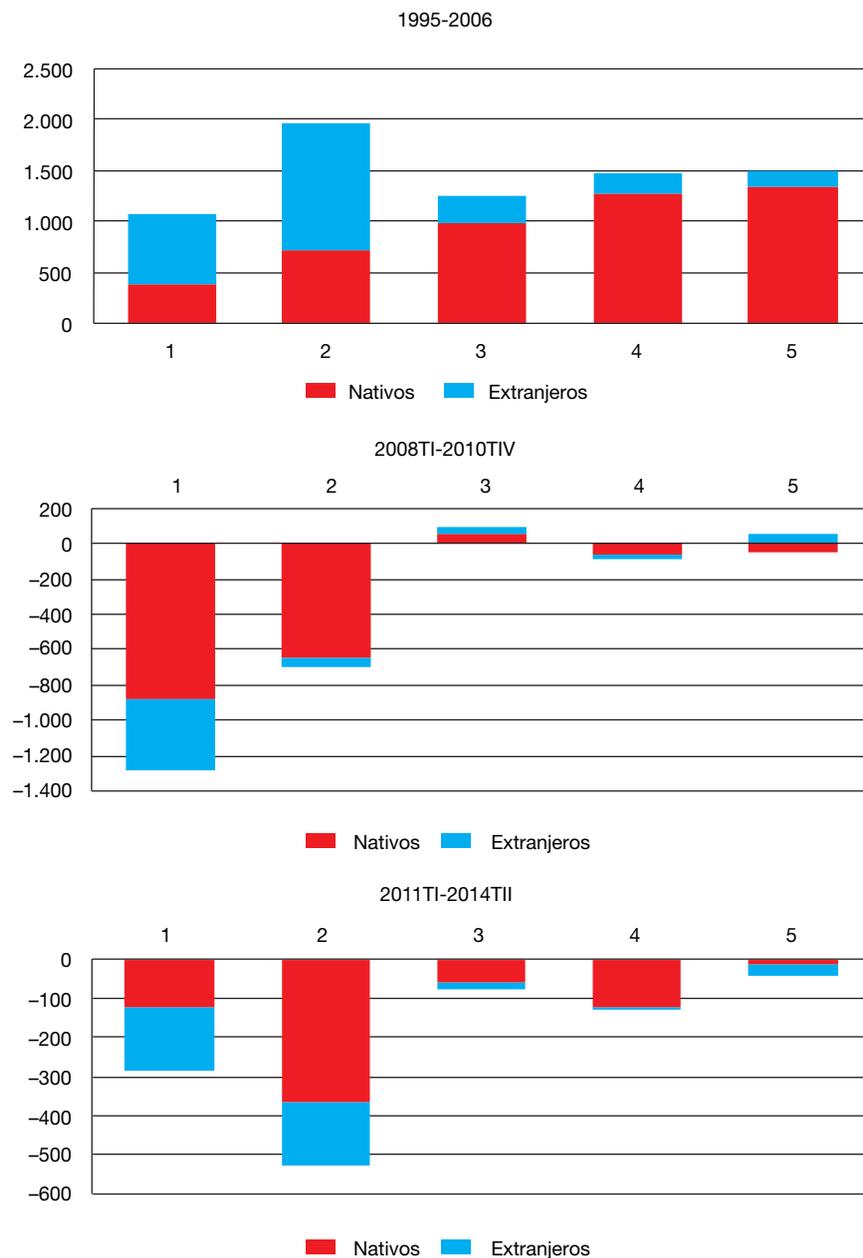
Estas explicaciones ofrecen un marco para interpretar las razones por las que el crecimiento de la ocupación femenina estuvo tan repartido. Algo que hizo que su incorporación a la vida activa contribuyera a atenuar un proceso de polarización.

Mientras que el crecimiento del empleo estuvo más repartido, posteriormente su destrucción se concentró en la parte baja de la distribución y ha tenido una cara predominantemente masculina —gráficos 4b y 4c—. En este caso el efecto composición por género es muy claro. La dinámica de ajuste sobre el empleo masculino de baja calidad ha contribuido de forma decisiva a acentuar el proceso de mejora de la estructura de empleo experimentado con la crisis, ya que la destrucción del empleo femenino ha sido menos intensa.

Junto a la incorporación de la mujer al mercado laboral, otro de los factores que explican el crecimiento masivo de la ocupación en las últimas décadas fue la entrada masiva de inmigrantes en nuestro país. Su proceso de inserción al mercado laboral siguió una pauta muy definida: del crecimiento total del número de ocupados en los empleos de menor calidad —en los quintiles 1 y 2—, un 64% fueron inmigrantes. Su contribución al sobredimensionamiento de la base de la estructura de empleo fue clave y su impacto sobre el resto muy escaso —gráfico 5a.

Los flujos de inmigrantes conformaron un *stock* de mano de obra que se utilizó de forma generalizada para cubrir los empleos más físicos y de menor

Gráfico 5. Evolución del nº de ocupados (miles) en quintiles, según nacionalidad



Fuente: elaboración propia a partir de la EU-LFS y la EWCS.

calidad, con una fuerte concentración de este colectivo en los empleos de menor nivel dentro de la estructura ocupacional (Cachón, 1997; Garrido, 2008b). Prueba de ello es que del aumento total de la ocupación extranjera, un 75,3% se localizó en empleos de los dos primeros quintiles. En comparación, fueron residuales los casos en que se incorporaron a la vida activa a través de ocupaciones y sectores de mayor calidad. Por este motivo se considera que la inmigración en España permitió que pudiera desarrollarse un modelo de crecimiento basado en el desarrollo de sectores de actividad intensivos en factor trabajo y de escasa productividad (Bruquetas y Moreno, 2015: 149). La enorme absorción del mercado laboral de flujos de inmigrantes durante los años de crecimiento tuvo un impacto polarizador, ya que esa tendencia se contrapuso a la de los nativos, que experimentaron un proceso claro de mejora del empleo.

En definitiva, al desagregar por nacionalidad se obtiene una conclusión clara: aunque se generara empleo para todos, si pensamos en términos de la calidad del empleo, vemos que el crecimiento durante la expansión perfiló unos claros ganadores y perdedores.

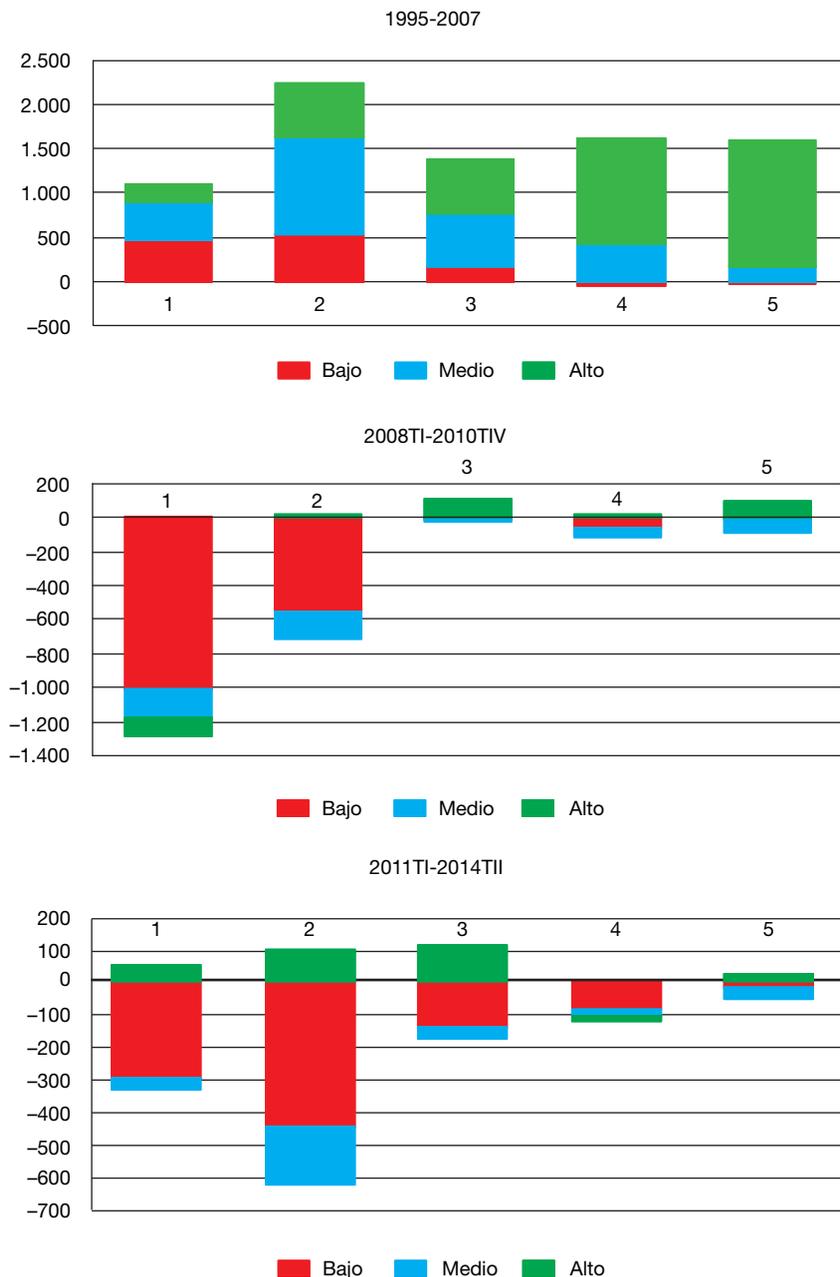
Sin embargo, la crisis ha afectado más a los nativos ocupados en empleos de baja calidad. Algo lógico, ya que estos datos reproducen cifras absolutas y la población española constituye un grupo mucho más numeroso. Además, el impacto de la crisis sobre el empleo se hizo notar con cierto retraso entre los inmigrantes. En su caso, la caída de empleo masculino de sectores como la construcción se veía compensada en la primera fase de crisis por la creación de puestos de trabajo femeninos en servicios de baja calidad (Arango, 2010: 58; Oliver, 2014).

Aun teniendo en cuenta este desequilibrio, llama la atención la importancia de la contribución de los inmigrantes a la caída de los peores empleos durante la crisis, especialmente en la segunda fase. En realidad, aunque con cierto retraso, no debe sorprender que el impacto global de la crisis haya terminado siendo también muy intenso sobre el colectivo de inmigrantes, ya que la inmigración en España ha tenido un carácter eminentemente laboral (Arango, 2010: 58).

A pesar de las diferencias en cuanto a la intensidad del fenómeno, tanto la evolución de la ocupación de los nativos como la de los inmigrantes han contribuido a generar un proceso de mejora del empleo con la crisis: en ambos casos, la caída de la ocupación se ha concentrado en los empleos de menor calidad. Por tanto, la diferencia fundamental con respecto a la nacionalidad es que mientras que de la larga expansión se beneficiaron fundamentalmente los nativos —quienes se beneficiaron de la creación de empleo de calidad—, la crisis, en términos de ocupación, ha afectado a ambos de forma severa. De ahí que, tras evaluar el ciclo económico completo, se pueda considerar a los inmigrantes como dobles perdedores de un modelo de desarrollo económico.

Además del sexo y la nacionalidad, otra de las características de la oferta de trabajo que se tiene en cuenta habitualmente en estudios sobre fenómenos sociales y económicos es el nivel educativo. Los siguientes gráficos parecen confirmar uno de los supuestos fundamentales de la literatura sobre el cambio tecnológico: que este proceso está ligado a un incremento del nivel educativo

Gráfico 6. Evolución del nº de ocupados (miles) en quintiles, según nivel educativo



Fuente: elaboración propia a partir de la EU-LFS y la EWCS.

de la oferta laboral. El gráfico 6a muestra que son los trabajadores que cuentan con un nivel educativo mayor quienes se han beneficiado del aumento de los empleos de calidad, de carácter intelectual y que están relacionados con el uso de las TIC. Si nos fijamos en lo que les ocurre únicamente a estos, vemos que experimentaron un patrón claro de mejora del empleo. Efectivamente, parece que la mejora del logro educativo conduce a un proceso de mejora ocupacional. En cambio, la oferta de trabajo que contaba con un nivel educativo medio y especialmente bajo es la que contribuyó, en mayor medida, al crecimiento de los peores empleos.

Sin embargo, estos datos muestran que siguió habiendo una proporción importante de trabajadores cualificados ocupándose en empleos de calidad media y baja. Gente en muchos casos sobrecualificada para las tareas que desempeñan en sus puestos. Como señalan algunos trabajos, es cierto que en nuestro país la sobrecualificación tiene una incidencia mayor que en el conjunto de países europeos (Cueto et al., 2014: 287; Moreno, 2015), un fenómeno que ya a principios de los noventa se temía que pudiera extenderse (Garrido y Toharia, 1991: 239).

Este desajuste entre las habilidades y las tareas que se llevan a cabo en esos grupos, pone de manifiesto la existencia de un tejido productivo incapaz de absorber la mano de obra cualificada disponible. En cambio, como hemos visto de forma reiterada, en España hasta en la última etapa expansiva el crecimiento de empleos de baja calidad ha sido muy intenso. De esto se deduce que no existe la demanda suficiente para satisfacer la oferta de trabajo cualificado. Las implicaciones de esto en términos prácticos y de cara a pensar en posibles intervenciones públicas son muy importantes, ya que se traducen en que no se puede lograr una mejora del empleo tan solo mejorando el acceso y la calidad de la educación, sino que es necesario impulsar la actividad de sectores de mayor productividad y valor añadido, en los que se desarrollan actividades que se adecúan mejor a las habilidades de esa parte de la oferta de trabajo. Dicho de otro modo, no solo conviene centrarse en tratar de mejorar las características y la empleabilidad de la oferta de trabajo, sino que hay que esforzarse por intervenir por el lado de la demanda, tratando de estimular la creación de un tipo de empleo que satisfaga esa oferta.

Aunque el empleo de calidad intermedia y baja creciera mucho en la época, en términos generales la gente con un nivel educativo bajo se benefició poco de la expansión: su crecimiento fue el más débil y se concentró —casi en el 90% de los casos— en los dos primeros quintiles. En cambio, la crisis ha sido especialmente dura con ellos⁸, a quienes ha afectado en todos los grupos en general y con mayor intensidad en la parte baja de la estructura. La mejora del empleo experimentada con la crisis ha tenido un coste alto: una enorme

8. Además, quienes tienen un nivel educativo bajo no solo se perfilan como los peor parados a lo largo del ciclo económico anterior, sino que son quienes cuentan con un riesgo potencial mayor de ver sus empleos reemplazados en el futuro debido a la incorporación de nuevas tecnologías (Torrejón, 2017b: 159).

pérdida de empleo de los menos cualificados. En contraste, los datos sugieren que la educación protege de los efectos de la crisis sobre el empleo: el nivel de ocupación de los más cualificados no solo cayó en menor medida que el del resto, sino que incluso siguió creciendo durante la crisis —aunque en menor medida.

Finalmente, también se ponen en relación estos procesos de cambio con las características de la demanda de trabajo. En particular con la composición sectorial de la estructura productiva, lo que permite tener en cuenta el impacto y la influencia de otros factores —como el institucional— sobre la demanda de empleo. El gráfico 7a resalta la importancia del crecimiento de un sector tan definido como el de la construcción, que hizo una contribución muy importante al crecimiento de los empleos del segundo quintil. Esto refleja la gran dependencia de los ocupados de un sector típicamente cíclico (Banyuls et al., 2009). Algo que ocurrió ya en la segunda mitad de los ochenta (Garrido y Toharia, 1991: 135) y que en la etapa expansiva iniciada a mediados de los noventa se pronunció, y que hubiera tenido que ser un motivo de preocupación de cara al futuro.

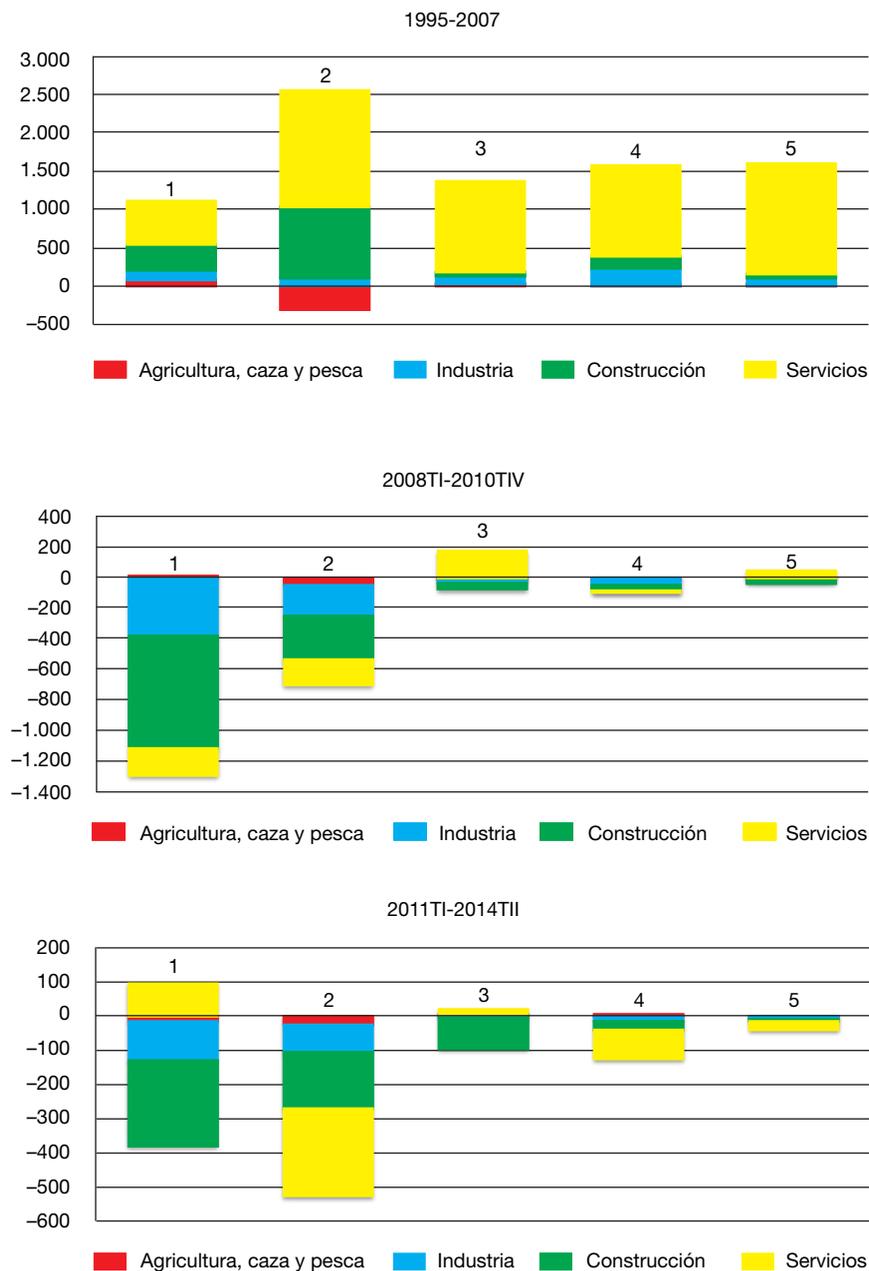
Sin embargo, el sector que absorbió más ocupados fue, claramente, el de los servicios. Estos, a diferencia de los primeros, aglutinan actividades muy diversas: desde servicios de baja calidad, como los domésticos y de cuidados, a servicios profesionales y de alto valor añadido, relacionados con el desarrollo de tareas intelectuales, dotadas de autonomía, que requieren el uso de nuevas tecnologías, etcétera. Por este motivo, el crecimiento de este sector contribuyó a engrosar el crecimiento de la ocupación en todos los quintiles —excepto el caso del primero, donde lo hizo en menor medida.

Por tanto, la burbuja inmobiliaria fue un proceso determinante en España en aquella época, ya que impulsó la demanda de empleo de sectores muy definidos —normalmente de baja calidad—, y evitó un reparto más equitativo del mismo. Esto contribuyó de forma decisiva a que se ensanchara la parte baja de la distribución y que el patrón de cambio estructural se sesgara hacia uno con cierta tendencia de carácter polarizador.

Sin embargo, la crisis no se ha centrado sobre los empleos que más crecieron previamente. Los servicios, especialmente en la primera fase, han mostrado una mayor resistencia que la construcción y la industria, ya que las actividades del sector terciario —incluso las de baja calidad, como la hostelería, los cuidados o el servicio doméstico— tienen una mayor capacidad de creación de empleo futuro (Bruquetas y Moreno, 2015: 140). En cambio, los empleos que más han acusado la caída de la demanda son los de baja calidad ubicados en los sectores de la construcción y la industria, cuya evolución ha contribuido de forma decisiva a que hubiera un proceso de mejora ocupacional.

Como resultado, se ve que el efecto de la burbuja inmobiliaria en el empleo fue más nítido tras la crisis. Mientras que en la expansión el crecimiento estuvo más diversificado (debido a que el impacto sobre el empleo de algunos cambios institucionales se complementó con el de otros del lado de la oferta y la demanda de trabajo), la destrucción en la crisis ha estado más focalizada y se ha

Gráfico 7. Evolución del nº de ocupados (miles) en quintiles, según sector



Fuente: elaboración propia a partir de la EU-LFS y la EWCS.

vinculado de forma más clara a este único cambio. Al desagregar por sectores, se observa algo que se veía con la nacionalidad: la crisis discrimina fundamentalmente según las características y el tipo de empleo. Esto respalda uno de los supuestos básicos de la teoría de segmentación: la importancia de las características materiales del empleo, que lo dota de normas y dinámicas particulares, frente a la perspectiva de que existe un único mercado de trabajo en el que los empleos se distinguen por su grado de calidad o flexibilidad (Peck, 1996: 46-47).

5. Conclusiones

Este apartado se divide en dos partes. En la primera, de carácter descriptivo, se detallan los resultados principales. Luego se discute lo que aportan estos datos al debate sobre el impacto social de la crisis.

1. Durante la expansión, fueron los empleos de más calidad y los de calidad intermedia-baja los que más crecieron, lo que permite hablar de una dinámica con cierto carácter polarizador. En cambio, el ajuste de la crisis se ha centrado en los empleos de baja calidad, generando un proceso de mejora ocupacional.

Entre los factores que explican la evolución del empleo en la fase alcista, están la recepción de fuertes flujos de inmigrantes y la disposición de una proporción importante de trabajadores con nivel educativo bajo —dos fenómenos íntimamente relacionados—, que contribuyeron a generar la oferta de trabajo necesaria para satisfacer la demanda de empleos de baja calidad que hubo en la época. Una demanda estimulada, además de por el fuerte crecimiento de servicios no cualificados, por la cantidad de empleo de baja calidad creado en sectores como la construcción. La interacción de estos factores hizo que se dilatará la parte baja de la estructura de empleo, contrarrestando el crecimiento de los empleos de calidad impulsado por el cambio tecnológico, los cambios en el comercio internacional o el aumento del logro educativo de la población nativa.

En cambio, el ajuste de la crisis se ha centrado sobre empleos de baja calidad, muy focalizado en la construcción y la industria. Esto expresa una diferencia fundamental: mientras que los efectos de la expansión discriminaron más por sexo, nacionalidad, educación y otras variables sociodemográficas, la crisis lo hace fundamentalmente por razón del tipo de empleo, afectando intensamente a quienes se ocupan en los sectores en que se centró el ajuste. Es decir, sobre todo a hombres con nivel educativo bajo. En este último caso el efecto de composición es más evidente.

2. El diagnóstico del impacto de la crisis en la estructura de empleo complementa al de quienes han tratado su impacto sobre otras dimensiones del bienestar social, y muestra que la pobreza incide más sobre quienes cuentan con una situación más vulnerable en el mercado laboral (Marí-Klose y Martínez, 2015; Sanzo, 2016), que la bajada de los salarios se ha concentrado en los grupos con sueldos más bajos (Arellano et al., 2013; Bonhomme y Hospido, 2012) e incluso que la percepción subjetiva de bienestar se ha visto más com-

prometida entre las clases obreras (Marí-Klose et al., 2015). La evidencia de este artículo sobre los efectos de la crisis en distintos tipos de empleos también cuestiona que su impacto haya sido democrático y transversal, lo que contradice unos supuestos efectos devastadores sobre las clases medias y demuestra que los más perjudicados han sido, de hecho, quienes eran de por sí más vulnerables: los que se ocupaban en los peores empleos.

Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, Daron y AUTOR, David (2011). «Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings». En: ASHENFELTER, O. y CARD, D. E. (eds.). *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam: Elsevier.
<[https://doi.org/10.1016/s0169-7218\(11\)02410-5](https://doi.org/10.1016/s0169-7218(11)02410-5)>
- ARANGO, Joaquín (2010). «Después del gran boom: la inmigración en la bisagra del cambio». En: AJA, E.; ARANGO, J. y J. OLIVER, J. (eds.). *La inmigración en tiempos de crisis*. Barcelona: Bellaterra.
- ARELLANO, Alfonso; JANSEN, Marcel y JIMÉNEZ, Sergi (2013). «Desigualdad salarial, crisis y reformas: bofetadas para todos, pero por turnos». *Nada es gratis*. Consultado el 12 de enero de 2016. <<http://nadaesgratis.es/sergi-jimenez/desigualdad-salarial-crisis-y-reformas-bofetadas-para-todos-pero-por-turnos>>.
- ARNAL, María; PRIETO, Carlos y CAPRILE, María (2012). «Quality of employment: Strategies and interpretations of Spanish employers and trade unions». *Revista Internacional de Organizaciones*, 9, 45-67.
- AUTOR, David (2014). «Skills, education, and the rise of earnings inequality among the ‘other 99 percent’». *Science*, 6186, 843-851.
<<https://doi.org/10.1126/science.1251868>>.
- AUTOR, David y DORN, David (2013). «The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market». *American Economic Review*, 5, 1553-1597.
<<https://doi.org/10.1257/aer.103.5.1553>>
- AUTOR, David; DORN, David y HANSON, Gordon (2013). «Untangling trade and technology: Evidence from local labour markets». *The Economic Journal*, 584, 621-646.
<<https://doi.org/10.1111/eoj.12245>>
- AUTOR, David; KATZ, Laurence F. y KEARNEY, Melissa S. (2006). «The polarization of the US labor market». *American Economic Review*, 2, 189-194.
<<https://doi.org/10.1257/000282806777212620>>
- AUTOR, David; LEVY, Frank y MURNANE, Richard J. (2003). «The skill content of recent technological change: An empirical exploration». *The Quarterly Journal of Economics*, 4, 1279-1333.
<<https://doi.org/10.1162/003355303322552801>>
- AYALA, Luis (2014). *Desigualdad y pobreza en España en el largo plazo: la continuidad de un modelo*. Madrid: Fundación Foessa. Consultado el 5 de enero de 2016. <http://www.foessa2014.es/informe/uploaded/documentos_trabajo/15102014141318_4885.pdf>.
- BANYULS, Josep et al. (2009). «The transformation of the employment system in Spain: Towards a Mediterranean neoliberalism?». En: BOSCH, G; LEHNDORFF, S y RUBERY, J. (eds.). *European employment models in flux: A comparison of institutional change in nine european countries*. Londres: Palgrave Macmillan UK.
<https://doi.org/10.1057/9780230237001_10>.

- BEKMAN, Eli; BOUND, John y MACHIN, Stephen (1998). «Implications of skill-biased technological change: International evidence». *The Quarterly Journal of Economics*, 4, 1245-1279.
<<https://doi.org/10.1162/003355398555892>>
- BELL, Daniel (1973). *The coming of post-industrial society*. Nueva York: Basic Books.
- BERNARDI, Fabrizio y GARRIDO, Luis (2008). «Is there a new service proletariat? Post-industrial employment growth and social inequality in Spain». *European Sociological Review*, 3, 299-313.
<<https://doi.org/10.1093/esr/jcn003>>
- BONHOMME, Stéphane y HOSPIDO, Laura (2012). «The cycle of earnings inequality: Evidence from Spanish social security data». *IZA DP 6669*.
<<https://doi.org/10.2139/ssrn.2098547>>
- BRAVERMAN, Harry (1974). *Labor and monopoly capital: The degradation of work in the Twentieth Century*. Nueva York: NYU Press.
- BRUQUETAS, María y MORENO, Francisco J. (2015). «Precarización y vulnerabilidad de la población inmigrante en la España en crisis. El papel del Estado de bienestar». *Panorama Social*, 22, 139-151.
- CACHÓN, Lorenzo (1997). «Segregación sectorial de los inmigrantes en el mercado de trabajo en España». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 10, 49-73.
- CAIXABANK (2015). *Informe mensual 05*. Barcelona: Consultado el 12 de febrero de 2016. <<http://www.caixabankresearch.com/documents/10180/1416950/IM+390+Mayo+CAST.pdf/f2b86ac0-4c19-4564-b3ce-e9d6a4c39a43>>.
- CARABAÑA, Julio (2016). *Ricos y pobres: la desigualdad económica en España*. Madrid: Catarata.
- CARABAÑA, Julio y SALIDO, Olga (2010). «Sobre la difusa relación entre desempleo y pobreza: España en el cambio de siglo». *Panorama Social*, 12, 15-28.
- CASTILLO, J. J. (2010). «Del trabajo, otra vez, a la sociedad: sobre el estudio de todas las formas de trabajo». *Sociología del Trabajo*, 68, 81-101.
- COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (1996). *Job creation and employment opportunities: The United States labor market, 1993-1996*. Washington DC: Office of the Chief Economist. <<http://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=coo.31924069091811;view=1up;seq=7>>.
- CES (2012). *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de España en 2011*. Consejo Económico y Social. <<http://www.ces.es/documents/10180/205054/MemoriaCES2011.pdf>>.
- CROUCH, Colin (1994). *Industrial relations and European state traditions*. Oxford: Clarendon Press.
<<https://doi.org/10.1093/0198279744.001.0001>>
- CUETO, Begoña; DAVIA, M. Ángeles; HERNANZ, Virginia y RAMOS, María (2014). «Trabajo y cualificación». En: GARCÍA SERRANO, C. y MALO, M. Á. (eds.). *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid: Fundación Foessa.
- DWYER, R. (2013). «The care economy? Gender, economic restructuring, and job polarization in the US labor market». *American Sociological Review*, 3, 390-416.
<<https://doi.org/10.1177/0003122413487197>>.
- SPING-ANDERSEN, Gøsta (1999). *Social foundations of postindustrial economies*. Nueva York: Oxford University Press. <<https://doi.org/10.1093/0198742002.001.0001>>.
- EUROFOUND (2008). *More and better jobs: Patterns of employment expansion in Europe*. Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities. <<http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef0850.htm>>.

- EUROFOUND (2011). *Shifts in the job structure in Europe during the Great Recession*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union. <<http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef1141.htm>>.
- EUROFOUND (2013). *Employment polarisation and job quality in the crisis: European Jobs Monitor 2013*. Dublín: Eurofound.
- Eurofound (2014). *Drivers of recent job polarisation and upgrading in Europe: European Jobs Monitor 2014*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.
- EUROFOUND (2015). *Upgrading or polarisation? Long-term and global shifts in the employment structure: European Jobs Monitor 2015*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.
- EUROFOUND (2016). *What do Europeans do at work? A task-based analysis: European Jobs Monitor 2016*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.
- FERNÁNDEZ-MACÍAS, Enrique. 2010. «Changes in the structure of employment and job quality in Europe 1995-2007». Madrid: tesis doctoral, Departamento de Sociología y Comunicación, Universidad de Salamanca. <http://gedos.usal.es/jspui/bitstream/10366/76438/1/DSC_Fernandez_Macias_E_Changes_in_the.pdf>.
- FERNÁNDEZ-MACÍAS, Enrique (2012). «Job polarization in Europe? Changes in the employment structure and job quality, 1995-2007». *Work and Occupations*, 2, 157-182.
<<https://doi.org/10.1177/0730888411427078>>
- FERNÁNDEZ-MACÍAS, Enrique; BISELLO, Martina; SARKAR, Sudipa y TORREJÓN, Sergio (2016). *Methodology of the construction of task indices for the European Jobs Monitor*. Eurofound. Consultado el 17 de septiembre de 2016. <<https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef1617en2.pdf>>.
- FERNÁNDEZ-MACÍAS, Enrique; HURLEY, John y STORRIE, Donald (2012). *Transformation of the employment structure in the EU and USA, 1995-2007*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
<<https://doi.org/10.1057/9780230369818>>
- FERNÁNDEZ-MACÍAS, Enrique; MUÑOZ DE BUSTILLO, Rafael y ANTÓN, Jose (2014). «Job quality in Europe in the first decade of the 21st Century». *MPPA Paper*, 58148.
- FINA, Lluís (1984). «Cambio ocupacional en España». *Información Comercial Española*, 607, 13-22.
- GALLIE, Duncan (2007). *Employment regimes and the quality of work*. Oxford: Oxford University Press.
<<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199230105.001.0001>>.
- GALLIE, Duncan; WHITE, Michael; CHENG, Yuan y TOMLINSON, Mark (1998). *Restructuring the employment relationship*. Oxford: Clarendon Press.
- GARCÍA SERRANO, Carlos (2011). «Déjà vu? Crisis de empleo y reformas laborales en España». *Revista de Economía Aplicada*, 56, 149-177.
- GARRIDO, Luis (2008a). «Convivencia en pareja, trabajo e inmigración al comenzar el siglo XXI». *Economistas*, 117, 30-43.
- (2008b). «La inmigración en España». En: GONZÁLEZ, J. J. y REQUENA, M. (eds.). *Tres décadas de cambio social en España*. Madrid: Alianza Editorial.
- (2010). «El impacto de la crisis sobre la desigualdad en el trabajo». *Papeles de Economía Española*, 124, 46-68.
- GARRIDO, Luis y RODRÍGUEZ, Juan Carlos (2011). *Estructura ocupacional y carencias formativas en las empresas*. Madrid: Forem.
- GARRIDO, Luis y TOHARIA, Luis (1991). *Prospectiva de las ocupaciones y la formación en la España de los noventa*. Madrid: Instituto de Análisis y Estudios Económicos.

- GOOS, Maarten y MANNING, Alan (2007). «Lousy and lovely jobs: The rising polarization of work in Britain». *Review of Economics and Statistics*, 1, 118-133.
<<https://doi.org/10.1162/rest.89.1.118>>
- GOOS, Maarten; MANNING, Alan y SALOMONS, Anna (2009). «Job polarization in Europe». *American Economic Review*, 2, 58-63.
<<https://doi.org/10.1257/aer.99.2.58>>
- (2010). «Explaining job polarization in Europe: The roles of technology, globalization and institutions». *CEP Discussion Paper*, 1026, 1-89.
- (2014). «Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring». *American Economic Review*, 8, 2509-2526.
<<https://doi.org/10.1257/aer.104.8.2509>>
- HALL, Peter A. y SOSKICE, D. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- MARÍ-KLOSE, Pau; FERNÁNDEZ, Laura y JULIÁ, Albert (2015). «La percepción subjetiva de la crisis: una aproximación alternativa a procesos de empobrecimiento y amenaza de desclasamiento». *Panorama Social*, 22, 27-42.
- MARÍ-KLOSE, Pau y MARTÍNEZ, Álvaro (2015). «Empobrecimiento en tiempos de crisis: vulnerabilidad y (des)protección social en un contexto de adversidad». *Panorama Social*, 22, 11-26.
- MARTÍN, Antonio y GIBERT, Francesc (2006). «The case of Spain: Growing and secondary labour markets». En: KÖHLER, C.; JUNGE, K.; SCHRÖDER, T. y STRUCK, O. (eds.). *Trends in employment stability and labour market segmentation*. Jena: Friedrich-Schiller Universität Jena.
- MIGUÉLEZ, Fausto y PRIETO, Carlos. (2009). «Transformaciones del empleo, flexibilidad y relaciones laborales en Europa». *Política y Sociedad*, 1-2, 275-287.
- MORENO, Almudena (2015). «La empleabilidad de los jóvenes en España. Explicando el elevado desempleo juvenil durante la recesión económica». *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 1, 3-20.
<<https://doi.org/10.18004/riics.2015.julio.3-20>>
- MUÑOZ DE BUSTILLO, Rafael y ANTÓN, José Ignacio (2011). «From the highest employment growth to the deepest fall: Economic crisis and labour inequalities in Spain». En: VAUGHAN-WHITEHEAD, D. (eds.). *Work inequalities in the crisis. Evidence from Europe*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
<https://doi.org/10.5848/ILO.978-9-221248-86-6_11>
- MUÑOZ DE BUSTILLO, Rafael; FERNÁNDEZ-MACÍAS, Enrique; ANTÓN, José I. y ESTEVE, Fernando (2011). *Measuring more than money. The social economics of job quality*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
<<https://doi.org/10.4337/19781849805919>>
- MUÑOZ, Jacobo (2014). «¿Qué trabajos ocupan quienes abandonan el desempleo? Diferencias entre españoles y extranjeros en un contexto de cambio económico». *Revista Internacional de Sociología*, 2, 353-376.
<<https://doi.org/10.3989/ris.2012.12.18>>
- OECD (2001). *OECD Employment Outlook 2001*. París: OECD Publishing. Consultado el 22 de septiembre de 2016.
<http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2001-en>
- OECD (2003). *OECD Employment Outlook 2003: Towards more and better jobs*. París: OECD Publishing. Consultado el 19 de agosto de 2016.
<http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2003-en>

- OESCH, Daniel y RODRÍGUEZ MENÉS, Jorge (2011). «Upgrading or polarization? Occupational change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990-2008». *Socio-Economic Review*, 3, 503-531.
<<https://doi.org/10.1093/ser/mwq029>>
- OLIVER, Josep (2014). «Inmigración y mercado de trabajo en 2013: suave mejora ocupacional y aceleración del envejecimiento poblacional». En: ARANGO, J.; MOYA, D. y OLIVER, J. (eds.). *Inmigración y emigración: mitos y realidades. Anuario de la Inmigración en España 2013*. Barcelona: CIDOB.
- PECK, Jamie (1996). *Workplace: The social regulation of labor markets*. Nueva York: The Guilford Press.
- PEREZ, Carlota (1983). «Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social systems». *Futures*, 5, 357-375.
<[https://doi.org/10.1016/0016-3287\(83\)90050-2](https://doi.org/10.1016/0016-3287(83)90050-2)>
- SANZO, Luis (2016). «El impacto social de la crisis de ingresos en España». *Zerbitzuan*, 62, 11-24.
<<https://doi.org/10.5569/1134-7147.62.02>>
- TORREJÓN, Sergio (2016). «La flexibilidad por la vía externa: los factores que impulsan el marcado carácter procíclico del empleo en España». *Documentación Social*, 178, 55-86.
- (2017a). «Ciclo económico y empleo en España (1995-2014): la dinámica de los flujos y el cambio estructural». Madrid: tesis doctoral, Departamento de Sociología III: Estructura Social y Sociología de la Educación, Universidad Complutense de Madrid.
<<https://eprints.ucm.es/49465/>>
- (2017b). «Ocupaciones y trabajadores vulnerables: los cambios del lado de la demanda de empleo y sus implicaciones desde el punto de vista de la desigualdad y el género». *Revista de Economía Laboral*, 14 (2), 137-168.
<<https://doi.org/10.21114/rel.2017.02.06>>
- WRIGHT, Erik O. y DWYER, Rachel (2003). «The patterns of job expansions in the USA: A comparison of the 1960s and 1990s». *Socio-Economic Review*, 3, 289-325.
<<https://doi.org/10.1093/soceco/1.3.289>>

Anexo

Las siguientes tablas muestran los índices de la propuesta elaborada para el EJM (Fernández-Macías et al., 2016) que he utilizado, así como la puntuación media de cada quintil, información que sirve para caracterizar los grupos de empleos del análisis. He seleccionado los presentes a lo largo de toda la serie, y he omitido algunos de la versión más reciente y completa, que informan acerca de subdimensiones de tareas muy concretas y que considero que no aportan información relevante para este análisis.

Tabla I. Puntuación de los quintiles en los índices de tareas, 1995-2007

	1. Físicas	1a. Fuerza	1b. Destreza	2. Intelectuales	2a. Procesamiento de info codificada	2a.i. Alfabética: verbal	2a.ii. Aritmética / numérica	2b. Resolución de problemas	2b.i. Recopilación y evaluación de info	2b.ii. Creatividad	3. Sociales	3a. Servicios / asistencia	3b. Venta / persuasión	3c. Enseñanza	3d. Gestión / directivas	4a. Autonomía	4b. Trabajo en equipo	4c. Rutina	4c.i. Repetitividad	4c.ii. Estandarización	5a. Maquinaria / herramientas mecánicas	5b. TIC	5b.i. Programación
1	39,4	40,4	38,4	32,9	27,7	35,3	20,1	38,1	38,8	37,4	26,2	25,1	23,9	30,1	25,5	41,3	49,5	60,9	57,6	64,1	38,0	11,5	7,5
2	37,3	37,2	37,5	38,9	31,1	39,1	23,1	46,7	44,8	48,5	31,7	34,2	28,7	34,2	29,8	52,8	39,5	54,4	51,1	57,7	28,9	13,2	8,2
3	29,3	27,8	30,8	45,2	38,8	48,4	29,1	51,6	49,9	53,3	39,9	48,8	37,7	40,4	32,5	52,6	47,3	46,9	40,9	52,9	16,5	32,3	10,3
4	21,2	16,4	25,9	53,9	47,2	56,8	37,7	60,5	60,6	60,5	45,8	47,7	46,5	47,0	41,9	61,9	44,1	46,7	36,0	57,5	15,1	52,2	13,6
5	16,8	13,4	20,1	58,2	49,7	60,9	38,4	66,8	68,0	65,6	50,6	46,9	50,9	56,9	47,8	60,9	52,8	44,4	29,0	59,8	12,8	57,2	19,1

Fuente: elaboración propia a partir de los índices de tareas.

Tabla II. Puntuación de los quintiles en los índices de tareas, 2008TI-2010TII

	1. Físicas	1a. Fuerza	1b. Destreza	2. Intelectuales	2a. Procesamiento de info codificada	2a.i. Alfabética: verbal	2a.ii. Aritmética / numérica	2b. Resolución de problemas	2b.i. Recopilación y evaluación de info	2b.ii. Creatividad	3. Sociales	3a. Servicios / asistencia	3b. Venta / persuasión	3c. Enseñanza	3d. Gestión / directivas	4a. Autonomía	4b. Trabajo en equipo	4c. Rutina	4c.i. Repetitividad	4c.ii. Estandarización	5a. Maquinaria / herramientas mecánicas	5b. TIC	5b.i. Programación
1	38,5	39,7	37,3	35,1	29,0	37,5	20,4	41,2	40,4	41,9	29,2	30,4	26,8	32,4	27,3	44,1	50,0	59,8	57,9	61,7	31,4	11,8	7,7
2	35,0	34,5	35,6	39,3	32,4	41,5	23,4	46,2	43,4	49,0	34,2	41,8	31,2	35,4	28,6	52,7	37,0	49,9	48,5	51,4	24,5	17,0	8,5
3	28,0	24,4	31,6	50,6	42,9	52,9	32,8	58,3	59,3	57,3	44,1	48,6	41,9	46,0	39,6	54,3	52,9	47,7	37,5	58,0	17,8	41,5	12,2
4	19,1	14,9	23,4	53,9	47,1	56,4	37,9	60,7	60,7	60,7	44,9	45,5	46,8	46,0	41,1	63,0	43,8	46,2	35,2	57,2	14,7	53,5	14,3
5	16,4	13,0	19,9	59,0	50,0	61,6	38,4	68,1	68,8	67,4	51,3	46,5	51,3	58,6	48,7	62,5	54,0	44,0	26,9	61,2	12,4	57,3	20,1

Fuente: elaboración propia a partir de los índices de tareas.

Tabla III. Puntuación de los quintiles en los índices de tareas, 2011TI-2014TII

	1. Físicas	1a. Fuerza	1b. Destreza	2. Intelectuales	2a. Procesamiento de info codificada	2a.i. Alfabética: verbal	2a.ii. Aritmética / numérica	2b. Resolución de problemas	2b.i. Recopilación y evaluación de info	2b.ii. Creatividad	3. Sociales	3a. Servicios / asistencia	3b. Venta / persuasión	3c. Enseñanza	3d. Gestión / directivas	4a. Autonomía	4b. Trabajo en equipo	4c. Rutina	4c.i. Repetitividad	4c.ii. Estandarización	5a. Maquinaria / herramientas mecánicas	5b. TIC	5b.i. Programación
1	39,4	38,5	40,3	35,7	26,6	31,6	21,7	44,8	44,9	44,6	31,7	40,9	31,9	27,6	26,4	46,0	48,6	59,6	57,7	61,4	31,2	14,7	3,6
2	35,1	33,3	36,9	41,3	32,7	38,7	26,7	49,9	48,3	51,6	37,2	48,7	41,4	29,9	29,1	55,0	36,5	48,8	47,4	50,1	22,0	22,3	4,3
3	28,1	23,5	32,8	50,8	42,5	51,2	33,8	59,1	61,0	57,1	43,7	53,7	46,3	39,4	35,5	56,3	53,5	47,0	37,5	56,5	15,3	45,0	7,8
4	18,1	14,0	22,2	56,6	49,7	57,8	41,6	63,5	64,1	63,0	46,6	49,1	50,4	48,0	39,0	63,1	48,9	44,7	32,3	57,1	10,5	57,1	10,3
5	14,5	8,4	20,7	61,3	54,0	60,6	47,3	68,7	69,8	67,7	46,5	44,9	54,0	45,3	41,8	72,2	52,8	45,5	27,3	63,6	10,1	66,4	17,4

Fuente: elaboración propia a partir de los índices de tareas.

Los marcos interpretativos en la política chilena de salud sexual y reproductiva

Javiera Cubillos Almendra

Universidad Católica del Maule. Facultad de Ciencias Sociales y Económicas.
Escuela de Sociología (Chile)
jcubillos@ucm.cl



Recepción: 11-01-2018
Aceptación: 08-09-2018
Publicación: 30-05-2019

Resumen

El abordaje de la sexualidad en el ámbito de las políticas públicas suele ser controvertido. En este debate pueden identificarse diferentes discursos, expresados por distintos sectores y actores políticos. El propósito del artículo es exponer los marcos interpretativos que pueden detectarse en el debate sobre la salud sexual y reproductiva en Chile entre los años 2000 y 2015. La metodología utilizada se sustenta en tres elementos: un *process tracing*; un *critical frame analysis* sobre 40 textos políticos de interés; y entrevistas a 39 actores (gubernamentales y de la sociedad civil) que han incidido y/o se han interesado en el debate sobre la sexualidad en Chile. A partir del análisis de la información recolectada, se han identificado cinco marcos interpretativos: Salud pública; Valores tradicionales; Enfoque pedagógico; Derechos sexuales y reproductivos; y Autonomía, sexualidad y placer. Dichos hallazgos dan cuenta de una diversidad de acercamientos a la sexualidad como tema de interés público y de las diferentes soluciones propuestas en el contexto de la política estudiada.

Palabras clave: políticas públicas; sexualidad; perspectiva de género; derechos sexuales y reproductivos; análisis de marcos

* Este artículo se vincula a la tesis doctoral «Discursos sobre inclusión social. Análisis de la política de salud sexual y reproductiva en Chile desde una perspectiva de género (2000-2015)», realizada con una beca para Estudios de Doctorado en el Extranjero de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT), Ministerio de Educación, Gobierno de Chile. CONICYT, BCH/Doctorado Extranjero/2012-72130025.

Abstract. *Policy frames in Chilean sexual and reproductive health policy*

Sexuality in public policy is usually a controversial issue. In the discussion, it is possible to identify several discourses by different political sectors and actors. This paper presents the specific policy frames in the debate about sexual and reproductive health in Chile between 2000 and 2015. The methodology relies on three elements: process tracing in the field of sexuality and reproduction; a critical frame analysis about political texts of interest; and interviews of governmental and civil society actors who have influenced and/or been interested in the debate on sexuality and reproduction in Chile. From the information collected, five policy frames were identified: Public health; Traditional values; Pedagogic approach; Sexual and reproductive rights; and Autonomy, sexuality and pleasure. The findings show the diverse approaches to sexuality as a public issue and the different solutions proposed in the context of the policy studied.

Keywords: public policy; sexuality; gender approach; sexual and reproductive rights; frame analysis

Sumario

- | | |
|---|----------------------------|
| 1. Introducción | 4. Conclusiones |
| 2. Metodología | Referencias bibliográficas |
| 3. Los marcos interpretativos de la política de salud sexual y reproductiva chilena | |

1. Introducción

En el presente artículo se analiza el debate en torno a la política de salud sexual y reproductiva en Chile entre los años 2000 y 2015 a partir de un *critical frame analysis* (análisis crítico de marcos interpretativos). El análisis —inspirado en un enfoque discursivo en políticas públicas y una perspectiva de género— da cuenta de las diferentes representaciones que nutren el debate político, lo que no solo implica diversos modos de comprender la sexualidad, sino también modos particulares de intervenir y pensar las políticas públicas (Rein y Schön, 1993; Matus, 1999; Bacchi, 1999, 2009; Fisher, 2003).

La sexualidad ha detonado diversas discusiones en la esfera pública, por ser un ámbito donde se infligen múltiples violencias dadas por las desigualdades de género. Aunque se sostenga que la sexualidad es un asunto privado, está mediada socialmente. El Estado —como otras instituciones y actores políticos— puede tanto contrarrestar como reforzar las violencias perpetradas en el ámbito a partir de las iniciativas que promueva y aplique. Las políticas públicas no son neutrales, sino que explícita o implícitamente expresan una normatividad que ha tendido a reproducir un sesgo patriarcal y otras desigualdades naturalizadas (p. ej. vinculadas a la raza/ethnicidad, la diversidad funcional, la clase social y la edad). Particularmente, las políticas públicas sobre sexualidad —al representarse sobre determinismos biologicistas y moralidades tradicionales— albergan mayores desigualdades de género, debido a que las mujeres tienden a ser reducidas,

en dichas medidas, a su función procreativa (Bustelo y Lombardo, 2005, 2007; Zordo, 2012). Las políticas públicas proponen concepciones particulares sobre la sexualidad que, aunque no siempre evidentes, pueden observarse en su discurso y en los bienes y servicios que promueven y/o niegan a la población.

El abordaje de la sexualidad en el ámbito de las políticas públicas ha recibido diferentes apelativos, que guardan una forma particular de comprenderla e intervenirla. La introducción de programas de control de la natalidad en América Latina, desde organismos internacionales en los años sesenta, estuvo motivada por el control demográfico, asociado a concepciones neomalthusianas sobre desarrollo (Bonan, 2004; Zárate y González, 2015; Castro, 2015). Con la planificación familiar, la regulación de la fertilidad se concibe en el contexto familiar desde un enfoque sanitario. Durante los noventa, a partir de las demandas del movimiento feminista y de mujeres, se posiciona la salud sexual y reproductiva —que mantiene un discurso sanitario— y paulatinamente se habla de derechos sexuales y reproductivos, lo que trasciende la regulación de la fertilidad para pensar la sexualidad integralmente (Bonan, 2004; Amuchástegui y Rivas, 2008).

El debate público sobre la sexualidad, como en otros temas, está en constante construcción. Junto con interpretaciones sanitarias y político-nacionales, coexisten discursos religiosos y también representaciones emancipatorias que al dialogar se influyen y modifican mutuamente (Weeks, 1986; Bonan, 2004; Pecheny y De la Dehesa, 2009). Los discursos presentes en el debate público sobre la sexualidad han impactado en el lenguaje de las políticas públicas y el modo en que estas representan los problemas y las soluciones. Estos discursos están en constante tensión y, al existir relaciones de poder entre los actores que los sustentan, algunos emergen como dominantes y otros son marginados de la agenda pública (Foucault, 1970; 1978; Vance, 1984, 1991; Weeks, 1986; Bacchi, 1999, 2009; Ferree, et al., 2002; Verloo, 2007; Bustelo y Lombardo, 2007; Lombardo, et al., 2009; Forero y Hurtado, 2013). No obstante, las políticas públicas son procesos dialógicos inacabados, producto de la deliberación, la persuasión y el consenso entre el discurso político institucionalizado y los discursos de resistencia (Ferree, et al., 2002). Por dicha razón, interesa mirar el caso chileno para reconocer cuáles han sido los *policy frames* que han articulado el debate.

Chile es un caso interesante de análisis, pues fue el primer país latinoamericano en abordar la *planificación familiar* como asunto público (1967), lo que vino a complementar la inclusión del aborto por razones terapéuticas al Código Sanitario (1931) y la definición de la salud maternoinfantil como prioridad nacional (1952). Dichos hitos permitieron avances importantes en el ámbito sanitario e inauguraron una nueva fase en el campo político de la sexualidad (Bonan, 2004). Sin embargo, Chile ha sido considerado uno de los países más conservadores de la región, entre otras cosas, por contar —hasta el año 2017¹— con una de las legislaciones más punitivas en materia de interrup-

1. Situación que se ha modificado con la Ley n° 21.030, que regula la despenalización de la interrupción voluntaria del embarazo en tres causales (septiembre 2017).

ción voluntaria del embarazo (1989); y por haber incorporado a su legislación el divorcio solo en 2004, siendo uno de los últimos estados democráticos en hacerlo. Los principales frenos para avanzar en nuevas garantías en el ámbito de la sexualidad responden a una historia marcada por la dictadura militar (1973-1990), periodo en el que se instituye un modelo de sociedad ultraconservador y de corte neoliberal. El Estado asumió, entonces, un rol subsidiario y una política pronatalista, y favoreció la influencia de actores conservadores en las decisiones de Estado².

Desde los noventa, con la restitución de un régimen democrático, se ha buscado reformar la acción del Estado. A partir de las presiones desde la sociedad civil y organismos internacionales, el Estado ha manifestado interés por avanzar en la garantía de derechos a toda la ciudadanía, incluidos los derechos sexuales y reproductivos (DDSSRR), y cumplir con los acuerdos establecidos por el derecho internacional. Bajo tales lineamientos, Chile ha experimentado ciertas mejoras (p. ej. ley n° 20.418/2010). No obstante, a pesar de las demandas y propuestas desde los movimientos sociales, principalmente del movimiento feminista y de mujeres, Chile aún no cuenta con un marco legal que garantice los DDSSRR. Más que una política coherente, han existido iniciativas escasamente articuladas que han establecido algunos componentes de política pública, pero no abordan integralmente los DDSSRR (Hurtado, et al., 2004; Observatorio Equidad de Género en Salud, 2009; ICMER, 2010)³. Dicha situación, en parte, se debe a las constantes oposiciones desde sectores conservadores ante modificaciones legislativas y de implementación que permitan, por ejemplo, incluir programas de educación sexual en el currículum escolar, garantizar la distribución gratuita y universal de la anticoncepción de emergencia (AE), y despenalizar la interrupción voluntaria del embarazo en tres causales⁴ (Jacobs, 2004; Dides, 2004; Hurtado, et al., 2004; Dides, et al., 2007; Guzmán y Seibert, 2010; Dides, et al., 2013).

A pesar de ciertos avances, Chile exhibe un marcado conservadurismo en sus políticas públicas, lo que no solo limita las libertades individuales, sino también muestra un déficit de integración, al no incorporar las demandas y necesidades de diferentes grupos sociales (Hurtado, et al., 2004). Así, interesa estudiar el caso chileno principalmente por cuatro razones: i) en Chile no existe una política pública que aborde la especificidad de la sexualidad y la reproducción; ii) si bien se han experimentado algunos avances, han sido lentos dadas las

2. Principalmente a través del sistema binominal a nivel parlamentario, consagrado en la Constitución de 1980 (modificado recientemente por la Ley n° 20.840/2015), lo que aseguraba la participación del bloque conservador (partidos Unión Demócrata Independiente y Renovación Nacional).
3. Se entiende por política de salud sexual y reproductiva todas aquellas acciones (e inacciones) gubernamentales que abordan el campo de la sexualidad y la reproducción. Para el análisis, se han priorizado la educación sexual y la regulación de la fertilidad por ser ámbitos polémicos en Chile.
4. Peligro para la vida de la mujer, inviabilidad fetal de carácter letal y embarazo producto de una violación.

constantes presiones ejercidas desde sectores conservadores al interior y fuera del Estado; iii) las iniciativas gubernamentales sobre sexualidad no siempre han sido capaces de responder a las demandas y necesidades de la población, lo que evidencia un déficit de integración; y iv) las políticas públicas sobre sexualidad y reproducción, en términos generales y para el caso de Chile, han tendido a reproducir modelos de regulación que naturalizan relaciones sociales desiguales, principalmente, por razón de género.

Con el propósito de analizar el debate sobre la política de salud sexual y reproductiva en Chile, el artículo se ha dividido en tres apartados. El primero expone la metodología utilizada para el análisis, que se sustenta en un *process tracing* (rastreo del proceso político); un *critical frame analysis* sobre textos políticos; y entrevistas a actores gubernamentales y no gubernamentales. La segunda sección describe los cinco marcos interpretativos detectados en el debate político estudiado, a saber: Salud pública, Valores tradicionales, Enfoque pedagógico, Derechos sexuales y reproductivos, y Autonomía, sexualidad y placer. Finalmente, las conclusiones discuten sobre las tensiones entre los *policy frames* hallados en el discurso de la política.

2. Metodología

Para indagar en los marcos interpretativos presentes en el debate sobre la sexualidad en Chile, se recurrió a un *process tracing* en el ámbito estudiado (Collier, 2011; Dombos, et al., 2012); un *critical frame analysis* (Bustelo y Lombardo, 2007); y la realización de entrevistas a actores políticos.

El *process tracing* buscó reconstruir el debate sobre sexualidad en Chile entre los años 2000 y 2015. La intención fue trazar cuándo y cómo aparecen los temas en la agenda pública, quiénes han contribuido al debate y qué documentos fueron producidos (Dombos, et al., 2012). Dicha reconstrucción ha permitido tener una visión general del desarrollo de la política y un registro de actores y documentos políticos.

Para seleccionar los textos analizados se siguieron cinco criterios (Krizsan y Verloo, 2007; Lombardo y Rolandsen, 2012): incluir los documentos políticos más importantes y/o representativos sobre el tema; seleccionar textos que reflejen la voz de los principales actores y sus diferentes perspectivas; a través de los textos, intentar captar los cambios más relevantes en el debate; priorizar documentos actualizados; e integrar textos que aborden la temática desde un discurso de igualdad y no discriminación (p. ej. género y/u otros ejes de desigualdad). Se estableció, así, una muestra de 40 documentos producidos por actores gubernamentales (leyes, debates parlamentarios, planes y programas nacionales) y de la sociedad civil (proyectos de ley, declaraciones públicas y artículos de opinión), que presentan diferentes posicionamientos frente al tema estudiado.

Una vez definida la muestra documental, se aplicó un análisis crítico de marcos interpretativos (*critical frame analysis*) que permitió captar las diferentes interpretaciones del problema (causas, consecuencias, grupos afectados y respon-

sables) y las soluciones que de ahí se derivan (estrategias y actores clave) en torno a la sexualidad en Chile (Bustelo y Lombardo, 2007). El *critical frame analysis* es una adaptación del *frame analysis* (análisis de marcos) (Hunt, et al., 1994; McAdam, et al., 1996), que integra elementos de la teoría de género, el análisis de discurso y la teoría política (Verloo, 2005; Bustelo y Lombardo, 2007).

El estudio de los marcos de una política se utiliza en la (re)construcción y negociación de la realidad social por parte de los actores en sus respectivos discursos, y busca identificar los marcos (*frames*) dominantes y/o en conflicto, para atribuir responsabilidades o causalidad y proponer líneas de acción (Bustelo y Lombardo, 2007). El *frame analysis* ha demostrado ser un método útil para estudiar el proceso de las políticas públicas y el papel que juegan los diferentes actores políticos, al desagregar y explorar los *frames* presentes en el proceso (Bustelo y Lombardo, 2007; Verloo, 2005; 2007; Viñas, 2009; Dombos, et al., 2012). El análisis permite comprender cómo interpretaciones y perspectivas competitivas pueden derivar en diferentes diseños de una misma política pública⁵, y se conduce a partir de una pauta de preguntas guías (Bustelo y Lombardo, 2007). La pauta contempla los siguientes aspectos: *a*) Diagnóstico (qué se identifica como problema); *b*) Pronóstico (cuál es la solución propuesta); *c*) Voz (quién/es tiene/n voz en la definición de problemas y soluciones); *d*) Equilibrio (balance entre diagnóstico y pronóstico); *e*) Pronóstico y normas (qué se presenta como deseable); y *f*) Roles de género e interseccionalidad (cruce del género con otras desigualdades)⁶.

Finalmente, para complementar la descripción de los *policy frame* detectados, se han realizado entrevistas semiestructuradas a 39 personas vinculadas a organismos gubernamentales y de la sociedad civil, que se han interesado en el debate sobre la salud sexual y reproductiva en Chile. Esta decisión se tomó con intención de brindar mayor sustento a cada *frame*.

Para seleccionar las personas a entrevistar, se reconstruyó el proceso de la política estudiada, desde donde se definió una muestra intencional. Los criterios para definir las personas a entrevistar han sido dos: i) participación en alguna organización gubernamental y/o de la sociedad civil que aborde el ámbito de la sexualidad; y ii) participación en organizaciones potencialmente interesadas en la temática desde una mirada de igualdad y no discriminación (Cubillos, 2014). Se identificaron, así, las instituciones que han estado presentes en el proceso de formulación de la política analizada (p. ej., ministerios de Salud y Educación); y organizaciones de la sociedad civil que han participado del debate y/o han promovido iniciativas al respecto (p. ej., Corporación Humanas, Miles-Chile)⁷.

5. La relevancia de los *policy frames* se definió mediante dos criterios: sus elementos aparecen en los diferentes documentos seleccionados y son expresados por diversos actores; y ofrecen una relación completa sobre qué es un problema y cómo resolverlo (Lombardo y Meier, 2014).
6. La metodología ha sido desarrollada para el análisis de Políticas de Igualdad en la Unión Europea, en los Proyectos MAGEEQ (2003-2005) y QUING (2006-2011).
7. Se entrevistaron 14 profesionales de organizaciones gubernamentales, 8 representantes de organismos académicos y 17 representantes de organizaciones sociales y ONG, entre junio y octubre de 2014.

Para definir la muestra, se identificaron las posiciones sociales que hacen posible tener un punto de vista determinado, según criterios de homogeneidad (pertenencia a organizaciones vinculadas al ámbito de política estudiado) y heterogeneidad (representación de diferentes perspectivas del debate) plausibles de combinación (Cottet, 2013). A las entrevistas se les aplicó un análisis temático (Baeza, 2002), con propósito de identificar tópicos comunes entre los relatos de las/os informantes y los *policy frames* detectados.

3. Los marcos interpretativos de la política de salud sexual y reproductiva chilena

A partir del *critical frame analysis*, fue posible detectar cinco *policy frames*: Salud pública; Valores tradicionales; Enfoque pedagógico; Derechos sexuales y reproductivos; y Autonomía, sexualidad y placer. Con intención de reconstruir el debate actual sobre la política de salud sexual y reproductiva en Chile, a continuación se describe los cinco *policy frames*, reparando en cómo construyen el problema abordado por la política, las soluciones propuestas y los principales actores llamados a la acción.

3.1. Marco interpretativo n° 1: Salud pública

El marco de Salud pública responde a un discurso que integra aspectos biomédicos y de control demográfico, vinculando la sexualidad casi exclusivamente con la reproducción y los riesgos asociados. Este primer *frame* ha sido observado principalmente en textos producidos por actores gubernamentales, como el Ministerio de Salud (1997, 2007, 2012), algunas autoridades de gobierno (SERNAM, 2015) y partidos políticos de centroizquierda⁸ (Senado, 2012a, 2012b). Asimismo, se observa en el discurso de organizaciones de la sociedad civil que abordan el ámbito de la salud desde un enfoque de derecho e igualdad de género (ICMER, 2010; U. Chile, 2011a; APROFA, 2011; Miles-Chile, 2013), y algunas organizaciones feministas (Foro Salud DDSSRR, 2000). Las principales características del marco aluden a atender problemas asociados a la salud reproductiva, focalizar su acción en mujeres en edad fértil y de escasos recursos, y promover la acción del Estado y la comunidad médica. El marco, además, presenta un submarco que apunta a la atención de sujetos representados como vulnerables en términos sanitarios (p. ej. personas homosexuales, niñas/os y personas adultas mayores).

3.1.1. El problema: la salud reproductiva

Este marco asocia la sexualidad casi exclusivamente al hecho reproductivo, ya que tiene importantes repercusiones en la salud de las mujeres y sus hijas/os. Entre los principales problemas representados se encuentran la mortalidad

8. Partido por la Democracia (PPD), Partido Socialista (PS) y el Movimiento Amplio Social (MAS).

materna, la mortalidad infantil y el embarazo adolescente. Las principales afectadas serían mujeres adultas, heterosexuales y en edad fértil, y a partir de ahí se naturalizan y reproducen los roles de género y se desatienden las necesidades de otros sujetos (p. ej. mujeres no heterosexuales, hombres).

Al considerar perfiles poblacionales, el *frame* se centra en mujeres de escasos recursos con más de un/a hija/o, por ser grupos con menos oportunidades de recurrir a métodos anticonceptivos a través del mercado⁹. De modo que las variables relevantes para definir a los sujetos que presentan el problema remiten principalmente al sexo (mujer), la edad (periodo fértil) y el nivel socioeconómico (bajo nivel de ingresos o instrucción), sin contemplar necesariamente otras variables de exclusión (p. ej. etnicidad o diversidad funcional).

3.1.2. La solución: garantizar la salud reproductiva

Frente al problema representado, la solución propuesta apunta a atender las necesidades de salud reproductiva de la población brindando un servicio sanitario acorde a la evidencia científica (p. ej. provisión de métodos anticonceptivos, servicios de parto, parto y postparto), con propósito de reducir determinados índices de salud (p. ej. índice de mortalidad materna) (MINSAL, 1997, 2007). Una evidencia de la presencia del marco en la política estudiada es que las iniciativas de Estado se han remitido principalmente al Programa de Salud de la Mujer (MINSAL, 1997) bajo un enfoque maternoinfantil¹⁰. Dicho énfasis ha permitido que Chile presente actualmente indicadores favorables en términos de salud reproductiva (SERNAM, 2015).

Una de las principales intenciones es llegar a la mayor cantidad de población posible, a fin de reducir los problemas de salud pública. Se trabaja para diversificar y aumentar la cobertura sanitaria, medida en términos estadísticos y/o en metas poblacionales, programáticas o políticas (ICMER, 2010). El sujeto de la política responde a perfiles epidemiológicos que van moldeando estereotipos de intervención, que muchas veces naturalizan los roles de género (p. ej. idea de mujer-madre), y en base a estos se opera con parámetros universales y universalizables; las personas que respondan a similares características epidemiológicas son atendida de igual manera. Esto invisibiliza las necesidades, demandas, estilos de vida, creencias y preferencias particulares de las personas, u otros saberes que escapan al espectro biosanitario (p. ej. saberes indígenas)¹¹.

Al centrarse en la carencia de salud, el marco de Salud pública opera sobre la relación jerárquica médico-paciente. El sujeto representado es pasivo, ostenta un problema sanitario y requiere asistencia; es decir, no necesariamente forma parte de la solución y su actuación se reduce a seguir instrucciones. La finalidad es controlar el cuerpo de las personas, su salud y su capacidad reproductiva (especial-

9. Entrevista a tres profesionales del Instituto de la Juventud (INJUV).

10. Entrevistas a representantes del Ministerio de Salud (MINSAL), Corporación Humana, y el Observatorio de Salud y Equidad en Salud según Género y Pueblo Mapuche.

11. Entrevistas a una activista feminista aymara y representantes de la Red de Mujeres Mapuche (Santiago) y la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI).

mente de mujeres en edad fértil), en base a estándares definidos por la medicina occidental. Ejemplo de esto serían la provisión de métodos anticonceptivos hormonales sin informar sobre los posibles efectos secundarios o sin ofrecer alternativas fuera de la medicina alopática¹²; y la vacunación contra el virus del papiloma humano (2014) que se administra a niñas de escasos recursos sin informar sobre los posibles efectos secundarios, ni consultar respecto del interés de vacunarse¹³.

3.1.3. Actores llamados a la acción: el Estado y la comunidad médica

El Estado es representado como el principal garante de la salud pública, por lo que es el responsable de detectar los problemas asociados y brindar las soluciones pertinentes en base al conocimiento médico. La necesaria intervención desde un saber especializado permite la supremacía de actores ligados a la academia, el campo de la ciencia y la institucionalidad sanitaria, quienes tendrían la capacidad de definir, junto al Estado, los problemas y las soluciones atendidas por la política (MINSAL, 1997; 2007; 2012).

3.1.4. Submarco: Salud sexual y reproductiva en poblaciones vulnerables

Una variación del *frame* focaliza su atención en la salud sexual y reproductiva de poblaciones definidas como vulnerables. Como el énfasis del marco está en la enfermedad, se trabaja sobre la identificación de grupos propensos a determinados riesgos sanitarios y priman lógicas de reparo por sobre las de prevención y promoción. Las intervenciones con adolescentes, por ejemplo, han operado bajo esta lógica. El foco principal de los programas de educación sexual y las consejerías en sexualidad han estado centrados en la prevención del embarazo y enfermedades de transmisión sexual (ETS), y la entrega de anticonceptivos más que en la sexualidad misma. En el origen del marco, la sexualidad y la capacidad reproductiva de las/os adolescentes está invisibilizada, y su integración paulatina responde a la emergencia de un fenómeno que ha ido en aumento. Las/os adolescentes se transforman en población prioritaria al presentar elevadas tasas de embarazo (Foro Salud DDSRR, 2000)¹⁴.

Otros ejemplos del submarco son las iniciativas dirigidas a la población no heterosexual —principalmente a hombres que mantienen relaciones sexuales con hombres, lo que invisibiliza, por ejemplo, la sexualidad lésbica—, enfocadas a la prevención y el tratamiento del VIH/sida y ETS; la prevención y el tratamiento del abuso sexual en la población infantil; y el control de la fertilidad y/o del ciclo menstrual en mujeres con discapacidad¹⁵. El propósito continúa siendo revertir un problema sanitario detectado en base a los supuestos de la medicina occidental.

12. Entrevistas a representantes de Línea Aborto Libre (LAL) y la Coordinadora Universitaria de Disidencia Sexual (CUDS).
13. Entrevista a representante de Católicas por el Derecho a Decidir.
14. Entrevista a representante del Centro de Medicina Reproductiva y Desarrollo Integral del Adolescente (CEMERA).
15. Entrevistas a representantes de CEMERA, MINSAL, INJUV y Círculo Emancipador de Mujeres y Niñas con Discapacidad (CIMUNIDIS).

3.2. Marco interpretativo n° 2: Valores tradicionales

El marco de Valores tradicionales vincula la sexualidad necesariamente con los valores de la vida y la familia. El marco fue observado en textos producidos por organizaciones de la sociedad civil, como instituciones asociadas a las iglesias cristianas (Monseñor Goic, 2009; Monseñor Chomalí, 2010; Agrupación Iglesias Cristianas, 2011) y que representan a sectores conservadores, autoidentificados como provida (Chile Unido, 2002; LyD, 2006; PUC, 2011; USS, 2011; UCSC, 2011)¹⁶; y en el discurso de actores gubernamentales, como el Ministerio de Educación (MINEDUC, 1999, 2001), algunas autoridades de gobierno (SERNAM, 2011) y partidos asociados a la derecha política¹⁷ (Senado, 2012a, 2012b).

A continuación se profundiza en los principales elementos del marco, que representa como problema público la desvinculación de la sexualidad con los valores de la vida y la familia; propone como solución la formación en los valores tradicionales; focaliza su acción en mujeres en edad fértil y adolescentes; y motiva la acción de las familias y apuesta por un rol subsidiario del Estado. Al interior del marco, además, se identificó un submarco que usa el lenguaje de derechos humanos y propone un rol activo del Estado, siempre que se respeten los valores tradicionales.

3.2.1. El problema: la sexualidad está desvinculada de los valores tradicionales

Al amparo del marco, la sexualidad tiene como propósito la reproducción de la familia, donde el rol de la mujer es «dar vida». Por ejemplo, se acepta que la mujer integre el mercado laboral, pero sin descuidar su labor al interior del núcleo familiar. La familia tradicional —basada en la complementariedad hombre/mujer y la división sexual del trabajo— sería la base de la sociedad y el principal contexto de la sexualidad (SERNAM, 2011; UCSC, 2011; Monseñor Chomalí, 2010). Bajo esta lógica, la desvinculación de la sexualidad con la procreación, el matrimonio y la familia es considerada un problema (Monseñor Goic, 2009), pues las familias son responsables de formar en sexualidad a las nuevas generaciones: los adolescentes, quienes son representados como un grupo social problemático al no ser capaces de dominar sus impulsos e incurrir en prácticas de riesgo para su integridad (LyD, 2006; Chile Unido, 2002).

La desvinculación de la sexualidad con los valores tradicionales sería producto del actual contexto globalizado y tecnificado, que ha afectado las relaciones interpersonales y, con ello, la integridad de la familia. El Estado también tendría responsabilidad al enfocar su acción en la provisión de métodos anti-conceptivos desde una lógica sanitaria perdiendo de vista los valores fundamentales (Chile Unido, 2002; LyD, 2006; Monseñor Chomalí, 2010).

16. Entrevista a representante de la Red por la Vida y la Familia.

17. Partidos Unión Demócrata Independiente (UDI), Renovación Nacional (RN) y Democracia Cristiana (DC).

3.2.2. *La solución: la formación en valores tradicionales*

Con relación al problema detectado, el marco propone la formación en sexualidad en base a los valores tradicionales, pues la sexualidad atañe a un asunto netamente valórico. La educación valórica, basada en la virtud, sería fundamental para que los adolescentes tomen buenas decisiones y así prevenir problemas ulteriores, como el embarazo adolescente y las ETS. Dicha educación debería promover que los/as jóvenes fueran capaces de vincular su sexualidad a la afectividad, reconocer sus roles de género y llevar una vida sexual basada en el autocontrol de los impulsos, la castidad, el respeto a la vida y el matrimonio (UCSC, 2011; Monseñor Goic, 2009).

3.2.3. *Los actores llamados a la acción: familias y organismos privados*

Al ser la sexualidad un aspecto de la vida privada, esta solo puede ser tratada por la familia, lo que restringe su abordaje en otros espacios, incluso en el debate público. La familia es la principal encargada de educar a sus hijas/os en los valores que ellos estimen convenientes y ningún otro actor debería inmiscuirse. Incluso el Estado debería abstenerse de actuar y solo podría asumir un rol subsidiario. Una variación del *policy frame* considera que los establecimientos educacionales, como una extensión de la familia, pueden tener injerencia en la educación sexual de las futuras generaciones, pero siempre que se dé en diálogo con la familia.

El Estado es llamado a la acción, pero solo con el propósito de preservar los valores tradicionales y apoyar a las familias (especialmente a las mujeres) para que puedan cumplir su labor (cuidado/formación de las/os hijas/os) (Monseñor Goic, 2009). Al Estado no le competiría dictar directrices sobre cómo abordar la sexualidad, y solo se legitima su acción en casos en que la familia no pueda cumplir su función social (Chile Unido, 2002; LyD, 2006). Otra alternativa es que el Estado apoye a organismos de la sociedad civil (p. ej. mediante la transferencia de fondos) que asisten a mujeres y sus familias (Chile Unido, 2002). Este rol subsidiario del Estado se refleja en el discurso de la política nacional en educación sexual (MINEDUC, 2001) y más claramente en la propuesta de los siete programas del gobierno de Sebastián Piñera (2011). Dichas iniciativas, basadas en el principio de libertad de enseñanza, justifican la no injerencia del MINEDUC en estas materias.

3.2.4. *Submarco: El derecho a la vida y el derecho preferencial de los padres*

El *frame* que vincula la sexualidad a los valores tradicionales actualmente hace uso del lenguaje de derechos humanos, donde el derecho a la vida del que está por nacer se ha convertido en una nueva trinchera. Este submarco podría ser considerado una estrategia discursiva para ganar adeptos, pues, en el escenario internacional actual, parece inimaginable entablar un debate sobre sexualidad y reproducción fuera del discurso de los derechos humanos.

Este submarco reconoce que los métodos anticonceptivos son válidos para regular la fertilidad, pero deberían respetar ante todo el derecho a la vida del no nacido. Con ello se rechazan aquellos métodos postcoitales que actuarían una vez producida la concepción; cuando ya podría hablarse de vida humana (Senado, 2012a; 2012b).

La sexualidad deja de ser un asunto privado para habitar el debate público. Esto justifica la intromisión del Estado en la vida privada de las personas, principalmente de las mujeres, en pro de la defensa de la vida del nonato. Se apela a que el Estado prohíba y sancione cualquier acto que transgreda este principio, pues, ante la posible duda sobre la amenaza de muerte, el Estado debería actuar siempre a favor de la vida. A pesar de defenderse el derecho a la vida, no se validan los DDSSRR, los que se reconocen emanados desde una ideología de género que atenta contra la vida y la familia natural¹⁸. Las mujeres no podrían decidir sobre sus cuerpos, incluso en instancias donde está en riesgo su propia salud y su vida. Desde este marco, además, una mujer que se ha practicado un aborto es siempre víctima de las circunstancias (Senado, 2012a, 2012b).

3.3. Marco interpretativo n° 3: Enfoque pedagógico

El tercer marco detectado se enfoca en la educación sexual representada como un dispositivo pedagógico. Este marco tiene puntos de confluencia con el cuarto (Derechos sexuales y reproductivos, apartado 3.4.), al entender la sexualidad como una dimensión propia de los seres humanos y al asumir la formación en sexualidad como un derecho. Entre los actores que articulan este marco, se encuentran principalmente actores gubernamentales, como MINEDUC (1999, 2001, 2004, 2005); y actores de la sociedad civil, como organizaciones académicas asociadas a la educación (U. Chile, 2011a, 2011b) y organizaciones vinculadas al movimiento por la diversidad sexual (MOVILH, 2010). A continuación se describen los elementos que componen el marco, que posicionan la necesidad de formar a las/os niñas/os y adolescentes para decidir sobre su sexualidad; representar la educación sexual como un dispositivo pedagógico que debe integrarse al currículum escolar; y llamar a la acción a diferentes actores de la comunidad educativa, al Estado y expertos en educación.

3.3.1. El problema: la necesidad de una formación para la vida

Para este marco, la educación en sexualidad es fundamental para la toma de decisiones informadas y reflexivas de niñas/os, adolescentes y jóvenes. La sexualidad se representa como transversal a la vida de las personas y vinculada a diferentes dimensiones (física, biológica, psicológica, social, afectiva, política, cultural, religiosa y espiritual) y aspectos del ser humano (sexo, identidad, roles de género, orientación sexual, erotismo, placer y reproducción). La sexualidad no se reduciría a la capacidad reproductiva (*policy frame* n° 1) o al modo de llevar correctamente la vida sexual en base a determinados valores (*policy frame* n° 2), sino que es considerada una formación para la vida que trasciende los debates meramente morales y sanitarios (Foro Salud DDSSRR, 2000; MINEDUC, 2001, 2004, 2005; MOVILH, 2010). En esta línea, los principales problemas identificados son las políticas de educación sexual con propósitos netamente sanitarios y/o valóricos; y la existencia de una política ineficaz, donde el Esta-

18. Entrevista a integrante de la Red por la Vida y la Familia.

do —a través de MINEDUC— tiene escasa incidencia en la inclusión de la educación sexual en el currículum escolar, dado el principio de libertad de enseñanza declarado por ley (Foro Salud DDSSRR, 2000; MOVILH, 2010)¹⁹.

3.3.2. *La solución: educar para decidir*

El marco Enfoque pedagógico propone integrar la educación sexual al currículum escolar, de establecimientos públicos y privados, desde los primeros niveles de enseñanza. La educación sexual sería clave para que los/as niñas/os y jóvenes —dentro del sistema educativo— generen aprendizajes significativos que les permitan reconocerse como personas sexuadas y desarrollen un progresivo conocimiento de su cuerpo, un pensamiento crítico y reflexivo, reconozcan el valor del respeto propio y hacia los demás, y establezcan relaciones equitativas (MINEDUC, 1999, 2001, 2004, 2005; MOVILH, 2010).

La educación en sexualidad no sería distinta al aprendizaje en otros ámbitos del conocimiento, pues apunta a aprender a conocer, a informarse, a reconocer diversas perspectivas, a reflexionar sobre ciertos tópicos, a valorar alternativas y consecuencias, y tomar posturas y decisiones que se adecúen a las creencias particulares. Este marco apunta a un empoderamiento sobre la sexualidad que brinde herramientas conceptuales para justificar o entrar en ciertos debates (p. ej. aborto o violencia sexual).

Desde esta representación, la sexualidad está mediada socialmente, por lo que existen discriminaciones y/o ejercicio de violencias asociadas a esta. La educación sexual propuesta aborda las desigualdades de género que cruzan la construcción hegemónica de la sexualidad (p. ej. mitos y/o estereotipos, roles de género, homosexualidad), donde la reflexión y la información clara y completa son fundamentales para la toma de decisiones. Dicha formación se basa en los principios de autonomía, igualdad de género y no discriminación, y aborda temáticas como relaciones equitativas entre personas de distinto sexo, prevención de la violencia de género y la no discriminación por orientación sexual (MINEDUC, 2005; MOVILH, 2010; U. Chile, 2011a, 2011b).

Por otro lado, dado que uno de los problemas identificados alude a la existencia de una política ineficaz, la solución propuesta ha apuntado a que el Estado genere una política descentralizada a escala nacional que defina lineamientos generales, los que cada comunidad educativa pueda contextualizar de acuerdo a sus necesidades y características educativas particulares (Foro Salud DDSSRR, 2000; MINEDUC, 2005; MOVILH, 2010)²⁰.

3.3.3. *Los actores llamados a la acción: la comunidad educativa*

Este marco promueve la acción del Estado, quien debe garantizar la educación sexual (como un derecho) y establecer una política descentralizada para ello. El Estado debería establecer ciertas exigencias a los establecimientos educa-

19. Entrevistas a representantes del Movimiento de Integración y Liberación Homosexual (MOVILH) y del Programa de Aprendizaje, Sexualidad y Afectividad (PASA).

20. Entrevistas a representantes MOVILH y PASA.

tivos, que permitan posteriores evaluaciones y garanticen la transferencia de contenidos mínimos en el ámbito de la sexualidad. La acción del Estado no solo implicaría la redacción de una política en base a determinados principios, sino también la generación de medidas concretas para garantizar su aplicación (p. ej. asignación de presupuesto acorde, capacitación, orientaciones técnicas y evaluaciones periódicas) (MINEDUC, 2004, 2005)²¹.

La comunidad educativa tiene un rol fundamental. Se entiende que la familia por sí misma no puede (ni debe) hacerse cargo sola de estos temas, pues la información que los/as niños/as y adolescentes reciben sobre sexualidad no se da solo en el contexto familiar, sino también por otros canales (medios de comunicación, grupos de pares, etcétera). La educación sexual competaría, entonces, a la comunidad en su conjunto (directivos, docentes, estudiantes, apoderados, ONG, etcétera). La comunidad educativa sería la responsable de adaptar los contenidos mínimos definidos por la política nacional a la realidad educativa local (características del alumnado, recursos disponibles, proyecto educativo, etcétera), a partir de un diálogo entre diferentes actores que permita identificar problemas y soluciones a abordar (MINEDUC, 1999, 2001, 2004, 2005; MOVILH, 2010).

En términos de formulación de la política nacional, este marco reconoce la importancia de un conocimiento técnico en educación. De modo que el Estado, desde el MINEDUC, debería liderar este proceso en coordinación con instituciones versadas en la materia (p. ej. grupos de expertos). Este elemento ha estado presente en la formulación e implementación de la política de educación sexual en Chile desde el año 2000, cuando el MINEDUC toma la coordinación (p. ej. MINEDUC, 1999, 2001, 2004, 2005). El saber técnico sería fundamental para definir directrices, procedimientos y contenidos mínimos (objetivos, aprendizajes esperados, estrategias, indicadores, tiempos, etcétera) que permitan la inclusión de este aprendizaje en el currículum escolar. Desde esta lógica, la educación en sexualidad no debería ser un tema de debate nacional, sino más bien un asunto técnico²².

3.4. Marco interpretativo n°4: Derechos sexuales y reproductivos

El cuarto marco interpretativo comprende la sexualidad como una expresión de la ciudadanía. El ejercicio libre de la sexualidad y la reproducción serían derechos humanos universales, inalienables y reconocibles a todo ser humano, por tanto, el Estado debería garantizarlos sobre principios de igualdad y no discriminaciones. Entre los actores que articulan este marco, se encuentra actores de la sociedad civil, como los vinculados al movimiento feminista y de mujeres (Foro Red Salud DDSSRR, 2000; Coordinadora 8 de Marzo, 2012), de la diversidad sexual (MOVILH, 2010) y organizaciones de salud que trabajan desde un enfoque de derecho e igualdad de género (ICMER, 2010; U.

21. Entrevistas a representantes MOVILH y PASA.

22. Entrevista a profesional PASA.

de Chile, 2011a, 2011b; APROFA, 2011)²³; y actores gubernamentales, como SERNAM (2000 2010), MINSAL (1997, 2007; 2010; 2012), MINEDUC (2001, 2005), algunas autoridades de gobierno (SERNAM, 2011, 2015; MDS, 2015) y partidos políticos ligados a la centroizquierda (Senado, 2012a, 2012b). A continuación se exponen los principales elementos que componen el marco, que aluden a identificar como problema la no garantía de los DDSSRR en condiciones de equidad; proponer que los DDSSRR sean reconocidos y garantizados mediante un cuerpo legal específico; y llamar a la acción a diferentes actores —sobre todo al Estado—, con quienes entablar un diálogo para la generación e implementación de iniciativas.

3.4.1. *El problema: el Estado no garantiza los DDSSRR*

Según este *frame*, la sexualidad se relaciona con el ejercicio de los derechos fundamentales (p. ej. libertad de expresión, salud, vida libre de violencia) y, por lo tanto, con la ciudadanía. El principal problema identificado sería la incapacidad del Estado de garantizar, en condiciones de igualdad, los DDSSRR de la población, especialmente de las mujeres. Una de las causas de la no garantía de los DDSSRR sería que Chile no cuenta con una política pública o un cuerpo legal que sienta las bases normativas para ello. La legislación chilena sería ineficaz, al no proponer los procedimientos pertinentes para garantizar los DDSSRR y por ser aún de difícil acceso, sobre todo para los sectores sociales más desfavorecidos. El Estado no estaría haciéndose responsable de los acuerdos internacionales que ha firmado, que le obligan a emprender todas las medidas y remover todos los obstáculos necesarios para garantizar el pleno goce de los DDSSRR de la población (Foro Salud de DDSSRR, 2000; ICMER, 2010).

Para este marco las desigualdades de género son fundamentales, ya que entienden que la construcción social de la sexualidad ha privado especialmente a las mujeres del ejercicio de sus DDSSRR. La representación social de la mujer —principalmente como madre— significaría, para este marco, la restricción de las libertades fundamentales de las mujeres. La naturalización de los roles de género, junto con circunscribir a las mujeres en su rol materno y limitar las decisiones particulares que se apartan de este cometido, también invisibilizaría a los hombres de sus derechos y deberes reproductivos (como corresponsables de la anticoncepción y como padres). Las mujeres asumirían todo el costo biológico (p. ej. asociado al uso de métodos anticonceptivos, embarazo, aborto y parto) y gran parte del costo social de la reproducción. A la vez, las mujeres tendrían menor control que los hombres sobre las decisiones que involucran el ejercicio de su sexualidad (Foro Salud DDSSRR, 2000; MINSAL, 2007; ICMER, 2010; SERNAM, 2015)²⁴.

Desde este diagnóstico, uno de los principales problemas que presentaría la legislación chilena sería la penalización del aborto²⁵, lo que transgrede el

23. Entrevista a representante de Articulación Feminista por la Libertad de Decidir (AFLD).

24. Entrevistas a representantes de MINSAL, Corporación Humanas, Observatorio de Equidad Según Género y Pueblo Mapuche, y SERNAM.

25. Situación que se modifica en septiembre de 2017.

derecho a la vida, la salud, la seguridad, la privacidad y la integridad física y psicológica de las mujeres. Con ello, el Estado, además de no cumplir con los acuerdos internacionales, desconocería la realidad de distintas mujeres y las despojaría de su capacidad de decisión (Foro Salud de DDSSRR, 2000; Senado, 2012a, 2012b; SERNAM, 2015).

3.4.2. La solución: el Estado debe garantizar los DDSSRR

Este marco propone representar la sexualidad integralmente y como parte del ejercicio de la ciudadanía. Los DDSSRR, así, deberían ser garantizados por el Estado sin distinción de ningún tipo (creencia, género, funcionalidad, etcétera), alejados de patrones socioculturales excluyentes y promoviendo relaciones de respeto mutuo (p. ej. corresponsabilidad, interculturalidad). Esto implicaría reconocer la capacidad de diferentes personas de disfrutar de relaciones sexuales satisfactorias, de acuerdo a sus creencias y preferencias particulares, en ausencia de cualquier tipo de violencia o coacción, pues el bienestar pleno en estos ámbitos se obtendría cuando las personas ejercen y exigen sus derechos (Foro Salud DDSSRR, 2000; ICIMER, 2010; SERNAM, 2010; MOVILH, 2010; MINSAL, 2012).

Esta concepción integral de la sexualidad apela a una atención que incluya conocimientos técnicos, la experiencia profesional y las necesidades sentidas por quienes son atendidas/os (ICIMER, 2010). El diálogo público entre diversos actores sería fundamental para la generación de soluciones pertinentes al problema detectado y su adecuación a diferentes realidades. El trabajo interdisciplinario entre diferentes actores apunta a brindar soluciones a personas durante todo el ciclo vital y en sus diferentes necesidades, atendiendo no solo aspectos biomédicos, sino también sociales, culturales y contextuales (Foro Salud DDSSRR, 2000; ICIMER, 2010).

3.4.3. Los actores llamados a la acción: Estado y diferentes actores

Si bien este marco llama a la acción a distintos actores (p. ej. organismos académicos, organizaciones sociales), el Estado es representado como el principal garante de los DDSSRR y el encargado de promover, impulsar y desarrollar una política que los resguarde. Para cumplir el cometido, el Estado debería modernizarse y desarrollar un trabajo intersectorial y en diferentes niveles de su administración, con el objetivo de propiciar la información, los procedimientos, los bienes y servicios pertinentes para el efectivo ejercicio de estos derechos, incluida una debida fiscalización para su efectiva implementación (p. ej. actualización legislativa, coordinación interinstitucional, capacitación a implementadoras/es, información sin sesgos ideológicos). En este contexto, sería fundamental un Estado laico que resguarde el pluralismo, respetando y brindando las herramientas y los medios necesarios para la manifestación de diferentes modos de vivir la sexualidad y distintas opciones frente a la reproducción (Foro Salud DDSSRR, 2000; MINSAL, 2007, 2010, 2012; ICIMER, 2010; SERNAM, 2010).

Para la garantía de los DDSSRR, el Estado debería articularse con diferentes actores políticos (ONG, organismos académicos, organizaciones socia-

les), con diversas aproximaciones, experiencias y conocimientos. Solo dichas sinergias favorecerían el abordaje integral de la sexualidad y la injerencia de diferentes sectores. Esto merece un diálogo público, donde la sociedad civil adquiere un rol fundamental, en la medida que puede (y debe) presionar, dialogar, proponer y fiscalizar iniciativas que garanticen estos derechos (p. ej. levantar informes alternativos sobre DDSSRR y proyectos de ley)²⁶.

Aunque diferentes actores no compartan las mismas perspectivas de un problema y sus soluciones, lo relevante es que exista el interés de avanzar sobre un asunto determinado (p. ej. no discriminación). El propósito sería generar políticas y procedimientos aplicables a múltiples realidades y sujetos, donde los DDSSRR fuesen un mínimo garantizable y no transable. Se apunta a un trabajo interdisciplinar e intersectorial, considerando conocimientos técnicos y experienciales. Esto implicaría aumentar la representatividad de diversos sujetos (diferentes edades, sexos, géneros, etcétera), quienes —como sujetos de derechos— deben tener una participación efectiva para articularse con diseñadoras/es e implementadoras/es de política pública, en la búsqueda de una mejor calidad de vida (Foro Salud DDSSRR, 2000; MINSAL, 2007; ICMER, 2010)²⁷.

3.5. Marco interpretativo n° 5: Autonomía, sexualidad y placer

El último marco interpretativo presente en el debate sobre la salud sexual y reproductiva en Chile plantea la autonomía radical del cuerpo, principalmente de las mujeres, y la reivindicación del placer. Este marco es el más crítico de los cinco y propone salir de las representaciones en las que se mueve la política actualmente. Entre los actores que articulan este marco, se encuentran principalmente organizaciones sociales vinculadas al movimiento feminista (Foro Salud DDSSRR, 2000; Coordinadora 8 de Marzo, 2012; LAL, 2013; Marcha Aborto Libre, 2013; CFL, 2014)²⁸ y de mujeres indígenas (Anamuri, 2013)²⁹. A continuación se desarrollan los elementos del marco, que aluden a representar al Estado como una institución patriarcal, capitalista y colonialista; plantear la necesidad de un cambio cultural que desvincule la sexualidad de la reproducción; y promover la acción autogestionada de organizaciones sociales y la no intromisión del Estado en las decisiones de las personas.

3.5.1. El problema: el Estado como obstáculo para el ejercicio de autonomía

Este marco es crítico con la figura del Estado y lo representa como una institucionalidad que limita la autonomía de las personas, sobre todo de las mujeres. En el Estado se observa la confluencia de más de un sistema de opresión (principalmente patriarcado, capitalismo y colonialismo), con el propósito de normalizar la sociedad reproduciendo un orden social determinado. El Estado,

26. Entrevistas a representantes de MOVILH, Corporación Humanas y CIMUNIDIS.

27. Entrevista a representante de AFLD.

28. Entrevistas a representantes de LAL, CUDS y la Colectiva La Huacha Feminista.

29. Entrevistas a activista feminista aymara y profesional CONADI.

entonces, impondría una norma heteropatriarcal y capitalista al ser pro familia, vincular la sexualidad casi exclusivamente a la reproducción y promover la figura de mujer-madre (p. ej. al brindar bonos en dinero de apoyo a la maternidad), en vez de reconocer la libertad de las personas y facilitar la toma de decisiones particulares (Coordinadora 8 de Marzo, 2012; LAL, 2013; Anamuri, 2013; Marcha Aborto Libre, 2013; CFL, 2014).

Desde este marco, el Estado no podría promover discursos o prácticas fuera de los sistemas de opresión que definen su institucionalidad, por lo que es representado como un obstáculo para el ejercicio de libertades sexuales y reproductivas (LAL, 2013; CFL, 2014). Asimismo, se critican otras instituciones y estructuras opresoras como la medicina tradicional/occidental, la familia, las iglesias, las religiones y toda institución que reproduzca un orden opresivo. Por ejemplo, se critica la medicina occidental por ser una imposición cultural que desvaloriza los conocimientos locales y un mecanismo del patriarcado para controlar los cuerpos, principalmente, de las mujeres.

Desde este marco interpretativo, se reclama la validación de los saberes tradicionales indígenas o «no occidentales» (p. ej. uso de plantas medicinales, representaciones del buen vivir) (LAL, 2013; Anamuri, 2013)³⁰. Asimismo, desde este marco, existen ciertas reticencias ante el discurso de los derechos humanos y la igualdad, por ser una terminología que carga con presupuestos colonialistas y neoliberales que buscan «amoldar» al sujeto a una sociedad determinada (LAL, 2013)³¹.

3.5.2. *La solución: micropolítica y solidaridad entre mujeres*

Para revertir el problema detectado, este marco propone cuatro soluciones posibles: promover un cambio cultural; trabajar desde la autonomía (fuera de las instituciones reconocidas como opresoras: Estado, partidos políticos, etcétera) y la micropolítica (acción directa en espacios locales); la infiltración en espacios oficiales; y la solidaridad entre mujeres³².

La promoción de un cambio cultural sentaría las bases para desestabilizar los discursos y prácticas machistas, neoliberales, clasistas y colonialistas. En esta línea, el aborto, más que una solución práctica ante un problema social y sanitario urgente, es representado como un acto reivindicativo ante la dominación patriarcal que limita la autonomía del cuerpo de las mujeres, y una forma de rechazo a la maternidad obligatoria (LAL, 2013; Coordinadora 8 de Marzo, 2012; Marcha Aborto Libre, 2013; CFL, 2014).

La micropolítica y el trabajo desde la autonomía adquieren centralidad para este marco (LAL, 2013; Anamuri, 2013; CFL, 2014). El propósito es generar cambios culturales en la cotidianidad, que permitan cuestionar la norma social

30. Entrevistas a una activista feminista aymara y representantes de la Red de Mujeres Mapuche (Santiago), Agrupación de Mujeres Inmigrantes Warmipura, Colectiva La Huacha Feminista, CONADI, LAL y CUDS.

31. Entrevistas a representantes del Colectivo Palos de Ciego, LAL y CUDS.

32. Los conceptos micropolítica e infiltración fueron tomados de las entrevistas a representantes de LAL y CUDS.

Cuadro 1. Principales elementos de los *policy frames* de la política chilena de salud sexual y reproductiva (2000-2015)

		<i>Policy frames</i>				Autonomía, Sexualidad y Placer
		Salud Pública	Valores Tradicionales	Enfoque Pedagógico	DDSSRR	
Diagnóstico	Problema	Problemas de salud ligados a la reproducción y ETS.	Desvinculación de la sexualidad y los valores de la vida y la familia	Estado no ha definido una política eficaz de educación sexual.	Acceso inequitativo a los DDSSRR.	Política pública obstaculiza la autonomía sexual y reproductiva.
	Responsables del problema	No identificado.	El Estado.	Estado y comunidades educativas.	Sociedad en general, especialmente el Estado.	Instituciones patriarcales: Estado, iglesias, biomedicina, etc.
	Género	Prima noción de sexo.	Reproducción de roles tradicionales de género.	Género y orientación sexual aspectos fundamentales para la educación sexual.	Condiciona el acceso desigual a DDSSRR y se articula con otras dimensiones (p.ej. etnia).	El problema es producto de un sistema patriarcal articulado con otros sistemas de opresión (p.ej. capitalismo y colonialismo).
	Sujetos que presentan el problema	Mujeres heterosexuales en edad fértil, de escasos recursos; y otros grupos vulnerables.	Toda la población, especialmente mujeres y jóvenes.	Estado y comunidades educativas.	Todas las personas, especialmente las mujeres más vulnerables.	Principalmente las mujeres.
Pronóstico	Solución	Reducción de índices sanitarios (p.ej. mortalidad materna, ETS).	Acciones que refuercen valores tradicionales; y prohibir prácticas contrarias a tales valores.	Una política pública descentralizada de educación sexual.	Procedimientos pertinentes para garantizar DDSSRR sin discriminación.	Cambio cultural que subvierta relaciones de dominación.
	Población objetivo	Mujeres heterosexuales en edad fértil y de escasos recursos; y otros grupos vulnerables.	Mujeres heterosexuales en edad fértil, jóvenes y adolescentes.	Comunidad educativa, especialmente, niñas/os, adolescentes y jóvenes.	Todas las personas, en especial las mujeres más vulnerables.	Sociedad en general y principalmente mujeres (con y para las mujeres).
Agencia	Actor predominante	Estado y comunidad médica.	Familias.	Estado y expertos en educación.	Estado y sociedad civil.	Organizaciones locales y auto gestionadas.
	Rol del Estado	Garante de salud pública.	Abstenerse de intervenir y sólo hacerlo en casos excepcionales (subsidiaridad).	Garante del derecho a la educación sexual.	Garante de DDSSRR.	Abstenerse de intervenir.
	Rol Sociedad Civil	No identificado.	Organismos privados pro familia.	Comunidades educativas son fundamentales en la implementación de la política.	Fundamental en generación de soluciones.	Acción de organizaciones locales y auto gestionadas.

Fuente: elaboración propia.

e instalar nuevas lógicas de entendimiento de la sociedad y de la sexualidad misma. Solo un cambio cultural que se inicie a nivel microsocioal sentaría la base necesaria para transformaciones macropolíticas³³.

La estrategia de infiltración apunta a asimilarse en determinado contexto para tener alguna incidencia en los debates públicos. Si bien se defiende la autonomía, se reconoce que el cerrarse al diálogo con instituciones, como el Estado, no es del todo productivo. Se asume que quizás los discursos más rupturistas no permearán inmediatamente las políticas públicas, pero que vale la pena hacerlo para generar transformaciones futuras. El hecho de diversificar el debate podría generar transformaciones conceptuales y culturales que permitan cuestionar las creencias hegemónicas. Aunque se entiende que el Estado no dejará sus dinámicas opresivas, se considera necesario exigir al Estado modificaciones mínimas a la legislación para hacer la vida de las mujeres más vivible (Coordinadora 8 de Marzo, 2012; Anamuri, 2013; CFL, 2014).

Finalmente, la generación de redes de solidaridad entre mujeres apela a dos elementos: crear canales no institucionalizados por y para mujeres, con el fin de resolver problemas urgentes sin necesidad de exigirlo al Estado; y colectivizar reflexiones para detonar un paulatino cambio cultural (LAL, 2013; Anamuri, 2013; CFL, 2014). Esta es la propuesta de algunas organizaciones feministas, como Línea Aborto Libre (LAL), que apoyan a mujeres a abortar en forma autogestionada, promoviendo a la vez espacios de solidaridad, reflexión y búsqueda de estrategias para subvertir los sistemas de dominación imperantes.

3.5.3. Actores llamados a la acción: la importancia de los actores locales

Como la micropolítica es central en este marco interpretativo, la acción de los actores locales es fundamental, sobre todo la de los colectivos de mujeres. El Estado y otras organizaciones (p. ej. partidos políticos, Iglesia), al ser representados como instituciones opresoras, no deberían entrometerse en las decisiones de las personas respecto de su sexualidad. Se apela, especialmente, a la generación de redes autogestionadas que apoyen el ejercicio de autonomía sexual y reproductiva de las personas, sobre todo de las mujeres.

Para complementar la descripción de los cinco marcos detectados en el contexto de la política de salud sexual y reproductiva chilena entre 2000 y 2015, a continuación se presenta el cuadro 1, que sintetiza los principales elementos de cada *policy frame*.

4. Conclusiones

El devenir del debate político sobre la sexualidad en Chile tiene repercusiones en el proceso de las políticas públicas. Como se ha evidenciado a lo largo del artículo, es posible reconocer cinco marcos interpretativos en torno a la política de salud sexual y reproductiva chilena: Salud pública, que concatena una

33. Entrevistas a representantes de la Colectiva La Huacha Feminista, LAL, CUDS y la Red de Mujeres Mapuche (Santiago).

perspectiva biomédica y de control de poblaciones al representar la sexualidad, proponiendo atender principalmente la reproducción y las afecciones sanitarias relacionadas; Valores tradicionales, que relaciona la sexualidad con los valores de la vida y la familia; Enfoque pedagógico, centrado en la formación en sexualidad para la toma de decisiones; Derechos sexuales y reproductivos, que concibe la sexualidad como parte del ejercicio de la ciudadanía y vinculada a los derechos a la salud, la autonomía, la igualdad y la no discriminación; y Autonomía, sexualidad y placer, que reivindica radicalmente la autonomía del cuerpo y la sexualidad más allá de la reproducción y un discurso occidentalizante.

Cabe destacar que el reconocimiento de los cinco *policy frame* responden a un ejercicio analítico. En la discusión pública y en las iniciativas de Estado, dichos *frames* se encuentran en constante tensión y diálogo, identificándose muchas veces mixturas argumentativas, evidenciándose la circulación de representaciones (diagnósticos, soluciones y terminologías) en el imaginario de la política analizada. Ejemplo de esto puede ser el uso de la terminología de derechos humanos por parte de actores conservadores, para defender los valores de la vida y la familia (tradicional). Asimismo, los cinco marcos no están igualmente representados en el discurso de la política, en gran medida porque existen relaciones de poder que vertebran el debate político. Hay actores investidos de mayor poder para producir el discurso socialmente validado (que finalmente ingresará al proceso de la política) en el contexto social y político chileno.

Los marcos interpretativos de Salud pública y Valores tradicionales han primado, a pesar del interés desde la sociedad civil y algunos gobiernos por instalar una perspectiva de derechos humanos. Por un lado, la sexualidad suele reducirse meramente a la reproducción (Salud pública) y, por otro, se enlaza necesariamente con los valores de la vida y la familia (Valores tradicionales). A pesar de los acuerdos firmados y de las recomendaciones desde organismos internacionales, Chile aún no reconoce ni garantiza los DDSSRR y hay dificultades para incorporar a las personas, sobre todo a las mujeres, como ciudadanas/os con autonomía para decidir sobre sus cuerpos. Asimismo, el marco de Autonomía, sexualidad y placeres es el que más ha costado legitimar en el debate público.

La representación de la sexualidad como un tema valórico ha sido un impedimento para, por ejemplo, integrar la educación en sexualidad en el currículum escolar y despenalizar la interrupción voluntaria del embarazo. Este discurso genera fricciones con los otros marcos interpretativos detectados, pues no solo limita el reconocimiento de autonomía sexual y reproductiva de las personas, sino que niega incluso la posibilidad de atender a problemas sanitarios reconocidos como urgentes. Estas fricciones evidencian parte de la herencia de la dictadura militar; a pesar de que el Estado chileno se autoproclama laico, continúa sustentando un discurso, ligado a la iglesia católica, que posiciona a la institución de la familia (tradicional) como principio ético inquebrantable.

Se evidencian, además, fricciones entre el marco de Salud pública y el de Enfoque pedagógico. Uno de los principales propósitos de la educación

sexual continúa siendo la prevención del embarazo adolescente y/o de ETS, más que formar a niñas/os, adolescentes y jóvenes para ejercer su autonomía. Esto no solo posiciona el problema de modo distinto, sino que apunta a diferentes objetivos. Si formamos a adolescentes para el desarrollo de reflexividad sobre su sexualidad, esto no necesariamente conduciría a reducir el embarazo adolescente, pues la intención es el desarrollo de capacidades para la toma de decisiones, no el modelar determinada conducta.

La política analizada, entonces, se posiciona más como un espacio de regulación de la sexualidad que como un mecanismo inclusivo que apoye las decisiones de las personas según sus creencias y preferencias. El foco continúa estando en el control de la sexualidad. La política puede estar redactada en clave de derechos humanos, pero aún no ha podido desligarse de los dos cimientos que vertebran su discurso. El énfasis en la salud reproductiva de las mujeres en edad fértil (representadas como mujer-madre y población vulnerable prioritaria) responde a la supremacía de los marcos de Salud pública y Valores tradicionales, sin reconocerse necesariamente su autonomía. Dicha predominancia, además, favorece el abordaje de la sexualidad en sentido negativo: una enfermedad por prevenir y/o una conducta a reorientar. La motivación de legislar no surgiría desde el reconocimiento de la sexualidad como una dimensión humana que debe ser promovida y apoyada, ni del reconocimiento de la autonomía de las personas.

Referencias bibliográficas

- AGRUPACIÓN IGLESIAS CRISTIANAS (2011). *Carta acerca de los valores fundamentales sobre la vida, el matrimonio y la familia* (en línea). <http://www.arzobispadodeconcepcion.cl/_upload/biblioteca/11/20110311151158_CartaIglesiasCristianas.pdf> (01-09-2017).
- AMUCHÁSTEGUI, Ana y RIVAS, María (2008). «Construcción subjetiva de ciudadanía sexual en México: género, heteronormatividad y ética». En: SZASZ, I. y SALAS, G. (coord.). *Sexualidad, derechos humanos y ciudadanía. Diálogos sobre un proyecto en construcción*. México DF: COLMEX.
- ANAMURI (2013). *Declaración de cierre del Encuentro Nacional de Mujeres Indígenas. Asociación Nacional de Mujeres Rurales e Indígenas* (en línea). <<http://prensarural.org/spip/spip.php?article10485>> (05-09-2017).
- APROFA (2011). *Sexualidad, autoestima y prevención del embarazo en la adolescencia*. Asociación Chilena de Protección de la Familia.
- BAEZA, Manuel (2002). *De las metodologías cualitativas en investigación científico social. Diseño y uso de instrumentos en la producción de sentido*. Concepción: Universidad de Concepción.
- BACCHI, Carol (1999). *Women, policy and politics; the construction of policy problems*. Londres: SAGE.
- (2009). *Analysing policy: what's the problem represented to be?* Frenchs Forest, NSW: Pearson Education.
- BONAN, Claudia (2004). «Derechos sexuales y reproductivos, reflexividad y transformaciones de la modernidad contemporánea». En: *Análisis comparado de legislación, políticas públicas e instituciones orientadas hacia el logro de la equidad de género*. Buenos Aires: PRIGEPP-FLACSO.

- BUSTELO, María y LOMBARDO, Emanuela (2005). «Mainstreaming de género y análisis de los diferentes ‘marcos interpretativos’ de las políticas de igualdad en Europa: el proyecto MAGEEQ». *Aequalitas*, 17, 15-26.
- (eds.) (2007). *Políticas de igualdad en España y en Europa*. Madrid: Cátedra.
- CASTRO, Javier (2015). «Estados Unidos y la guerra por el desarrollo: el control de la natalidad en Chile, 1960-1970». *Revista Complutense de Historia de América*, 41, 95-120.
<https://doi.org/10.5209/rev_RCHA.2015.v41.49898>
- CHILE UNIDO (2002). *Corriente de Opinión: Bases para una política de educación sexual*. Fundación Chile Unido.
- COLLIER, David (2011). «Understanding process tracing». *Political Science and Politics*, 44 (4), 823-30.
<<https://doi.org/10.1017/S1049096511001429>>
- COORDINADORA 8 DE MARZO (2012). *Declaración 8 de Marzo 2012. Día Internacional de la Mujer* (en línea). <<http://villagrimaldi.cl/noticias/declaracion-8-de-marzo-2012-dia-internacional-de-la-mujer/>> (05-09-2017).
- CFL (2014). *Declaración pública de la Coordinadora Feminista en Lucha* (en línea). <<http://www.marchamujereschile.cl/declaracion-publica-de-la-coordinadora-feministas-en-lucha/>> (05-09-2017).
- COTTET, Pablo (2013). «Tres versiones del diseño para investigaciones sociales». En: CANALES, Manuel (coord.). *Investigación social. Lenguajes del diseño*. Santiago: LOM.
- CUBILLOS ALMENDRA, Javiera (2014). «Reflexiones sobre el proceso de investigación. Una propuesta desde el feminismo decolonial». *Athenea Digital*, 14 (4), 261-285.
<<https://doi.org/10.5565/rev/athenead/v14n4.1343>>
- DIDES, Claudia (2004). «Aproximaciones a los debates públicos sobre sexualidad y reproducción: aprendizajes sobre la introducción de anticoncepción de emergencia en Chile». En: CÁCERES, Carlos; FRASCA, Timothy; PECHENY, Mario y TERTO, Veriano (eds.). *Ciudadanía sexual en América Latina: abriendo debate*. Lima: Universidad Peruana Cayetano Heredia.
- DIDES, Claudia; MÁRQUEZ, Arturo; GUAJARDO, Alejandro y CASAS, Lidia (2007). *Chile: Panorama de sexualidad y derechos humanos*. Santiago: CLAM.
- DIDES, Claudia; NICHOLLS, Leslie; BOZO, Natalia y FERNÁNDEZ, Constanza (2013). *Provisión de anticoncepción de emergencia en el sistema de salud municipal de Chile. Estado de situación 2013*. Serie de Documentos n° 3. Santiago: Universidad Central de Chile.
- DOMBOS, Tamás; KRIZSAN, Andrea; VERLOO, Mieke y ZENTAI, Violetta (2012). *Critical frame analysis: A comparative methodology for the ‘Quality of Gender + Equality Policies’ (QUING) project*. Budapest: Central European University.
- FERREE, Myra Marx; GAMSON, William; GERHARDS, Jürgen y RUCHT, Dieter (2002). *Shaping abortion discourse: Democracy and the public sphere in Germany and the United States*. Reino Unido: Cambridge University Press.
- FISHER, Frank (2003). *Reframing Public Policy: Discursive Politics and Deliberative Practices*. Oxford: Oxford Press University.
- FORERO, Julieth y HURTADO, Diana (2013). «ACD: una propuesta para el análisis de política pública de género». *Discurso & Sociedad*, 7 (2), 267-289.
- FORO SALUD DDSSRR (2000). *Proyecto Ley Marco sobre Salud y Derechos Sexuales y Reproductivos* (Boletín n° 5933-11). Foro Salud de Derechos Sexuales y Reproductivos, 2008.

- FOUCAULT, Michel (1970). *El orden del discurso*. Barcelona: Tusquets, 2002.
- (1978). *Historia de la sexualidad. Tomo 1. La voluntad de saber*. Madrid: Siglo XXI, 2006.
- GUZMÁN, Virginia y SEIBERT, Ute (2010). *The churches and gender equality in Chile. Impacto religioso en las políticas de educación sexual y Religious impact on sex education policies and on the introduction of emergency contraception*. sobre la introducción de la anticoncepción de emergencia Final Research Report preparado para el proyecto Project Religión, política e Igualdad de Género Religion, Politics and Gender Equality. UNRISD, Heirich Böll Stiftung.
- HUNT, Scott; BENFORD, Robert y SNOW, David (1994). «Marcos de acción colectiva y campos de identidad en la construcción social de los movimientos». En: LARRAÑA, Enrique y GUSFIELD, Joseph (coord.). *Los nuevos movimientos sociales, de la ideología a la identidad*. Madrid: CSIC.
- HURTADO, Josefina; PÉREZ, Soledad y DIDES, Claudia (2004). «El debate sobre los derechos sexuales y reproductivos en Chile: ¿Separación Iglesia-Estado?». En: DIDES, Claudia (comp.). *Diálogos Sur-Sur sobre religión, derechos y salud sexual y reproductiva: los casos de Argentina, Colombia, Chile y Perú*. Santiago: UAHC.
- ICMER (2010). *Marco conceptual para políticas y programas de salud sexual y reproductiva*. Instituto Chileno de Medicina Reproductiva.
- JACOBS, Elena (2004). *Sexuality in Chile*. Independent Study Project (ISP) Collection. SIT Study Abroad.
- KRIZSAN, Andrea y VERLOO, Mieke (2007). *D10 Sampling Guidelines Manual* (QUING unpublished report). Viena: IWM.
- LOMBARDO, Emanuela; MEIER, Petra y VERLOO, Mieke (eds.) (2009). *The discursive politics of gender equality: Stretching, bending, and policy-making*. Nueva York: Routledge.
- LOMBARDO, Emanuela y ROLANSEN, Lise (2012). «Framing gender intersections in the European Union: What implications for the quality of intersectionality in policies?». *Social Politics*, 19 (4), 485-512. <<https://doi.org/10.1093/sp/jxr001>>.
- LOMBARDO, Emanuela y MEIER, Petra (2014). «A Discursive Approach to Symbolic Representation». En: *The symbolic representation of gender. A discursive approach*. Aldershot: Ashaga.
- LYD (2006). *Pildora del día después y embarazo adolescente*. Centro de Estudios e Investigación Libertad y Desarrollo.
- MATUS, Teresa (1999). *Propuestas contemporáneas en Trabajo Social. Hacia una intervención polifónica*. Buenos Aires: Editorial Espacio.
- MCADAM, Doug; MCCARTHY, John y ZALD, Mayer (1996) (eds.). *Comparative perspective on social movements: Political opportunities, mobilizing structures and cultural framing*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LAL (2013). *Conmemoración Línea Aborto Libre Chile. Cuatro años de amor entre mujeres* (en línea). <<http://infoabortochile.org/?p=425>> (05-07-2017).
- MDS (2015). *Ley n° 20.820: Crea el Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género, y modifica las normas legales que indica*. Ministerio de Desarrollo Social.
- MILES-CHILE (2013). *Proyecto de ley sobre interrupción legal del embarazo por razones terapéuticas* (Boletín 8.925-11). Movimiento por la Interrupción Legal del Embarazo.
- MINEDUC (1999). *Jornadas de Conversación sobre Afectividad y Sexualidad. Texto Guía para la autogestión*. Ministerio de Educación.

- (2001). *Política de educación en la sexualidad para el mejoramiento de la calidad de la educación*. Cuarta edición. Ministerio de Educación.
- (2004). *Hacia una sexualidad responsable: Implementando modelo de gestión local*. Ministerio de Educación.
- (2005). *Plan de Educación en Sexualidad y Afectividad*. Ministerio de Educación.
- MINSAL (1997). *Programa de Salud de la Mujer*. Ministerio de Salud.
- (2007). *Normas Nacionales de Regulación de la Fertilidad*. Ministerio de Salud, 2014.
- (2010). *Ley n° 20.418: Fija normas sobre información, orientación y prestaciones en materia de regulación de la fertilidad*. Ministerio de Salud.
- (2012). *Programa Nacional de Salud Integral de Adolescentes y Jóvenes. Plan de Acción 2012-2020*. Ministerio de Salud, 2013.
- MONSEÑOR CHOMALÍ (2010). «Propuestas para actualizar el mensaje cristiano en los temas vinculados a la vida, el matrimonio y la familia en perspectivas de líneas de acción». *Seminario políticas de salud reproductiva y de educación sexual. Derechos y deberes de los padres de familia*. México DF, 15 agosto 2010.
- MONSEÑOR GOIC (2009). *La educación humanizadora para el día antes no la suple una 'píldora' el día después*. Intervención ante la Comisión de Salud de la Cámara de Diputados.
- MOVILH (2010). *Educando en la diversidad. Orientación sexual e identidad de género en las aulas*. Movimiento de Integración y Liberación Homosexual-Chile.
- MOVIMIENTO ABORTO LEGAL (2013). *Declaración Abortista Marcha Aborto Libre 25 de Julio*. Movimiento por el Aborto Legal-Chile.
- OBSERVATORIO EQUIDAD DE GÉNERO EN SALUD (2009). *Informe 2007-2008*. Santiago: Universidad de Chile.
- PECHENY, Mario y DEHESA, Rafael de la (2009). «Sexualidades y políticas en América Latina: un esbozo para la discusión». En: CORRÊA, S. y PARKER, R. (org.). *Sexualidade e política na América Latina: históricas, interseções e paradoxos*. Rio de Janeiro: Associação Brasileira Interdisciplinar AIDS.
- PUC (2011). *Teen Star*. Facultad de Ciencias Biológicas, Universidad Católica de Chile.
- REIN, Martin y SCHÖN, Donald (1993). «Reframing policy discourse». En: FISCHER, F., FORESTER, J. (ed.). *The argumentative turn in policy analysis and planning*. Duke: Duke Press University.
- SENADO (2012a): *Debate parlamentario en torno a la aprobación de tres proyectos de ley sobre aborto terapéutico*. Legislatura 360ª Sesión Ordinarias 6ª, Senado de la República de Chile.
- (2012b): *Debate parlamentario en torno a la aprobación de tres proyectos de ley sobre aborto terapéutico*. Legislatura 360ª Sesión Ordinarias 7ª, Senado de la República de Chile.
- SERNAM (2000). *Plan de Igualdad de Oportunidades entre hombres y mujeres 2001-2010*. Servicio Nacional de la Mujer. Chile.
- (2010). *Para el Chile del Bicentenario. Plan de Igualdad de Oportunidades entre hombres y mujeres 2010-2020*. Servicio Nacional de la Mujer.
- (2011). *Plan de Igualdad de Oportunidades entre hombres y mujeres 2011-2020*. Servicio Nacional de la Mujer.
- (2015). *Proyecto de ley que regula la despenalización de la interrupción voluntaria del embarazo en tres causales* (Boletín n° 9895-11). Servicio Nacional de la Mujer.
- U. CHILE (2011a). *Programa Adolescencia: tiempo de decisiones*. Facultad de Medicina, Universidad de Chile.

- (2011b). *Programa de Aprendizaje, Sexualidad y Afectividad (PASA)*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.
- UCSC (2011). *Programa Aprendiendo a querer*. Universidad Católica de la Santísima Concepción.
- USS (2011). *Programa Educación en Valores, Afectividad y Sexualidad (PAS)*. Centro de Estudios de la Familia, Universidad San Sebastián.
- VANCE, Carole (1984). «Pleasure and danger: Towards politics of sexuality». En: VANCE, C. (ed.). *Pleasure and danger: Exploring female sexuality*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- (1991). «Anthropology rediscovers sexuality: A theoretical comment». *Social Science and Medicine*, 33 (8), 875-884.
<[https://doi.org/10.1016/0277-9536\(91\)90259-F](https://doi.org/10.1016/0277-9536(91)90259-F)>
- VERLOO, Mieke (2005). «Mainstreaming gender equality in Europe. A critical frame analysis approach». *The Greek Review of Social Research*, 117 (B'), 11-34.
- (2007). *Multiple meanings of gender equality. A critical frame analysis of gender policies in Europe*. Budapest: Central European University Press.
- VIÑAS, Verónica (2009). «Catástrofes y cambio de políticas públicas. *Prestige* seis años después. Un análisis de marcos interpretativos». *REIS*, 127, 121-153.
- WEEKS, Jeffrey (1986). *Sexualidad*. México DF: Paidós-PUEG-UNAM, 1998.
- ZÁRATE, María Soledad y GONZÁLEZ, Mariela (2015). «Planificación familiar en la Guerra Fría chilena: política sanitaria y cooperación internacional, 1960-1973». *Historia Crítica*, 55, 207-230.
<<https://doi.org/10.7440/histcrit55.2015.09>>
- ZORDO, Silvia de (2012). «In search of pleasure and respect: Biomedical contraceptive technologies in Bahia, Brazil». En: MANDERSON, Lenor (ed.). *Technologies of sexuality, identity and sexual health*. Londres y Nueva York: Routledge.

Adopciones monoparentales de niños y niñas con «necesidades especiales»: entre el déficit y el empoderamiento

Irene Salvo Agoglia

Universidad Alberto Hurtado
isalvo@uahurtado.cl

María Isabel Jociles Rubio

Universidad Complutense de Madrid
jociles@cps.ucm.es



Recepción: 10-10-2017
Aceptación: 21-09-2018
Publicación: 30-05-2019

Resumen

Las políticas y prácticas adoptivas establecen explícita y tácitamente un *matching* entre niños y solicitantes con determinadas características. En el caso de las adopciones monoparentales de niños mayores y/o con otras necesidades especiales, ambas partes suelen ubicarse desde un inicio en una posición de menor prioridad. A partir de los resultados de dos investigaciones cualitativas realizadas en Chile y España con adoptantes monoparentales, analizamos sus heterogéneas motivaciones y preferencias respecto de los perfiles de los niños que esperan adoptar y las estrategias que desarrollan frente a los criterios técnicos, discursos e intervenciones profesionales, especialmente en los procesos de evaluación de idoneidad y asignación. Discutimos la necesidad de desarrollar enfoques, criterios e intervenciones centrados en las capacidades y recursos de sujetos que son *a priori* considerados más vulnerables o estigmatizados en los procesos adoptivos, así como la necesidad y obligación política e institucional en la provisión de apoyos y recursos de acompañamiento en la fase pre y post-adoptiva.

Palabras clave: adopción; monoparentalidad; niños mayores; idoneidad; *matching*

Abstract. *Single-parent adoptions of children with “special needs”: Between deficit and empowerment*

Policies and practices of domestic and intercountry adoption explicitly and tacitly establish a matching between older children—or with some type of special need—and single-parent applicants, both of which are usually given lower priority. Based on the results of two qualitative research studies conducted in Chile and Spain with single adoptive mothers, we analyze the heterogeneous motivations and preferences of adopters with respect to the profiles of children declared adoptable, the meanings attributed to technical criteria and professional interventions, especially in the suitability and matching processes. The traditional perspective that considers single-parenthood as a risk factor and this profile of children as the most vulnerable reproduces practices of stigmatization and discrimination. We discuss the need to develop approaches, criteria and interventions focused on the capacities and resources of individuals who have been generally stigmatized in adoptive processes, as well as the political and institutional need and obligation to provide support and support resources in the pre- and post-adoptive phase.

Keywords: adoption; single mother by choice; older children; suitability; matching

Sumario

- | | |
|------------------|-----------------------------|
| 1. Introducción | 4. Resultados |
| 2. Marco teórico | 5. Discusión y conclusiones |
| 3. Metodología | Referencias bibliográficas |

1. Introducción¹

El tradicional escenario en el que jóvenes matrimonios heterosexuales con problemáticas de infertilidad adoptaban bebés recién nacidos se redefinió radicalmente en las últimas décadas. Hoy en día existe un amplio y heterogéneo espectro de configuraciones familiares adoptivas derivadas de las múltiples y complejas transformaciones en los perfiles de niñas y niños² declarados adoptables y de solicitantes³, así como de las razones que motivaron la declaración

1. Este artículo se enmarca en dos investigaciones desarrolladas en Chile y España. La primera de ellas titulada «Narrativas de mujeres que han adoptado individualmente en Chile: tensiones, desafíos y perspectivas», financiada gracias al Fondo Interno de la Dirección de Investigación y Publicaciones (DIP), de la Universidad Alberto Hurtado, cuya IP es la primera autora de este artículo. La segunda se tituló «Monoparentalidad por elección: estrategias de autodefinición, distinción y legitimación de nuevos modelos familiares» (FEM2009-07717) y fue financiada por el Ministerio de Ciencia e Innovación de España, cuya IP es la segunda autora de este artículo. Las autoras agradecen a las instituciones y agrupaciones que colaboraron en los estudios y a las participantes que relataron sus experiencias de vida.
2. Por razones de fluidez en la lectura, utilizaremos el término *niños* para englobar a niñas y niños dentro de esa categoría.
3. Hablaremos de «las solicitantes» ya que la totalidad de participantes, en uno de los estudios, y la mayoría, en el otro, fueron mujeres. No obstante, algunos resultados pueden resultar aplicables al caso de los varones que adoptan sin pareja, situación que está emergiendo en ambos países.

de su adoptabilidad. Tras el denominado «boom de la adopción internacional», producido en la primera década del siglo XXI, a partir del año 2005, las cifras de adopción internacional han mostrado una caída paulatina a nivel global (Selman, 2012, 2016). La transformación de estos perfiles implica la necesidad de responder a los desafíos presentes y futuros con aproximaciones interdisciplinarias que consideren la complejidad y diversidad de las necesidades y experiencias de todos los sujetos involucrados en el proceso adoptivo.

En este artículo, presentamos aquellos aspectos comunes de los resultados de dos investigaciones cualitativas que exploraron y analizaron las experiencias de mujeres que adoptaron monoparentalmente en Chile y en España. Los dos países analizados muestran un escenario heterogéneo derivado de un conjunto de transformaciones socioculturales y del impacto de la aplicación de nuevos enfoques, legislaciones y políticas de infancia, tras la ratificación de la Convención Internacional de los Derechos del Niño (1989) y el Convenio de la Haya relativo a la Protección del Niño y a la Cooperación en materia de Adopción Internacional (1993).

Siguiendo las tendencias globales, para el caso de ambos países podría preverse que, durante los próximos años, las adopciones internacionales continúen disminuyendo, las nacionales aumentando y ambas volviéndose cada vez más complejas en razón de los nuevos perfiles de niños y solicitantes. Esta proyección también hace pensar en un incremento de las adopciones monoparentales de niños considerados mayores y/o con «necesidades especiales». De esta forma, pretendemos problematizar algunos desafíos, tensiones y perspectivas en un momento clave para los sistemas adoptivos de ambos países, trascendiendo las especificidades derivadas de la adopción nacional o internacional. Para ello, nos aproximamos a las perspectivas de las adoptantes monoparentales con el propósito de conocer y comprender las experiencias, expectativas, motivaciones y necesidades respecto de los niños adoptables que presentan estos perfiles.

2. Marco teórico

2.1. *La construcción de las adopciones monoparentales como factor de riesgo*

En términos más generales, la creciente visibilización de las familias monoparentales ha impulsado su estudio y una incipiente desestigmatización. La evidencia científica disponible muestra que constituyen un grupo heterogéneo en cuanto al nivel de apoyo que tienen, el número de niños que adoptan, las razones de su soltería, las motivaciones para adoptar y las competencias parentales (Pakizegi, 2012). Estas adoptantes viven experiencias de crianza sustancialmente similares a las parejas que adoptan (Feigelman y Silverman, 1977; Shireman y Johnson, 1985), sus problemáticas no difieren de las que pueden presentarse en estas (Tan y Baggerly, 2009), y tienden a tener el mismo éxito en su desempeño parental (Feigelman y Silverman, 1977; Groze, 1991; Pakizegi, 2007). Al mismo tiempo, existe evidencia de que estas adoptantes pueden ser más capaces de manejar la adopción de niños mayores o con algún

tipo de necesidad especial (Cowan, 2004; Groze y Rosenthal, 1991; Haugaard et al., 1999; Shireman, 1994), o pueden ofrecer más oportunidades de desarrollo positivo y creatividad (Pakizegi, 2012). Otros estudios refieren que estas solicitantes cuentan con amplias redes de apoyo social en sus comunidades, familias y grupos de amigos —más amplias incluso que las familias biparentales—, y que se sienten altamente satisfechas con la calidad de la respuesta de estos entornos hacia sus necesidades (Díez et al., 2016; Shireman, 1994), así como con su vida, en general, y con su maternidad, en particular (Díez et al., 2016). De esta forma, la investigación concluye claramente que este tipo de adopciones no constituye un factor de riesgo *per se* para el éxito de las adopciones, ni tampoco para el bienestar de los niños (Cowan, 2004; Feigelman y Silverman, 1977; Kagan y Reid, 1986; Díez et al., 2016; Dougherty, 1978; Shireman, 1994; Shireman y Johnson, 1985; Haugaard et al., 1999; Pakizegi, 2007; Rosser y Moya, 2001). Pese a los hallazgos mencionados, aun parecen persistir creencias ligadas a que la monoparentalidad podría privar al niño de una referencia masculina estable y a que estas mujeres no desean a un hijo en sí mismo, sino como medio para poner fin a su soledad y garantizarse una compañía y un cuidado futuros, las cuales son argumentadas para la denegación de estas solicitudes (Cadoret, 2003; Jociles et al., 2012).

En ambos países donde realizamos trabajo de campo existe un marco legislativo que contempla la adopción por parte de personas sin pareja. Sin embargo, aún observamos el predominio de concepciones deficitarias respecto de la monoparentalidad en la adopción (Jociles et al., 2012; Medina, 2013; Salvo Agoglia, 2018). En el caso chileno, el orden de prelación legal vigente muestra la persistente jerarquización de la estructura biparental sobre la monoparental, que ubica a las personas solteras, divorciadas o viudas en el último lugar del orden de prelación legal, por detrás de los matrimonios nacionales y extranjeros. De esta forma, la adopción monoparental es un fenómeno atravesado por diversas barreras, lo cual se aprecia también en las cifras. Las estadísticas disponibles del período 2017 muestran que, de un total de 901 personas declaradas idóneas vigentes, 5 (0,6%) fueron divorciadas, 64 (7,1%) fueron solteras y 1 era viuda (0,1%). Asimismo, del total de los enlaces adoptivos concretados durante el año 2017 ($n=387$), las personas con un estado civil no matrimonial aportaron marginalmente al universo de casos registrados, correspondiendo solo a 20 casos (5,2%) (SENAME, 2018). Una publicación anterior (Salvo Agoglia, 2018) muestra el trato diferencial y discriminatorio que experimentan algunas de estas adoptantes cuando transitan por el dispositivo técnico y judicial, lo que da cuenta de los imaginarios que recaen comúnmente sobre este tipo de adopción, así como lo perseverantes y luchadoras que deben ser estas solicitantes durante este trayecto.

En el caso español, estas adopciones han tenido un crecimiento progresivo. Por ejemplo, para el período 2000-2004, un estudio realizado por González et al. (2007) estimó que el porcentaje de adopciones monoparentales internacionales se situaba en un 9,4%. Rodríguez y Jareño (2015) exploraron las características, las opiniones, las actitudes y los comportamientos sobre la

adopción en una muestra no probabilística de 230 madres y padres españoles que adoptaron internacionalmente, e identificaron que las categorías *soltero* o *soltera* y *convivencia con pareja* [siendo solteros] representaban el 12,2%, lo que muestra un aumento de estas configuraciones familiares. Un aspecto interesante es que el porcentaje de cohabitación de estos solteros resultó ser muy bajo (1,3%). De hecho, el 14,3% de las madres y padres adoptivos decidieron contraer matrimonio precisamente para cumplir con este requisito exigido en algunos países de origen de los niños, alcanzándose así un 15,6% de cohabitación, lo que evidencia la jerarquización de la conyugalidad y de la biparentalidad, y que casarse constituye una estrategia de ajuste a las reglas del mercado de la adopción internacional (Rodríguez y Jareño, 2015). Otros estudios españoles que analizan la variable de la estructura familiar a la hora de comprender la ruptura de las adopciones⁴ pueden tornarse algo controvertidos al sugerir explícita o implícitamente que la monoparentalidad podría constituir un factor de riesgo para ese truncamiento (Berástegui, 2003; García y Grau, 2016). Habría que analizar si estos estudios contienen ciertos sesgos metodológicos y/o de interpretación que lleven a extraer dichas conclusiones, y vigilar que no se sobreinterpretara la relación existente entre estructura familiar y la dicotomía éxito/fracaso de la adopción, ni se retroalimentara —entre profesionales e investigadores— una concepción carencial de estas adopciones que pudiera estar motivada por dichos sesgos y/o por motivos ideológicos (Jociles et al., 2012).

2.2. La construcción de las «adopciones especiales» como factor de riesgo

En cuanto a los perfiles de niños susceptibles de ser adoptados, encontramos algunas tendencias comunes en ambos países. En Chile, el desglose estadístico de las adopciones nacionales e internacionales por grupos de edad muestra la tendencia sostenida al aumento de la edad al momento de la colocación adoptiva. En el caso de las adopciones nacionales, el grupo conformado por niños entre 0-1 año representó el 32,8%; el de 1-3 años, el 30,3%; el de 4-7 años, el 24,8%, y el de mayores de 8 años, el 5,1% (SENAME, 2018). En cuanto a las adopciones internacionales, se ha establecido como perfil único de niños postulados a adopciones internacionales el de aquellos que son mayores de 4 años de edad, lo que se encuentra asociado a la problemática de la institucionalización de la infancia en este país. De esta forma, los niños entre 1 y 3 años representan el 1%; los de 4-7, el 58,8%, y los mayores de 8 años, el 40,2% (SENAME, 2018). Pese a los esfuerzos desplegados por los equipos profesionales durante los últimos años, resulta muy difícil encontrar familias interesadas

4. El concepto de adopción truncada o rota es complejo y controvertido. No obstante, suele entenderse en España como «aquella adopción plena en la que, como resultado de una situación de desamparo, la administración pública asume la tutela del menor sobreviniendo un cese de la convivencia entre los progenitores [sic] y su/s hijo/s adoptivo/s» (García y Grau, 2016: 33).

en adoptar, en Chile o en el extranjero, a centenares de niños calificados de «perfil prioritario» (Galleguillos, 2015). En España, las cifras de adopciones nacionales e internacionales por grupos de edad evidencian que los niños en condiciones de adoptabilidad son también de mayor edad. De este modo, el grupo conformado por niños mayores de 4 años representó en el año 2015 el 37% de las adopciones nacionales, porcentaje que aumentó al 45,7% al considerar la adopción internacional (MSSSI, 2017b). Sin embargo, el porcentaje de estas adopciones se sitúa muy por debajo de los Países Bajos (Rodríguez y Jareño, 2015), en los que muchos solicitantes se ofrecen para adoptar niños mayores, con alguna discapacidad o con enfermedades crónicas.

Tradicionalmente, el término «adopciones especiales» englobó la adopción de grupos de hermanos, de niños considerados «mayores» o con problemáticas de salud o de comportamiento, o bien, pertenecientes a determinados grupos étnicos, asumiéndose que las adopciones comunes o «normales» eran de bebés recién nacidos o de corta edad y considerados sanos. Dados los cambios operados en la demografía de la adopción, esta clásica distinción ha ido perdiendo sentido y utilidad, y el propio concepto resulta confuso y ambiguo (Palacios, 2007). El uso aún generalizado de esta noción encierra en su propia definición ciertos sesgos que resultan cada vez menos aplicables. Además, sitúa a los niños en un rol pasivo, abonando la construcción de una imagen de vulnerabilidad y falta de agencia (Jociles et. al., 2012). Para el caso específico de las adopciones de niños con algún tipo de discapacidad, estas son atravesadas por discursos de déficit e impedimento que proporcionan representaciones engañosas de las condiciones reales de estos niños, lo que afecta sus posibilidades de adopción (Bunt, 2013; Cousins, 2009).

La producción científica sobre las tradicionalmente denominadas «adopciones especiales» y, específicamente, sobre las consideradas «tardías» o de niños en edades mayores tiene una larga tradición en países anglosajones (Barth, 1991; Forbes y Dziegielewski, 2003; McRoy, 1999; O'Dell et al., 2015; Julian, 2013; Leung et al., 2005). Existe bastante unanimidad respecto del rol crítico que desempeña la edad del niño al momento de su colocación, siendo muy disímil la definición de cuándo se es un «niño mayor». Algunos estudios exploran longitudinalmente el impacto de la edad del niño al momento de la colocación en la tasa de interrupción de las adopciones, pareciendo existir una considerable correlación entre niños más pequeños y menores posibilidades de interrupción o disolución y, por lo tanto, encontrándose mayor riesgo en las adopciones de niños mayores (Coakley y Berrick, 2008; Julian, 2013; Paniagua et al., 2016; Rosenthal et al., 1988). Por supuesto, las rupturas no son precipitadas por la presencia aislada de un solo factor de riesgo, sino por la influencia conjunta y compleja de múltiples factores de riesgo acumulados a través del tiempo en una misma situación familiar (Paniagua et. al. 2016). La investigación sobre el tópico aún es escasa en el contexto iberoamericano y resulta importante seguir fortaleciendo la evidencia al respecto (Berástegui, 2012; Amaral y Rossetti-Ferreira, 2009; Ebrahim, 2001; Otuka et al., 2013, Paniagua et al., 2016; Silva y Benetti, 2015).

Pese al progresivo aumento de la edad de los niños al momento de ser declarados adoptables, estos perfiles no se ajustan a las expectativas o preferencias de la gran mayoría de los solicitantes, quienes todavía buscan incorporar a sus familias un hijo lo más pequeño y saludable posible (Berástegui, 2012; Brind, 2008; Bunt, 2013; Rodríguez y Jareño, 2015). Los solicitantes esgrimen diversas razones: que su experiencia de parentalidad sea lo más parecida posible a la de la parentalidad biológica, que los niños mayores tendrán más problemas que los más pequeños y/o que desean influir más directamente en el desarrollo de su personalidad (Brind, 2008). Bajo estos argumentos subyace un paradigma biogenético del parentesco y un conjunto de ideas negativas o estereotipadas acerca de los niños adoptables que son diferentes a los inicialmente esperados (Brind, 2008; Bunt, 2013). No obstante, la investigación ha mostrado que un adecuado proceso de clarificación de expectativas y formación, así como la disposición de recursos de apoyo post-adoptivos, es clave para el éxito y el incremento del nivel de satisfacción en estas adopciones (Forbes y Dziegielewski, 2003; O'Dell et. al. 2015).

2.3. *La asignación de niños mayores a adoptantes monoparentales: ¿interés superior del niño o supremacía de un modelo familiar hegemónico?*

Al igual que en otros países, en Chile y España, el Estado y los organismos que intermedian las adopciones y los profesionales especializados informan desde un inicio a los solicitantes sobre los cambios de perfil de los niños producidos en las últimas décadas, así como los desafíos derivados de ello, planteando como deseable la flexibilización de las expectativas en torno a la edad u otras características del niño. Junto con ello, los profesionales también tienen el desafío de evaluar a solicitantes que no están motivados ni convencidos de adoptar a niños con los perfiles antes descritos.

La asignación o *matching* entre una familia y un niño determinado constituye un proceso de toma de decisiones técnicas altamente subjetivo (Hanna y McRoy, 2011), lo cual se ve incrementado por la valoración diferencial de las configuraciones familiares de las solicitantes. La investigación sobre familias que adoptan a niños con «necesidades especiales» se ha centrado principalmente en parejas heterosexuales (Leung et al., 2005), por ser las mayoritarias. No obstante, diversos estudios muestran que, por lo general, a las adoptantes monoparentales se las propone para la adopción de niños de más edad más frecuentemente que a los solicitantes matrimoniales (Aoki, 1977; Groze y Rosenthal, 1991; Feigelman y Silverman, 1977; Shireman, 1994; Pena, 2016), constituyendo una categoría de destinatarios «por defecto» de determinados perfiles de niños menos solicitados (Poveda et al., 2013).

Los prejuicios ideológicos sobre la monoparentalidad, que establecen una mayor jerarquía de la estructura biparental al momento del *matching*, se visibilizan también cuando, enfrentados a la determinación de la adoptabilidad de un niño, se recurre tanto a razones vinculadas con la «desestructuración» de su familia de origen (por ser monoparental) como a una supuesta preferencia

universal según la cual todo niño desearía formar parte de una familia biparental. Por lo general, se trata de una cuestión dictaminada por adultos, sin considerarse la opinión de los niños involucrados, quienes tienen escasa o nula posibilidad de elegir el tipo de familia a la que quieren integrarse (Poveda et al., 2013). La presunción de que todo niño preferiría una familia constituida por un padre y una madre, y que garantizar su «Interés Superior» implica asignarlo necesaria o preferentemente a una familia biparental, deja entrever un sesgo ideológico fundamentado implícitamente en lo que Memmi (2014) ha llamado una «naturalización de la psique humana», es decir, un constructo universal e independiente de cualquier circunstancia o consideración de tiempo, lugar o experiencia social y personal.

Junto a lo anterior, la existencia del llamado *adoption marketplace* (Blackstone et al., 2008; Högbäck, 2008; Raleigh, 2012, Poveda et al., 2013) hace comprensible que aquellos niños menos demandados tengan más probabilidades de ser asignados a estructuras familiares menos valoradas. La elegibilidad de la familia más apropiada para estos niños vendría determinada por criterios de oferta y demanda, de manera que, si no existen suficientes familias «con padre y madre» dispuestas a aceptarlos, se asignarían a solicitantes monoparentales, quienes ocupan una posición marginal en este mercado (Jociles et al., 2012). Las fuerzas de este mercado también impactarían los aspectos más íntimos de las decisiones de estas solicitantes, quienes se ofrecen más frecuentemente para adoptar a niños con los perfiles mencionados, ajustando sus *esperanzas subjetivas* a las *probabilidades objetivas* que tienen en ese mercado (Bourdieu, 1991: 94). Este ajuste es, a menudo, mediado y reforzado por profesionales que pueden presionarlas a reconsiderar sus expectativas iniciales respecto a la edad máxima u otras características de los niños que desean adoptar. Según Brind (2008), algunos trabajadores sociales consideran que, en ocasiones, las adoptantes monoparentales aceptan adoptar un niño más grande por razones prácticas, pero probablemente querrían un hijo más pequeño.

2.4. «Motivación por la solidaridad» en adopciones de niños mayores: ambivalencias y deslindamientos

Otro foco de interés en las investigaciones sobre las adopciones monoparentales ha sido el de la denominada «motivación por la solidaridad», aducida por las solicitantes individuales para explicar por qué se decantaron por la adopción. Jociles (2013: 214) plantea que estas mujeres «no adoptan —al menos no exclusivamente— por no tener pareja, por encontrarse *solas* o por no tener otras vías para acceder a la maternidad», sino que porque esta vía de acceso a la maternidad conlleva la satisfacción de las necesidades de un niño cuya familia de origen no lo pudo cuidar, cuestión que da sentido a su elección y contrarresta la representación carencial que subsiste en el imaginario social con respecto a ellas. Una imagen que, por otro lado, contrasta con su autorepresentación como mujeres «autónomas, fuertes, luchadoras, independientes y que de este modo tienen mucho que dar» (Jociles, 2013: 214). No

obstante, esta motivación es cuestionada y considerada disfuncional por el discurso experto para todo tipo de solicitantes, llegando incluso a constituir una posible causa de denegación de la idoneidad (Jociles y Charro, 2008; Jociles, 2013; Marre, 2009).

Según Ebrahim (2001), en el caso de las solicitantes monoparentales, habitualmente consideradas «tardías» (por ser mayores de 40 años de edad), existiría una marcada presencia de argumentos de corte solidario y altruistas en sus motivaciones para adoptar, más que en los casos de quienes desean adoptar bebés. Estas solicitantes expresarían una elevada sensibilización respecto de la situación de abandono o institucionalización de estos niños, ligada en ocasiones a valores religiosos (Ebrahim, 2001), siendo las mujeres más religiosas las que más aceptarían este tipo de adopción (Van Laningham et al., 2012). Para Cowan (2004), tanto la monoparentalidad como la práctica religiosa por parte de las madres adoptivas —independientemente de la estructura familiar— serían dos de los factores que promoverían un contexto de mayor estabilidad, de manera que la adopción de estos niños sería una forma de extensión de sus sentimientos religiosos, lo que consecuentemente otorgaría una mayor probabilidad de éxito de las adopciones de niños mayores, especialmente cuando presentan «problemas emocionales o discapacidades físicas» (p. 1016). Esta autora considera un factor protector la participación de estas madres en una Iglesia, entre otras razones, por la red social que logran construir a raíz de esta participación (Cowan, 2004). Si bien los datos aportados por Cowan (2004) resultan insuficientes y se precisaría de una investigación de mayor profundidad para apoyar esta hipótesis, hay indicios que la confirman o, al menos, no la refutan. El análisis realizado por Berástegui (2003: 118) sobre la relación entre motivaciones para adoptar y tasas de ruptura muestra que las motivaciones «humanitarias, filantrópicas o religiosas» no se corresponden con las tasas de ruptura más altas, sino que ocupan un modesto tercer lugar entre los cuatro tipos de motivaciones consideradas por la autora. Justamente, son motivaciones centradas en las necesidades de protección de los niños las que se consideran más beneficiosas para el curso del proceso adoptivo (Coakley y Berrick, 2008). Todo lo anterior no solo pone entre paréntesis que este tipo de motivaciones sea considerada disfuncional por los técnicos y represente algún riesgo para el éxito de las adopciones, sino que permite pensar que en algunos casos —con los recursos y apoyos necesarios— puede incluso contribuir a adopciones con muy buenos resultados.

3. Metodología

Ambos estudios se basaron en un enfoque cualitativo (Vasilachis de Gialdino, 2009) y etnográfico (Agar, 2006). Las características mayoritarias de las participantes en ambos estudios fueron coincidentes con las identificadas en otras investigaciones sobre el mismo colectivo (Bock, 2000; Ben-Ari y Weinberg-Kurnik, 2007), es decir, ser madres a edades mayores, tener un elevado nivel académico, ser económicamente solventes o ubicarse entre las

clases medias-altas. En la investigación desarrollada en Chile (2013-2014), el grupo se conformó por 10 mujeres heterosexuales que habían adoptado nacionalmente como mínimo hacía dos años, durante el período comprendido entre 1999-2012. En el momento de la entrevista, se encontraban en un rango etario promedio de 46,5 años y residían en las ciudades de Santiago y Viña del Mar; 8 eran solteras y 2 divorciadas, de las cuales una convivía con su pareja heterosexual y su hija. Todas manifestaron ser económicamente autónomas, y 9 contaban con estudios universitarios. Respecto de las edades de adopción de sus hijos, en 6 casos predominó la adopción de niños mayores; no obstante, en 4 casos adoptaron a sus hijos de bebés (de 3 días; 1 mes; 6 meses; 10 meses de edad).

En el estudio llevado a cabo en España (2008-2010), con trabajo de campo en Madrid, Cataluña y la Comunidad Valenciana, se incluyó a mujeres que se encontraban en distintos momentos de su proyecto de adopción (en proceso de postulación / habiendo ya adoptado) y que hubieran elegido diversos países para adoptar. De esta manera, fueron entrevistadas 58 adoptantes monoparentales, de las cuales 56 lo hicieron vía adopción internacional (China, Rusia, Nepal, Etiopía, Vietnam, Perú, México, Haití, entre otros países). Las entrevistadas tenían una media de edad de 40,7 años. En cuanto al nivel académico, el 81,0% tenía estudios superiores y las demás habían culminado los secundarios. A 15 de ellas les asignaron niños mayores de 3 años (25,9%), 3 de los cuales presentaban problemas de salud adicionales; a 34 (58, 1%) les asignaron niños menores de esa edad, pero 12 de ellos presentaban necesidades especiales considerables; y 9 (15,5%) no tenían aún asignación.

En Chile, el acceso a las entrevistadas se realizó vía institucional (Fundación Chilena de la Adopción y Dirección Nacional de Adopciones de SENAME), lo cual fue complementado con una estrategia de bola de nieve. Luego se estableció contacto con las interesadas mediante correo electrónico o telefónicamente, enviándoles un resumen adaptado del proyecto de investigación y del consentimiento ético informado. En el caso de España, se las invitó a colaborar en las entrevistas mediante llamadas en comunidades virtuales en donde participaban adoptantes monoparentales, así como a través de contactos establecidos en *kedadas*⁵, reuniones de familias adoptantes, cursos de formación, actividades de post-adopción, Entidades Colaboradoras de Adopción Internacional (ECAI) y Asociaciones de Familias Adoptivas.

En cuanto a las herramientas de producción de información, en ambos estudios se utilizó como instrumento la entrevista cualitativa, y se prepararon guiones organizados según la lógica propia de las entrevistas etnográficas (España) y de las entrevistas narrativas (Chile), estableciendo bloques temáticos donde se incluyeron durante el transcurso de las conversaciones las preguntas adecuadas al desarrollo de las narrativas de las participantes, por ejemplo, sus representaciones sobre los niños adoptables (características, expectativas, desafíos, etcétera). Para analizar el material de campo producido, en el caso

5. Reuniones presenciales de algunas de las comunidades virtuales.

chileno, se utilizó un método narrativo (Riessman, 2008) y, en el caso de España, se recurrió a la Grounded Theory (Strauss y Corbin, 1998), construyendo categorías analíticas a partir de los discursos y las prácticas de las participantes, trianguladas en un proceso de interanálisis. Los extractos seleccionados fueron identificados mediante un código que resguarda la confidencialidad, a la vez que diferencia las entrevistas realizadas en Chile (ECH) de las realizadas en España (EE).

4. Resultados

Los hallazgos que a continuación presentamos no pretenden ser generalizables ni concluyentes, sino dar cuenta de algunas tendencias identificadas en ambos países que nos permiten plantear reflexiones, identificar desafíos y proyectar nuevas perspectivas sobre la temática analizada.

4.1. Conociendo las «reglas del juego»

Los resultados muestran que algunos profesionales plantearon desde un inicio a las solicitantes monoparentales que los niños adoptables serían exclusivamente quienes se ajustaran a los perfiles menos solicitados por los adoptantes matrimoniales, o bien que no flexibilizar sus expectativas a este respecto podría extender sus tiempos de espera. En ambos países la disposición inicial de las solicitantes a aceptar niños mayores o «con necesidades especiales» es altamente valorada por los profesionales en el proceso de evaluación de la idoneidad, y por lo tanto, este sería un camino para aumentar sus probabilidades de adoptar. Algunas participantes chilenas y españolas nos relatan que, más temprano que tarde, algunos profesionales les plantean las opciones que están disponibles para ellas en lo que respecta al perfil de los niños adoptables. Junto con ello, muchas veces se les presentan estas asignaciones únicamente desde un prisma negativo o como una consecuencia del menor valor de la oferta para adoptar cuando proviene de ellas o del supuesto deseo universal —ya mencionado— de todo niño de integrarse en una familia biparental, considerada la ideal.

Tú tienes que entender —ni siquiera me preguntó el nombre— que no tienes ninguna posibilidad de adoptar a un niño sano. A una soltera le podemos entregar solamente niños que tengan un síndrome alcohólico fetal. Hace como dos meses, una mujer soltera adoptó a dos niñas, pero tenían como 15 años. Eso es todo lo que te podemos ofrecer acá, porque a los niños más pequeños preferimos mandarlos a adopción internacional que entregárselos a una soltera. ¿Así que eso es lo que tú piensas? —le dije yo—. Esa es la ley y eso está aquí escrito. ¡Perdón! —le dije—. Eso también es una interpretación de la ley. No, esa es la ley —me dijo—. ¡Ya! —le dije—. Parece que contigo no tengo nada más que hablar. No —me dijo—. Y me fui (ECH9).

Y me dijo: ¡Con la cantidad de parejas que quieren niños, se creará usted que se los van a dar! Y yo dije: Bueno, pero las parejas quieren bebés. Yo no quiero

bebés, es lo primero que le estoy diciendo, que no quiero bebés porque yo soy consciente de que yo no me puedo dedicar a cuidar bebés. Quiero niños que yo coja de la manita y los lleve al colegio, y que mientras yo trabajo ellos estén en el colegio, y luego yo ya los cuidaré. Total, que la señora me dijo que bueno, que si quería rellenar un chisme (un formulario de solicitud), pero que pensara que no me lo iban a dar nunca (EE22).

Las adoptantes de ambos países subrayan el componente discriminatorio de esta asignación, identificando la contradicción con aquellos discursos jurídicos y técnicos que pretenden asegurar el «Interés Superior del Niño». Esto porque, en tanto que madres más sobrecargadas con dobles jornadas y tareas que no siempre o difícilmente pueden delegar en otros, se les exige hacerse cargo de niños que experimentarían problemáticas de diferente orden de complejidad, que necesitarían mayor atención, dedicación y/o dotación de recursos económicos.

Es muy loco darle precisamente a una persona que está sola una criatura que es más grande y que tiene mucha más necesidad de atención que cualquiera. O sea, ¿cómo una se las va a arreglar para atender en lo concreto y en términos de cumplir todos los roles?, ¿cómo voy a ser jefa de hogar, trabajar con un hijo para mantener la familia y además tener que estar con la presencia y energía psicológica, afectiva y de todo para dedicarle a una criatura que me necesita de manera mucho más especial? Esta ha sido una de las pocas veces en la vida que no me sentí capaz (ECH8).

O bien, se argumenta que son los países solicitantes —en el caso español, con predominio de adopciones internacionales— quienes establecen dichos requisitos.

Yo les dije: Yo creo que sería más normal que a un matrimonio le dieran niños mayores y con necesidades especiales que a una monoparental. Se me quedaban mirando y respondí: Por la simple razón de que vosotros tenéis mucho más tiempo, ya que estos niños necesitan mucha dedicación, y más oportunidades económicas que una persona que está sola. Yo se lo comenté a la psicóloga y ella me dijo: Tienes toda la razón del mundo. Pero los países lo piensan de otra manera (EE52).

De esta manera, tanto en Chile como en España, identificamos en algunos relatos la influencia de imaginarios deficitarios y de riesgo que afectan a estas solicitantes, en la aplicación de criterios técnicos que toman como referente normativo a la familia nuclear, biparental y heterosexual (Jociles y Charro, 2008; Jociles et. al., 2012; Rodríguez y Jareño, 2015; Salvo Agoglia, 2018). Esto conlleva el riesgo de invisibilizar desde un primer momento las fortalezas y capacidades de estas solicitantes para el cuidado y atención de este perfil de niños y, al mismo tiempo, desconocer la agencia que los niños tienen para crear activamente sus familias y sobreponerse a condiciones y experiencias difíciles de sus historias de vida.

4.2. *Negociando expectativas y motivaciones en relación al perfil de los niños adoptables*

Ante las reglas del juego planteadas inicialmente, algunas solicitantes manifiestan las expectativas y razones que tienen para adoptar un hijo lo más pequeño posible, las aprehensiones ante las posibles dificultades de vinculación o de cuidado que podría tener un niño más mayor o que presente necesidades añadidas, o bien expresan no querer enfrentar desafíos adicionales que pudieran determinar una experiencia de maternidad sobrecargada de exigencias, con pocas gratificaciones y espacios de disfrute. Además, aducen que estos niños han vivido situaciones eventualmente traumáticas, como maltrato, abandono e institucionalización, que podrían haber dejado en ellos una huella imborrable y difícilmente reversible.

Está el otro lado más importante, que es el lado de ellos, que no hay derecho que vivan sin familia hasta tan grandes y pasen por todo lo que pasa un niño antes de ser adoptado, porque evidentemente queda cierta huella que deja el hecho de haber tenido un tiempo de la vida sin un vínculo exclusivo, sin una pauta de apego temprana; y, si eso se prolonga en el tiempo, es terriblemente dañino (ECH6).

La obsesión de que iba a ser muy mayor, aunque me gustaría ahorrarme los pañales, ¿sabes? (risa), pero era como decir: ¡Jolín! Toda la vida esperando para ser madre, ¿y ahora me viene criado? (...) Yo no sé el abandono a los 2 años cómo marca. ¿Y si tiene 3 y pico y recuerda a sus padres? No sé la sensación o la inseguridad que te transmite el que te hayan dejado allí abandonado, ¿no? Ahí hay como una cuerda floja. Aunque luego venga alguien a darte mucho cariño, ¿hasta qué punto tú te aferras a crear lazos con esa persona? Yo no sé si funcionaría, si el niño encontrará en mí eso, ni qué secuelas deja eso (EE18).⁶

Otras entrevistadas expresan su deseo de querer y poder vivir la infancia de sus hijos durante un mayor número de años.

Creo absolutamente que sería deseable siempre que sean más pequeños, desde el punto que uno lo mire. Desde la dimensión más egoísta, personal «pucha que rico», es distinto y es importante saltarse las menos etapas posibles de la vida de un hijo (ECH6).

Está claro que te llama estar el mayor número de años posible con un niño pequeño, porque los años de la infancia son muy ricos. Pero, bueno, mi cabeza, según lo que haya decidido (decidió ampliar su certificado de idoneidad —CI— hasta los 5 años), saca ventajas de lo que haya decidido; entonces, te pierdes dos o tres años que son una maravilla, pero ¡bueno! (EE9).

6. En las viñetas se aprecia una apropiación de discursos expertos y sociales sobre «el abandono» y las consecuencias de «la institucionalización», que estas mujeres utilizan para resistirse a las asignaciones que les ofrecen.

Las posiciones de las adoptantes frente a los perfiles de niños que les podrían ser propuestos para asignación son heterogéneas. En algunos relatos identificamos cómo opera la lógica del *adoption marketplace* (Raleigh, 2012), que incrementa su disposición a aceptar niños con estos perfiles suponiendo que, si abren esta alternativa, aumentarán sus probabilidades de ser elegidas y disminuirán sus tiempos de espera.

El CI lo podría haber hecho hasta 3 años, de 1 a 3 años, y yo decidí abrirlo hasta 5. Y yo pienso que, si lo abres hasta 5, te darán [un niño] de 5. Bueno, ¡ya se verá! Generalmente los que tienen más dificultades para ser adoptados son los más mayores, entonces, supongo que hay más facilidad para que nos los asignen o para que [el periodo de espera] pueda ser más corto (EE9).

Aun cuando la mayor flexibilidad respecto del perfil de niños adoptables puede ser una forma de entrar en «las reglas del juego», esto no impide que algunas solicitantes reconozcan ciertas ventajas en la adopción de niños más mayores, relacionadas con la menor distancia entre su edad como madres y la edad de sus hijos. Teniendo en cuenta el retraso de su maternidad, esgrimen motivos pragmáticos y emocionales sobre el tiempo y «la energía» requeridos para el cuidado y la crianza, que deben ser conciliados con su rol de jefas de hogar. Por otro lado, argumentan que los mayores grados de autonomía que presentan los niños más grandes pueden resultar favorables para trabajar y organizar la logística doméstica mientras estos asisten al nivel preescolar o a la escuela.

Si tengo, por ejemplo, 55 años y digo: Quiero un bebé; pues igual me dicen: No, tiene que ser de 4 a 7 años. Y, en mi caso, yo quería un niño mayor. Por mi edad, porque cuando empecé tenía 39 años, podría haber sido perfectamente un bebé, pero no quería un bebé, y entonces a mí me pusieron lo que yo quería. Pedí de 3 a 6 porque ya son un poquito más independientes, ya se puede jugar más. Además, por mis circunstancias, un bebé... no puedo. Un poco por todo: tema laboral, económico... (Si es) un bebé, tienes que tener a otra persona en casa o hay que estar con guarderías. Y un niño de 3 años o de 6 ya puede ir al cole, y eso sí que dentro de mi vida lo puedo llevar mejor que un bebé (EE15).

A veces, son convicciones que expresan desde el inicio del proceso, o bien responden a una aceptación o adecuación al contexto evaluativo y la propuesta técnica de asignación, ante la que resignifican como aspectos positivos las eventuales desventajas de adoptar un niño con este perfil. En estos casos, sus valoraciones se dirimen según la lógica de que cada experiencia busca su propia congruencia en lo vivido.

Cada una, en la situación y circunstancia que le toca, trata de centrarse en el aspecto mejor de esa experiencia y sacarle el aspecto positivo (ECH7).

En otros casos, parece ser cuestión de hacer de la necesidad una virtud, viendo ventajas donde antes no se veían.

Por mi edad, a mí me pusieron de 1 a 3 años, y cuando me asignaron la niña, mi niña tenía 3 años y medio, entonces, al principio pensaba: Es que ya es muy mayor, es que no sé qué, es que no sé cuántos, como que había roto mis esquemas, ¿no?, de que yo la quería más pequeña, pero luego la verdad es que pensándolo digo: ¡Ah, pues, si son todo ventajas!, ¡quita, quita! Y, entonces, ya estaba tan contenta con que la niña tuviera 3 años y medio (EE24).

Otras participantes establecen claramente sus límites, sobre todo cuando enfrentan la propuesta de asignación de niños con problemáticas graves de salud que, en el caso chileno, se proponen principalmente a matrimonios extranjeros o adoptantes solteras nacionales y, en el caso español, sobre todo a las solteras o a las parejas del mismo sexo que desean adoptar, nuevamente en coherencia con la lógica del *adoption marketplace* (Blackstone et. al, 2008; Högbacka, 2008; Raleigh, 2012).

Creo que coherentemente con la ideología de que las solteras no tienen que adoptar, el discurso de esta asistente social era: Las solteras, si adoptan, tienen que adoptar a aquellos niños que fueron rechazados en todas las otras instancias, y niños con problemas severos, niños que son un problema para el Estado. Son palabras de ella, porque ella usó estas palabras (ECH5).

Tú, como monoparental, olvídate de un niño sano, si es que algún día te lo asignan. Ahora, si tú quieres un grupo de hermanos o niños enfermos, ahora mismo tengo unos cuantos expedientes que no los quiere nadie (...) ¿Pero tú te estás dando cuenta de que un niño enfermo depende de mí más de lo que depende un niño sano, y tú me estás dando prioridad (para adoptarlo) sobre una familia de dos, sobre una pareja? ¿No te parece eso un poco contradictorio? ¡Ah!, es lo que hay. No fui la única a la que le dijeron eso. Luego lo puse en el foro ¡porque salí con un rebote de allí! Y dije que no (EE55).

Otras entrevistadas relatan que el largo tiempo de espera se relacionó con su negativa a adoptar niños con problemáticas graves de salud, lo que actuó como presión aun cuando la gran mayoría de ellas dejó en claro durante su postulación y evaluación de idoneidad que no estaría en condiciones de cuidarlos.

Me llamaron un día para decirme que tenían una guagua (bebé) para mí y me preguntaron: ¿Tú qué entiendes por buena salud? Yo dije: Bueno, para mí buena salud es un niño autónomo, que no está en cama y no tiene ningún requerimiento especial. Eso para mí es un niño con buena salud. Puede ser miope, tener las piernas chuecas, hiperquinético, tener déficit atencional. Esas cosas también son buena salud, no tienen que ver con mala salud. Entonces dijeron: ¡Ya!, es que nosotros tenemos para ofrecerte un niño que no tiene grandes problemas de salud. Es un niño de 1 año y medio y está internado en un hospital, es oxígeno-dependiente de por vida, tiene retraso psicomotor, tiene sífilis congénita y requiere de tratamiento quinesiológico todos los días para poder respirar, pero tiene súper buena salud. Me quedé callada y confundida, me sentí maltratada, pero igual consulté con una pariente médica, que

me dijo: Por ningún motivo. Parte de la base que requiere kinesióloga y tubos de oxígeno todos los días, casi todo el día. No te puedes hacer cargo porque tu sueldo de profesora no te alcanza. Luego hablé con la profesional y le dije que no podía adoptar a ese niño. Me hizo sentir muy mal, como si lo estuviera abandonando y no me quisiera hacer cargo, me sentí pésimo. Me estaban ofreciendo una posibilidad y la estaba dejando ir con todo lo que había esperado y anhelado a un hijo. (...) Me dijo que no podía ser que yo estuviera rechazando la oportunidad que me estaban dando para ser mamá y que no podía esperar oportunidades diferentes a esa (ECH5).

Observamos que, pese al juicio negativo de algunos profesionales frente al descarte de estas propuestas de asignación, las solicitantes se muestran capaces de esgrimir razones de índole económica, pragmática y de sobrecarga emocional tras un proceso reflexivo y de análisis de sus posibilidades y límites para cuidar adecuadamente a esos niños, junto con la necesidad de preservar que su experiencia de maternidad también sea un espacio gratificante y no solo de sacrificio, esfuerzo y sobreexigencia. Por otro lado, en el análisis retrospectivo que las participantes hacen sobre la adopción de sus hijos con más edad o con problemáticas que consideraron asumibles, plantean que su experiencia ha sido positiva, porque adoptar un hijo más grande les brindó la posibilidad de comunicarse mejor con él y construir una relación positiva entre sí.

El hecho de haber optado por un niño mayor creo que fue más beneficioso para mí porque existía la comunicación y la complicidad. Me cuenta lo que le pasa en el día, yo me quedo más tranquila (ECH4).

Ahora, con la renovación he pedido hasta 4 años, que me aumentaran un año más por si acaso, pensado en que, si no sale en Marruecos, pues en Nepal tengo más posibilidad hacia más mayor. Mi sobrina tiene 3 y medio y me encanta ahora la edad que tiene, está genial por lo que razona, porque habla por los codos, las historias que se cuenta y porque puedes ir con ella a todas partes sin depender de pañales, cochecitos ni de chorradas (EE55).

Una adoptante española considera ventajosa la adopción de un niño más grande porque le permitió conocer los orígenes de su hijo gracias a sus recuerdos, estimando que a él se le hizo también «más fácil aceptar su adopción».

Luego, sí es diferente que el niño entre en tu vida a los 4 años, a los 3 o a los 7, a que sea un bebé. (...) Por ejemplo, en este tipo de críos, que tienen memoria, que recuerdan y tal, suele ser más fácil la aceptación de la adopción que en un niño que empieza a elucubrar más adelante: ¿Qué vida he tenido, qué historia he tenido, qué tal? Eso sí que es un error lamentable, que un niño no sepa desde el principio que es adoptado. Ese problema no lo tenemos [las adoptantes de niños mayores] porque lo saben, lo saben ellos. En este caso, yo intento recordarle, que no olvide lo que sabe. Recordarle y que lo viva como algo natural, que no sea para él un problema (EE16).

4.3. *Replanteando la «motivación de la solidaridad» en relación a los nuevos perfiles de niños adoptables*

Como se ha adelantado, ante las características de los niños propuestos en la asignación, las entrevistadas también elaboran argumentos y posiciones favorables y/o contrarias al respecto. Otro elemento que emerge en las entrevistas realizadas tanto en Chile como en España, es la consciencia de que existen muchos niños privados de cuidados parentales e institucionalizados que necesitan vivir en una familia, lo que contribuye a decidir adoptar a niños con más edad de lo inicialmente esperado.

Afuera hay niños que ya nacieron y están esperando que alguien los acoja, ¿te fijas? Tú tienes que ser abierto, y hay que enseñarle a la gente eso, a amar al prójimo, ¿y por qué no a un niño que lo necesita? Él lo único que quiere es eso: protección, amor, cariño (ECH2).

Puestos a pensar un poco, habiendo niños que luego realmente cuesta mucho adoptar, entonces, habiendo tantos niños en el mundo que no tienen dónde vivir ni qué comer ni tienen a nadie que los quiera, andar haciendo ese tipo de chanchullos [tener un hijo mediante reproducción asistida con donante de semen], por decirlo de alguna manera, pues tampoco me parece bien (EE17).

Sin embargo, las solicitantes tienen muy claro que resulta altamente problemático argumentar toda razón que pudiera ser entendida por los profesionales como una motivación por la solidaridad.

Daba la sensación [en la formación pre-adoptiva y evaluación de la idoneidad] de que hicieras lo que hicieras estaba mal hecho, ¿no? Cuando una de las preguntas es: ¿Por qué quiere usted adoptar?, y una de las respuestas era: Porque quiero sacar a un niño de la calle o algo así, ¡bueno, la peor respuesta que se le podía ocurrir a alguien dar!, porque: Tú adoptas por tu propio egoísmo. Bueno, ¡ya!, por una parte, es verdad, ¡pero un puntito altruista también se puede tener! A ver, para mí la cosa era como que había muchísimo juicio, muchísima valoración, y había que responder con muchísimo cuidado, como ¡ojito, que te están evaluando! (EE19).

De esta forma, en sus relatos intentan tomar distancia, cuidando discursivamente no relacionarse con una motivación de corte solidario, dada su deslegitimización por parte del conocimiento experto como motivación funcional para adoptar, lo cual viene siendo debatido por algunos investigadores (Jociles y Charro, 2008; Jordana, 2009; Marre, 2009). Así mismo, encontramos narrativas que se distinguen y desmarcan explícitamente de una perspectiva caritativa de la adopción («No soy Santa Teresa de Calcuta», «No soy una santa», «Eso no significa que vaya a hacer una obra de caridad»), que puede restarles legitimidad como madres y desdibujar el carácter recíproco y solidario que valoran de la relación construida con sus hijos.

No quiero sentir que esto es una cosa de caridad hacia ellos. No lo he sentido nunca así, siento que (mi hija) me ha aportado más a mí de lo que yo le podría aportar a ella. ¿No sé si me entiendes? No hay caridad (ECH1).

¡A ver!, yo creo que ha influido [en haber adoptado] lo que he viajado, porque niños hay por todas partes. A ver, no me malinterpretes: yo no lo hago por caridad, por decir: ¡qué generosa soy! (EE13).

Contribuyendo a la complejidad de esta temática, otro relato muestra un discurso más *salvacionista* de la adopción, como el que se presenta a continuación.

Creo que mucha gente me admira por lo que he logrado con mis hijos, sobre todo con el primero, cómo lo saqué adelante luego de cómo lo recibí. (...) Es un niño muy complejo, tú lo ves hoy día y nada que ver con cuando recién llegó. (...) La adopción de mujeres solteras es un gesto de amor y generosidad mucho más grande, porque nosotras podríamos tener un hijo con cualquiera y hacernos cualquier tratamiento, pero decidimos adoptar niños en condiciones especiales (ECH2).

Estos verbatim permiten entrever la inconsistencia del discurso experto, que, por un lado, deslegitima la solidaridad —mal entendida como caridad— como motivación para adoptar y, por el otro —desde una visión deficitaria de las adoptantes monoparentales y de los niños con estos perfiles—, intenta «juntar a los menos deseados». De esta forma, se ejercen presiones sutiles o explícitas para que estas solicitantes adopten niños con problemas de salud graves, esperando una suerte de acto de renuncia y beneficencia que resuelva la problemática que entraña la adopción de niños con estos perfiles para el sistema de protección.

Me dicen: «¡No hay límites [en la discapacidad que tenga el niño]!». O sea, a ti te puede venir una niña que tenga una tara, y esa tara puede ser nada, que sea albina o que tenga un retardo o tal, o puede ser una niña que sea lisiada total. Y yo tenía clara una cosa, que santa no soy. Yo quería formar una familia, ¡y punto! Formar una familia no significa que vaya a hacer una obra de caridad, significa que quiero formar una familia y que, por lo tanto, yo a los riesgos de ser una niña adoptada, no tengo por qué añadirle, si puedo evitarlo, una falta de salud. No tenía por qué añadirle una serie de cosas simplemente porque yo soy soltera. Entonces, ahí me negué (EE3).

Retomando planteamientos anteriores (Jociles, 2013), entendemos que las negaciones, ambivalencias y/o deslindamientos de estas mujeres con respecto a la motivación de la solidaridad constituyen, en alguna medida, una estrategia desplegada para evitar el riesgo de no obtener la idoneidad si se desmarcan del discurso experto dominante sobre lo que es válido o esperable esgrimir como fundamento de su deseo y decisión de adoptar. No obstante, dicha deslegitimación contribuye también a construir un contexto de plausibilidad y acep-

tación de actitudes discriminatorias hacia niños que presentan ciertos desafíos especiales atribuibles a su edad, su estado de salud o algún tipo de discapacidad.

A las inconsistencias y contradicciones del discurso experto ya mencionadas en torno a la temática, se suma otro elemento necesario de señalar: la escasez de apoyos institucionales pre y post-adoptivos. Más allá del seguimiento formal, no se aprecia una consistente disposición de recursos o apoyos formales durante la trayectoria adoptiva. Las entrevistadas relatan experiencias disímiles en cuanto a haber dispuesto de un acompañamiento profesional posterior o no haberlo tenido en absoluto, valiéndose casi exclusivamente de los recursos propios o de su entorno. Este es el caso de una adoptante chilena.

Me habría gustado tener una instancia un poco más formal, aunque sea libre, del tipo: una vez al mes nos vamos a juntar, vamos a compartir las experiencias. Encuentro que al final es como que te dicen: listo, y una se sorprende. O sea, arrégleselas, es su hijo, es suyo (ECH3).

Esto plantea la necesidad de construir una oferta accesible de apoyo durante la trayectoria adoptiva que aborde tanto los desafíos específicos de estas adopciones como también los comunes y compartidos con toda experiencia de parentalidad adoptiva, sirviendo de espacio de contención, soporte y aprendizaje colectivo, sin caer en segregaciones.

5. Discusión y conclusiones

El tipo de adopciones que abordamos son valoradas por las políticas, normativas y profesionales del campo de la adopción a partir de nociones *a priori*, en las que tanto los niños adoptables como las potenciales adoptantes son habitualmente vistos desde un enfoque de riesgo o deficitario. Los resultados cualitativos de los estudios analizados permiten reflexionar sobre diversos desafíos implicados en la transformación de las políticas y prácticas. En primer lugar, dado que ninguna característica del niño ni de la configuración familiar lleva *per se* al fracaso de la adopción, los desafiantes escenarios en el terreno de las adopciones nacionales e internacionales deberían continuar problematizando la propia noción de «adopciones especiales» y reformular las políticas y prácticas que afectan a unos niños que, de otra forma, corren el riesgo de ser considerados «inadoptables» (Avery, 2000). Además, parece necesario continuar problematizando la mirada carental de las adopciones monoparentales, considerando que no se sostiene desde la evidencia científica. Resulta útil y necesario para los desafíos actuales abordar este tipo de adopciones fuera de estereotipos, prejuicios o estigmatizaciones, dejando atrás planteamientos basados *a priori* en «las deficiencias» asociadas a la estructura familiar y/o las características de los niños, que les atribuyen menor valor en el «mercado de la adopción» (Raleigh, 2012).

En segundo lugar, en ambos países observamos que la disposición a aceptar niños con estos perfiles es desde el primer contacto con las solicitantes valo-

rada positivamente por los profesionales a cargo de los procesos evaluativos. Coincidiendo con Cousins (2003), prácticas tácitas o explícitas orientadas a la supuesta flexibilización de las expectativas de los solicitantes podrían resultar perjudiciales si se presiona a estas mujeres a adoptar a niños con perfiles muy disímiles a sus expectativas, deseos o motivaciones iniciales, más aun cuando esto ocurre sin fundamentos técnicos rigurosos que sirvan de base para ello o sin que se apoye en la evidencia científica disponible. En la conjugación de diversas variables, resultará de radical importancia la adecuación de expectativas, entendiendo que estas se reorganizan en un proceso formativo y reflexivo. La flexibilización de las expectativas en ningún caso debería valerse explícita o implícitamente de una valoración diferencial de la monoparentalidad, ni tampoco de la culpabilización o el sacrificio de aquellas solicitantes que no deseen o puedan hacerse cargo de un niño con determinadas necesidades o problemáticas adicionales.

En tercer lugar, consideramos importante establecer procesos de *matching* en función de lo que cada niño singularmente necesita y no de preconcepciones sobre cuál es la estructura familiar ideal para todo niño. La evaluación de idoneidad debería tratar de determinar no solo si quienes se proponen adoptar parecen ofrecer las condiciones necesarias para ello, sino también para qué tipo de niños, de qué edades y con qué otras características podrían ser idóneos, tomando para ello en consideración no solo la edad de los solicitantes de adopción o su estructura familiar para establecer el rango etario del niño adoptable, sino que lo que la evidencia señala idóneo para niños con determinadas características. Técnicamente hablando, una solicitante monoparental podría ser adecuada para hacerse cargo de un bebé, pero no de un niño mayor y, por el contrario, una pareja podría ser idónea para adoptar un niño mayor, pero no para otro más pequeño.

Los criterios «técnicos» subyacentes al «*matching* diferencial» que hemos analizado resultan contradictorios con el principio jurídico que pretende garantizar la elección de la mejor familia para un determinado niño, viéndose agravado por el énfasis meramente evaluativo del proceso pre-adoptivo y la casi inexistente oferta y disponibilidad de apoyos pre y post-adoptivos que superen la lógica de seguimiento-control. De esta forma, la operacionalización del «Interés Superior del Niño» para determinar cuál es la mejor familia para un niño en concreto debe realizarse fuera de las valoraciones deficitarias de la adopción monoparental, que actualmente orientan, a partir de una diferenciación ideológica de las estructuras familiares, la asignación de niños que son menos demandados en el «mercado adoptivo» a estas adoptantes. Ni la adopción monoparental ni la adopción de niños mayores o con determinadas problemáticas añadidas deben asociarse *per se* con mayores dificultades para el éxito de la misma, pero para ello también deben proporcionarse los apoyos oportunos y especializados para todos los implicados (Coakley y Berrick, 2008; O'Dell et al., 2015).

En cuarto lugar, consideramos contradictorio y problemático para el actual escenario adoptivo y los nuevos perfiles de niños y solicitantes, que la llamada

«motivación por la solidaridad» continúe siendo considerada disfuncional por parte del discurso experto. La deslegitimación de plano de esta motivación y la equiparación del deseo de ayuda con «la caridad» o la beneficencia contribuyen directa o indirectamente a sostener actitudes y prácticas discriminatorias de ciertos niños en función de su edad, su estado de salud o su historia de origen. La aún hegemónica significación de la solidaridad aducida por los profesionales, e internalizada muchas veces por las adoptantes, reduce los posibles sentidos que puede llegar a tener este término, en tanto se lo disloque de la noción tradicional de caridad. En otras palabras, solidaridad no es sinónimo de caridad o de rescate. Con la primera se significa una relación en que ambas partes dan y reciben mutuamente —acercándose más a la idea de reciprocidad—, mientras que con la segunda se apunta a una relación basada en la idea de que alguien que tiene dona algo a alguien que no lo tiene. La solidaridad implica pensar que la adopción puede ser beneficiosa tanto para la persona adoptante como para el niño que será adoptado, que en toda relación familiar se produce el encuentro de diversas necesidades afectivo-amorosas, y que en ella la reciprocidad y solidaridad siempre están presentes.

En quinto lugar, identificamos que, al igual que los demás solicitantes de adopción, estas adoptantes suelen carecer de apoyos institucionales y profesionales más allá de lo informativo y evaluativo, por lo que se valen casi exclusivamente de sus recursos personales y privados. En los casos analizados, las adoptantes deben hacer frente a múltiples discriminaciones durante el proceso adoptivo y, al mismo tiempo, demostrar y sostener capacidades extraordinarias para responder incluso a la tarea de «reparar» aquellos daños derivados de la propia desarticulación de los sistemas de protección de la infancia que derivan en la transformación de los perfiles de los niños asignados. De este modo, se ubican en la situación paradójica de ser consideradas deficitarias con relación al modelo normativo de familia y, al mismo tiempo, ser sobreexigidas, haciéndolas cargo de asumir adopciones consideradas tanto por los investigadores como por los equipos técnicos como más complejas, sin contar con apoyos accesibles, oportunos y especializados.

Si bien es cierto que tanto en Chile como en España existen profesionales y recursos de apoyo post-adoptivo especializados, estos no son siempre públicos y/o gratuitos, con lo cual los solicitantes no pueden acceder a ellos si no es a costa de un significativo esfuerzo económico personal, acudiendo muchas veces a servicios y profesionales no necesariamente especializados en el campo de la adopción. Ni las políticas públicas chilenas ni las españolas contemplan actualmente los apoyos necesarios requeridos para incentivar la adopción de niños mayores o con determinadas «necesidades especiales», y menos aun por parte de solicitantes monoparentales. La ausencia de algunos servicios críticos necesarios y los vacíos de ayudas públicas todavía representan una situación preocupante en tanto existen muchas familias adoptivas potencialmente desatendidas (Hartinger-Saunders y Trouteaud, 2015). Frente a ello, resulta urgente que los Estados se comprometan a brindar apoyos y recursos de diversa índole, en consideración de que —como se ha dicho— estas mujeres suelen

trabajar a tiempo completo y no siempre cuentan con recursos suficientes para dejar de hacerlo al depender de un solo salario para sostener sus hogares, lo que podría adicionarles dificultades (económicas, de disponibilidad de tiempo o de recursos técnico-educativos) para poder atender ciertos requerimientos de sus hijos en razón, por ejemplo, de la edad en la que fueron adoptados o de otras necesidades específicas. En el caso español, se podría incluir, por ejemplo, la posibilidad de que la madre, una vez disfrutado el permiso de maternidad, pudiera acogerse también al de paternidad, que le supondría un aumento del tiempo de permiso en el caso de que el hijo adoptado mayor de 6 años tuviera «alguna dificultad especial para incorporarse con normalidad a la familia»; la existencia de una ley estatal de familias monoparentales que posibilitara que estas, por el solo hecho de ser sostenidas por un solo padre/madre, tuvieran acceso a los mismos beneficios que las familias numerosas, tales como la reducción del 45% de las cuotas de la Seguridad Social (SS), el incremento del límite de ingreso para tener derecho a la asignación económica de la SS por hijo a cargo menor de 18 años, preferencia para conseguir becas y bonificación del 50%, o incluso la exención, en ciertos supuestos, de tasas y precios públicos en el ámbito de la educación, la reducción del 20% al 50% en las tarifas del transporte por carretera, ferrocarril y marítimo, etcétera (Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, 2016).

Por último, en lo que respecta a las limitaciones y proyecciones del presente trabajo, cabe señalar la necesidad y la importancia de complementar estos hallazgos con la perspectiva de otros actores claves, como los propios profesionales del sistema judicial y técnicos que intervienen en estos procesos⁷ y, muy especialmente, con aquellos niños susceptibles de ser adoptados, que se encuentran a la espera de una asignación, o bien que hayan sido adoptados por estas solicitantes, para conocer sus experiencias y perspectivas. Asimismo, sería interesante entrevistar en futuros trabajos a aquellas entrevistadas que han quedado fuera de las posibilidades de adoptar. Finalmente, es clave la difusión de estos resultados no solo en medios científico-académicos, sino también entre solicitantes o adoptantes, agrupaciones, instituciones y profesionales que trabajan en este campo, a quienes podría servir de material de reflexión sobre las ideologías y criterios técnicos construidos en torno al tema.

Referencias bibliográficas

- AGAR, M. (2006). «An ethnography by any other name...». *Forum: Qualitative Social Research*, 7 (4), 36.
- AMARAL, N. R. do y ROSSETTI-FERREIRA, M. C. (2009). «Becoming mother and father in late adoption: A case study». *Child and Family Social Work*, 14, 58-67.
<<https://doi.org/10.1111/j.1365-2206.2008.00581.x>>
- AOKI, S. (1977). «Single-parent adoption». *Adoption & Fostering*, 89 (3), 35-39.
<[https://doi.org/10.1016/S0190-7409\(00\)00094-3](https://doi.org/10.1016/S0190-7409(00)00094-3)>

7. En el caso de España, esto ha sido realizado por el equipo de investigación.

- BARTH, R. P. (1991). «Research on special needs adoption». *Children and youth service review*, 13, 317-321.
- BEN-ARI, A. B. y WEINBERG-KURNIK, G. (2007). «The dialectics between the personal and the interpersonal in the experiences of adoptive single mothers by choice». *Sex Roles*, 56, 823-833.
- BERÁSTEGUI, A. (2003). *Las adopciones truncadas y en riesgo en la Comunidad de Madrid*. Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.
- BERÁSTEGUI, A. (2012). «Adopciones especiales: ¿niños especiales para familias especiales?». *Papeles del Psicólogo*, 33 (3), 211-220.
- AVERY, R. J. (2000) «Perceptions and practice: Agency efforts for the hardest-to-place children». *Children and Youth Services Review*, 22 399-420.
- BOCK, J. D. (2000). «Doing the right thing? Single mothers by choice and the struggle for legitimacy». *Gender and Society*, 14 (1), 62-86.
- BOURDIEU, P. (1991). *El sentido práctico*. Madrid: Taurus.
- BLACKSTONE, E. A.; BUCKA, A. J.; HAKIMA, S. y SPIEGEL, U. (2008) «Market segmentation in child adoption». *International Review of Law and Economics*, 28 (3), 220-225.
<<https://doi.org/10.1016/j.irl.2008.06.001>>
- BRIND, K. (2008). «An exploration of adopters' views regarding children's ages at the time of placement». *Child and Family Social Work*, 13, 319-328.
<<https://doi.org/10.1111/j.1365-2206.2008.00556.x>>
- BUNT, S. (2013). «A framework for the analysis of the social processes in the adoption of disabled children». *Journal of Social Work*, 14 (5), 524-541.
<<https://doi.org/10.1177/1468017313478901>>
- CADORET, A. (2003). *Padres como los demás: homosexualidad y parentesco*. Barcelona: Gedisa.
- COAKLEY, J. F. y BERRICK, J. D. (2008). «Research review: In a rush to permanency. Preventing adoption disruption». *Child and Family Social Work*, 13, 101-112.
- COUSINS, J. (2003). «Are we missing the match? Rethinking adopter assessments and child profiling». *Adoption and Fostering*, 27, 4.
- (2009). «Placing disabled children with permanent new families». En: SCHOFIELD, G. y SIMMONDS, J. (eds.). *The child placement handbook*, 345-363. Londres, UK: BAAF.
- COWAN, A. B. (2004). «New strategies to promote the adoption of older children out of foster care». *Children and Youth Services Review*, 26 (11), 1007-1020.
<<http://doi.org/10.1016/j.chilyouth.2004.08.002>>
- DÍEZ, M.; MORGADO, B. y GONZÁLEZ, M. M. (2016). «El apoyo social y la satisfacción vital, factores clave en el caso de las madres adoptivas solas». *Apuntes de Psicología*, 34 (2-3), 136-146.
- DOUGHERTY, J. (1978). «Single adoptive mothers». *Social Work*, 32, 311-314.
- EBRAHIM, S. G. (2001). «Adocao tardia: altruismo, maturadidade e estabilidade emocional». *Psicologia, Reflexao e Critica*, 14 (1), 73-80.
- FEIGELMAN, W. y SILVERMAN, A. R. (1977). «Single parent adoption». *Social Casework*, 58 (7), 418-425.
- FORBES, H. y DZIEGIELEWSKI, S. (2003). «Issues facing adoptive mothers of children with special needs». *Journal of Social Work*, 3 (3), 301-320.
- GALLEGUILLOS, M. F. (2015). «Adopción: interés superior del niño/a versus enfoque biologicista». En: FERNÁNDEZ, P.; LARA, A.; OLTRA, S. y RIQUELME, P. (comps.). *Infancias, familias y Estado*. Santiago de Chile: Ediciones UCSH.

- GARCÍA, L. y GRAU, J. (2016). «La cara oculta de la adopción. Las adopciones internacionales truncadas en Catalunya». *Periferias*, 21 (2), 29-57. <<https://doi.org/10.5565/rev/periferia.578>>.
- GONZÁLEZ, M. M.; JIMÉNEZ, I.; MORGADO, B. y DÍEZ, M. (2007). *Madres solteras por elección: análisis de la monoparentalidad emergente*. Madrid: Instituto de la Mujer.
- GROZE, V. (1991). «Adoption and single parents. A review». *Child Welfare League of America*, LXX (3), 321-332.
- GROZE, V. y ROSENTHAL, J. (1991). «Single parents and their adopted children: A psychosocial analysis». *Families in Society: Journal of Contemporary Human Services*, 72 (2), 67-77.
- HANNA, M. D. y MCROY, R. G. (2011). «Innovative practice approaches to matching in adoption». *Journal of Public Child Welfare*, 5 (1), 45-66. <<https://doi.org/10.1080/15548732.2011.542722>>
- HARTINGER-SAUNDERS, R. M. y TROUTEAUD, A. (2015). «Underserved adoptive families: Disparities in postadoption access to information, resources, and services». *Journal of Family Strengths*, 15 (1), 1-35.
- HAUGAARD, J., PALMER, M. y WOJSLAWOWICZ, J. C. (1999). «Single-parent adoptions». *Adoption Quarterly*, 2 (4), 65-74. <<https://doi.org/10.1300/J145v02n0405>>
- HÖGBACKA, R. (2008). «The quest for a child of one's own: Parents, markets and transnational adoption». *Journal of Comparative Family Studies*, 39 (3), 311-330.
- JOCILES, M. I. (2013). «Resistiéndose ante el conocimiento experto: monoparentalidad adoptiva y tácticas para legitimar la solidaridad como motivación para adoptar». *Cultura y educación*, 25 (2), 213-228.
- JOCILES, M. I. y CHARRO, C. (2008). «Construcción de los roles paternos en los procesos de adopción internacional: El papel de las instituciones intermediarias». *Política y Sociedad*, 45 (2), 105-130.
- JOCILES, M. I.; RIVAS, A. M. y POVEDA, D. (2012). «Las representaciones expertas sobre las solicitantes individuales en los procesos de adopción». *Revista de Dialectología y Tradiciones Populares*, LXVII (2), 535-558. <<https://doi.org/10.3989/rdtp.2012.21>>
- JORDANA, O. (2009). «Una aproximación antropológica a la maternidad voluntariamente sola en Barcelona». *Revista de Antropología Experimental*, 9 (7), 91-102.
- JULIAN, M. (2013). «Age at adoption from institutional care as a window into the lasting effects of early experiences». *Clinical Child and Family Psychology Review*, 16 (2), 101-145. <<https://doi.org/10.1007/s10567-013-0130-6>>
- KAGAN, R. M. y REID, W. J. (1986). «Critical factors in the adoption of emotionally disturbed youths». *Child Welfare*, 65 (1), 63-73.
- LEUNG, P.; ERICH, S. y KANENBERG, H. (2005). «A comparison of family functioning in gay/lesbian, heterosexual and special needs adoptions». *Children and Youth Services Review*, 27, 1031-1044. <<https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2004.12.030>>
- MARRE, D. (2009) «Los silencios de la adopción en España». *Revista de Antropología Social*, 18, 97-126.
- MCROY, R. G. (1999). *Special needs adoptions: Practice Issues*. Nueva York: Garland Publishing, Inc.
- MEDINA, R. (2013). «Imbricación del discurso jurídico y el discurso experto en torno a la idoneidad para la adopción en familias monoparentales». En: JOCILES, M. I.

- y MEDINA, R. *La monoparentalidad por elección. El proceso de construcción de un modelo de familia*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- MEMMI, D. (2014). *La revanche de la chair. Essai sur les nouveaux supports de l'identité*. París: Seuil.
- MSSSI (MINISTERIO DE SANIDAD, SEGURIDAD SOCIAL E IGUALDAD) (2016). *Guía de Ayudas Sociales*. Madrid: MSSSI.
- MSSSI (MINISTERIO DE SANIDAD, SEGURIDAD SOCIAL E IGUALDAD) (2017). *Estadísticas de Adopción Internacional 2011-2015*. Madrid, España. Recuperado de <http://www.msssi.gob.es/ssi/familiasInfancia/Infancia/adopciones/2015ESTA_DISTICA20112015.pdf>.
- (2017b). *Boletín de datos estadísticos de medidas de protección a la infancia, nº 18. Datos de 2015*. Madrid, España. Recuperado de <<http://www.msssi.gob.es/ssi/familiasInfancia/Infancia/pdf/Boletinproteccion18provisionalcorrecto.pdf>>.
- O'DELL, K. E.; MCCALL, R. B. y GROARK, C. J. (2015). «Supporting families throughout the international special needs adoption process». *Children and Youth Services Review*, 59, 161-170.
<<https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2015.11.008>>.
- OTUKA, L.; SCORSOLINI-COMIN, F. y SANTOS, M. A. dos. (2013). «Adoção tardia por casal divorciado e com filhos biológicos: novos contextos para a parentalidade». *Estudos de Psicologia*, 30 (1), 89-99.
- PALACIOS, J. (2007). «Después de la adopción: necesidades y niveles de apoyo». *Anuario de Psicología*, 38 (2), 181-198.
- PANIAGUA, C.; JIMÉNEZ-MORAGO, J. M., y PALACIOS, J. (2016). «Adopciones rotas en Andalucía: caracterización y propuestas para la intervención». *Apuntes de Psicología*, 34 (2-3), 301-309.
- PAKIZEGI, B. (2007). «Single-parent adoptions and clinical implications». En: RAFAEL JAVIER, A.; BADEN, A.; BIAFORA, F. y CAMACHO-GINGERICH, A. (eds.). *Handbook of adoption. Implications for researchers, practitioners, and families* (190-216). CA: Sage.
- (2012). «Adolescent adoptees of single mothers by choice». *International Journal of Humanities and Social Science*, 2 (1), 173-188.
- PENA, M. (2016). «Relatos de adopciones monoparentales: tensiones y potencialidades». *Revista Interdisciplinaria de Estudios de Género de El Colegio de México*, 2 (4), 103-125.
- POVEDA, D.; JOCILES, M. I.; RIVAS, A. M. y LORES, F. (2013). «Discurso experto sobre la idoneidad e instrumentalización del interés superior del menor en la valoración de las familias monoparentales». En: JOCILES, M. I. y MEDINA, R. (ed.). *La monoparentalidad por elección. El proceso de construcción de un modelo de familia* (267-292). Valencia: Tirant Lo Blanch.
- RALEIGH, E. (2012). «Are same-sex and single adoptive parents more likely to adopt transracially? A national analysis of race, family structure, and the adoption marketplace». *Sociological Perspectives*, 55 (3), 449-471.
- RIESSMAN, C. K. (2008). *Narrative methods for the human sciences*. Londres: Sage.
- RODRÍGUEZ, M. J. y JAREÑO, D. (2015). «Estigma social y adopción internacional en España. ¿Es la familia adoptiva un modelo familiar menos «auténtico» que los basados en lazos biológicos?». *Papers*, 100 (2), 211-236.
<<https://doi.org/10.5565/rev/papers.2070>>
- ROSENTHAL, J. A.; SCHMIDT, D. y CONNER, J. (1988). «Predictors of special needs adoption disruption: An exploratory study». *Children and Youth Services Review*, 10, 101-117.

- ROSSER, A. y MOYA, C. (2001). «Familias monoparentales e idoneidad para la adopción». *Intervención Psicosocial*, 10 (2), 209-220.
- SALVO AGOGLIA, I. (2018). «Narrativas de mujeres que adoptan monoparentalmente en Chile: dispositivos de intervención y prácticas de resistencia». *Revista de Estudios Sociales*, 63, 29-41.
<<https://doi.org/10.7440/res63.2018.03>>
- SELMAN, P. (2012). «The global decline of intercountry adoption: What lies ahead?». *Social Policy and Society*, 11 (3), 381-397.
<<https://doi.org/10.1017/s1474746412000085>>
- (2016). «The rise and fall of intercountry adoption in the 21st century». *International Social Work*, 52 (5), 575-594.
<<https://doi.org/10.1177/0020872809337681>>
- SENAME (2018). *Anuario estadístico 2017*. Servicio Nacional de Menores: Chile. Recuperado de <<http://www.sename.cl/web/anuarios-estadisticos-sename/>>.
- SHIREMAN, J. F. (1994). «Adoptions by single parents». *Marriage & Family Review*, 20 (3-4), 367-388.
<<https://doi.org/10.1300/J002v20n0304>>
- SHIREMAN, J. F. y JOHNSON, R. R. (1985). «Single parent adoptions: A longitudinal study». *Children & Youth Services Review*, 7, 321-334.
- SILVA, C. y BENETTI, S. (2015). «Older child adoption: A study of the affiliation process». *Estudos de Psicologia (Campinas)*, 32 (1), 121-127.
<<https://doi.org/10.1590/0103-166X2015000100011>>
- STRAUSS, A. y CORBIN, J. (1998). *Basics of qualitative research techniques and procedures for developing grounded theory*. Londres: Sage Publications.
- TAN, T. X. y BAGGERLY, J. (2009). «Behavioral adjustment of adopted chinese girls in single-mother, lesbian-couple, and heterosexual-couple households». *Adoption Quarterly*, 12 (3-4), 171-186.
<<https://doi.org/10.1080/10926750903313336>>.
- VAN LANINGHAM, J. L.; SCHEUBLE, L. K. y JOHNSON, D. R. (2012) «Social factors predicting women's consideration of adoption». *Michigan Family Review*, 16 (1), 1-21.
- VASILACHIS DE GIALDINO, I. (2009). *Estrategias de investigación cualitativa*. Buenos Aires: Gedisa.

La «innovación escondida» de las pymes industriales en el capitalismo español. Gestión, estrategias y repertorios de prácticas innovadoras en pymes manufactureras catalanas

Alejandro Pizzi

Universidad de Valencia. Departamento de Sociología y Antropología Social
alejandro.pizzi@uv.es

Manuel Ahedo

Universidad de Copenhague. Departamento de Sociología
mahe@soc.ku.dk



Recepción: 01-06-2018
Aceptación: 02-10-2018
Publicación: 30-05-2019

Resumen

Las pymes industriales dinámicas e innovadoras son una de las bases de prosperidad colectiva en algunos países y regiones europeas. Desde una sociología multinivel que integra los niveles micro (empresarial-organizativo), meso (regional-local y sectorial) y macro (capitalismo estatal-nacional) dentro del sistema de redes-cadenas de producción del capitalismo global, el artículo analiza la actividad innovadora de las pymes industriales, la cual se puede denominar *innovación escondida* al no aparecer en los indicadores convencionales de innovación. En base a 22 entrevistas semiestructuradas a directivos de pymes manufactureras de Cataluña, se aplica la Teoría Fundamentada para construir categorías descriptivas y proposiciones conceptuales de cara a comprender las relaciones sociales y los procesos típicos que utilizan las pymes para innovar. Se analizan tres aspectos: los marcos discursivos-cognitivos, las prácticas de planificación y gestión, y las principales estrategias y repertorios de prácticas innovadoras. Las principales aportaciones del artículo son las siguientes. A nivel micro, las formas de participación en la red-cadena de provisión-valor sectorial en la que operan las pymes ejercen una influencia decisiva sobre sus repertorios de innovación, y se han encontrado dos repertorios típicos de prácticas de innovación: las prácticas relativamente autónomas y las prácticas subordinadas a los clientes. A nivel meso del sistema de innovación y empresarial de Cataluña, se han encontrado problemas en la generación de bienes colectivos de competitividad local, debido a aspectos institucionales y a políticas públicas. A nivel macro, el capitalismo español presenta un bajo desarrollo de factores institucionales de capacitación para la innovación en su sistema empresarial.

Palabras clave: sistemas de innovación; capitalismo; redes de provisión-producción; políticas de apoyo a las pymes; bienes colectivos de competitividad local

Abstract. *The 'hidden innovation' of industrial SMEs in Spanish capitalism: Management, strategies and repertoires of innovative practices in Catalan manufacturing SMEs*

Innovative and dynamic manufacturing SMEs have been and continue to be one of the bases of collective prosperity in various European countries and regions. Based on a multi-level sociology that integrates the micro level (firm and organization), meso level (regional-local and sector) and macro level (state-related national capitalism), the article analyses the innovation activity of industrial SMEs, which may be called *hidden innovation* because it does not appear in conventional indicators. Based on 22 semi-structured interviews with managers of manufacturing SMEs of Catalonia, Grounded Theory is applied to construct descriptive categories and conceptual propositions in order to understand and analyse the social relations and typical processes SMEs use to innovate. Three main issues are analysed: discursive-cognitive frameworks, management and planning, and strategies and repertoires of innovation practices. The main contributions are as follows. At the micro level, the participation of SMEs in the sector-related value-supply chain or network exerts a decisive influence on their innovation repertoires, and two typical repertoires of innovation practices have been found: relatively autonomous practices and client-dependent practices. At the meso level of Catalonia's innovation and business system, problems have been found in producing local collective competition goods due to institutional aspects and public policies. At the macro level, Spain's capitalism displays a low development of institutional factors to provide its business system with innovation capacities.

Keywords: innovation system; development; capitalism; production-supply networks; SME-supporting policies; local collective competition goods

Sumario

- | | |
|---|---|
| 1. Introducción | 6. Estrategias y repertorios de prácticas innovadoras |
| 2. Marco teórico | 7. Conclusiones |
| 3. Diseño metodológico | Referencias bibliográficas |
| 4. Marcos discursivo-cognitivos y tipos principales de innovación | Anexo de empresas entrevistadas |
| 5. La planificación y la gestión de la innovación | |

1. Introducción

Las pymes industriales, que incluyen organizaciones con distintos niveles de innovación económica, han sido y siguen siendo una de las bases de la prosperidad socioeconómica en algunos países y regiones, al menos en la Europa occidental.¹ Sin embargo, en el capitalismo actual las pymes industriales se encuentran ante nuevos problemas, dado que el sistema dominante de producción pivota cada vez más sobre la gran empresa nacional, transnacional y

1. En las épocas recientes se ha identificado un número variante de regiones en los países nórdicos (Kristensen y Lijla, 2011), Alemania, Países Bajos, Italia, etcétera. En España destaca el caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco, y en menor medida la Comunidad de Navarra.

multinacional. Esas grandes empresas, desde una posici3n jerárquica, gestionan en cascada una red o sistema de proveedores de medianas y pequeñas empresas subcontratadas tradicionalmente enmarcadas en sistemas locales de producci3n (Crouch, et al., 2001). En este modelo crecientemente dominante, las pymes manufactureras se enfrentan ante dos retos en dos niveles diferentes. Primero, el aprovechamiento de sus capacidades y potencialidades organizativas internas relacionadas con la gesti3n del trabajo, con el fin de producir mejoras y desarrollos en productos y procesos (Arundel, et al., 2007). Segundo, la colaboraci3n entre ellas y con otras instituciones y organizaciones civiles y púlicas para la generaci3n de bienes colectivos de competitividad local (Crouch, et al., 2001; Ahedo, 2010). Las dos cuestiones son clave para la capacidad de una pyme de relacionarse con las grandes empresas clientes y/o líderes en sectores y productos. Este artículo se centra en las prácticas organizativas y de gesti3n empresarial en pymes manufactureras que tienen por objetivo promover innovaciones y mejoras en productos y procesos, principalmente dentro de su relaci3n con grandes empresas clientes.

Las formas y los procesos de innovaci3n en pymes no han sido una cuesti3n suficientemente estudiada desde la sociología y otras ciencias sociales afines. Edwards, Delbridge y Munday (2005) hacían una invitaci3n a su estudio desde un renovado enfoque en los procesos de mejoras graduales o incrementales. Generalmente, en la literatura sobre innovaci3n ha habido dos opciones conceptuales: proponer otra noci3n para la realidad de las pymes o ampliar la definici3n de innovaci3n. La segunda opci3n ha sido la habitual, dado el peso institucional del concepto de innovaci3n, el cual ha sido objeto de un constante alargamiento y complejizaci3n para poder incluir nuevas realidades. Inicialmente, innovaci3n fue sinónimo de cambio técnico de carácter radical. Luego se fue reconociendo su carácter de mejoras incrementales (progresivas) en procesos, productos, organizaci3n, etcétera. En esta opci3n de ampliar la definici3n surge el concepto de *innovaci3n escondida*, dado que no constituye un proceso *visible* desde la óptica original y convencional (Hansen y Serin, 1997). La innovaci3n escondida comprende un amplio abanico de mejoras, desarrollos, cambios y modificaciones incrementales en productos y procesos, con una alta orientaci3n al mercado o hacia los clientes (Arundel, et al, 2008). Puede ser una innovaci3n efectiva y eficiente, pero no dispone del estatus y el reconocimiento que tiene la innovaci3n radical en los discursos oficiales e institucionales.

Para observar y aprehender esas dinámicas de innovaci3n escondida, resulta útil usar enfoques cualitativos, tal como se propone en este artículo. Por ejemplo, las entrevistas con gerentes de las empresas, directivos y responsables de las mejoras o cambios técnicos permiten reconstruir el marco cognitivo, las l3gicas y los incentivos que impulsan las prácticas de innovaci3n, y conocer cómo funciona la innovaci3n de las pymes industriales en sus contextos sistémicos e institucionales. A partir de esta propuesta, el artículo tiene la siguiente estructura. En la segunda secci3n se presenta el marco teórico que integra los siguientes niveles: global, macro, meso y micro; y propone la hipótesis del estudio. En la

tercera sección se presenta el abordaje metodológico para analizar la innovación en pymes manufactureras. El análisis se presenta en las siguientes secciones. En la cuarta, se destacan los elementos centrales del discurso empresarial sobre innovación, como marco cognitivo en el que operan los responsables de estas empresas y los principales tipos de innovación en las pymes. En la quinta se analizan las formas típicas de planificación y gestión de la innovación. En la sexta se identifican los repertorios de prácticas innovadoras, en base a rearticulaciones de los elementos desarrollados anteriormente. En las conclusiones se recogen los argumentos más importantes y se relacionan con el marco teórico.

2. Marco teórico

Antes de teorizar los niveles micro, meso y macro que afectan las pymes industriales catalanas, es necesario conceptualizar la realidad ontológica del capitalismo global actual, cada vez más transnacionalizado y globalizado, de la mano de grandes empresas de las zonas principales del capitalismo global. Según la perspectiva de los sistemas mundiales, originalmente desarrollada por Wallerstein, y con diferentes actualizaciones (Babones, 2015), las cadenas de producción mundial son gestionadas por empresas *lead* de países centrales en la zona del Atlántico Norte, que integran piezas, módulos o elementos producidos en zonas marginales de los países centrales o en zonas/países semiperiféricos, o en el caso de materias primas, principalmente en países periféricos del sur global. Dentro de la histórica división internacional del trabajo entre regiones o países centrales, semiperiféricos y periféricos, en las últimas décadas se ha dado una creciente tendencia a la internacionalización, a la financiarización de la propiedad empresarial y a la reestructuración sectorial, especialmente en industria y servicios. Uno de los motores de estas tendencias ha sido el continuo flujo transnacional de inversión y de producción por parte de las grandes empresas de los países centrales.

Las relaciones de provisión o suministro transnacionales entre pymes y empresas de niveles superiores han sido estudiadas desde varios enfoques. De cara a la gestión de la provisión por parte de la empresa cliente o *lead*, Gereffi, et al. (2005) proponen cinco tipos de relación entre proveedores y empresas superiores en lo que denominan la cadena de valor global: a) de transacción o de mercado: los clientes y proveedores realizan transacciones pero no interactúan; hay pocas posibilidades de innovación para las pymes que proveen suministros a clientes mayores; b) de dominio o de captura: los compradores globales que controlan la cadena de valor ejercen dominio sobre las marcas, diseños, *marketing*, y una relación exclusiva en la que las pymes están cautivas de los grandes compradores superiores o finales; esta opción también ofrece pocas oportunidades para innovar; c) relacional: en las cadenas relacionales los proveedores realizan más actividades por sí mismos, tienen más compradores potenciales y más opciones de mercado; se dan condiciones para que clientes y proveedores desarrollen más interacciones, lo cual permite un flujo mayor de conocimientos tácitos; d) modular: los proveedores *modulares* están

especializados en componentes de productos finales (módulos), que venden a más clientes; en esta relación las pymes, en tanto proveedoras, tienen claras oportunidades para innovar; e) jerárquica o de integración vertical: cuando una empresa *lead* posee un proveedor especializado y fidelizado, hay más oportunidades de que la gran empresa apoye sus procesos de innovación; en este tipo las posibilidades de innovar para las pymes son las más elevadas.

Bair (2008) realiza varias críticas a la tipología de Gereffi et al. (2005): a) no tiene suficientemente en cuenta las relaciones de poder asimétricas entre las empresas; b) silencia el papel de las instituciones próximas a las empresas, tanto las *lead* como las locales suministradoras; en el caso las pymes suministradoras hay que tener en cuenta el papel de instituciones locales para generar bienes colectivos de competitividad que pueden ayudar a una pyme local proveedora a optar por un tipo u otro de relación; c) cuestiona el uso político y sesgado de la idea de cadena de valor; d) propone el concepto de red global de producción. Desde esta perspectiva de las redes de producción o de cadenas de valor, suministro o provisión, se enfatiza que las oportunidades para realizar innovaciones dependen del modo de gestión de las cadenas de valor por parte de las empresas *lead*, a modo de compradores o clientes globales. Cada uno de estos tipos supone para una pyme proveedora un marco de interacción diferente y un marco de opciones y posibilidades de cara a hacer mejoras o innovaciones. En nuestro estudio observamos que, además de las oportunidades, también las estrategias y los repertorios típicos de prácticas de innovación están en función de los modos de gestión de las redes y/o cadenas de valor y suministros.

Las instituciones relevantes que influyen sobre las actividades de innovación económica se registran en tres niveles: el nivel macro, relativo a los sistemas nacionales de innovación; el nivel meso, vinculado con los contextos locales y sectoriales; y el nivel micro, referente a los factores organizativos internos de las empresas. A continuación mencionamos las aportaciones académicas para cada uno de estos niveles que nos resultan significativas para este trabajo, teniendo en cuenta los estudios internacionales y los referidos a España en particular.

Al nivel macro, y referido al contexto internacional, en la literatura reciente se han identificado varios tipos de capitalismo o de organización de las economías de mercado, con una mayor o menor atención a las diferencias nacionales. Las taxonomías convencionales van desde una tipología dual básica de las economías del Atlántico Norte (de mercado liberal y de mercado coordinado); de tres o cuatro tipos en la Europa occidental (liberal, coordinado, socialdemócrata y del sur de Europa), de cinco o más, incluyendo el modelo de mesocorporatista de grupo empresarial de Asia oriental, y el jerárquico de Latinoamérica (Amable, 2003; Boyer, 2005); o una tipología de seis tipos ideales de sistemas empresariales existentes en un amplio número de países occidentales (Whitley, 1999). Crouch (2005) opina que el fuerte ejercicio de tipologización debilita la necesaria labor analítica de las particularidades nacionales o regionales, ya que es posible encontrar en sectores, regiones o localidades modelos de crecimiento diferentes del modelo nacional dominante; estos casos ejemplifican la complejidad del funcionamiento institucional y provocan incoherencias creativas o

complementariedades institucionales más por diferencia que por coherencia o similitud. En esa línea de enfatizar la diversidad, Kristensen y Lijla (2011) comparan de forma comprensiva las similitudes y diferencias de los capitalismos nórdicos, con relación a sus desarrollados estados de bienestar.

Asimismo, el enfoque de los sistemas nacionales de innovación (Nelson, 1993; Lundvall, 2007) complementa las posibilidades analíticas al plantear un abordaje centrado en el estado-nación en el contexto internacional, en el que diversas instituciones nacionales y también algunas extranjeras o internacionales (especialmente las financieras) ejercen un efecto conjunto sobre el comportamiento innovador de las empresas. La comparación de sistemas de innovación se ha decantado por dos grandes tipos de sistemas: Science-Technology-Innovation (STI) y Doing-Using-Interacting (DUI) (Lundvall, et al., 2008). El modelo STI se basa en una visión lineal y formal de la innovación. Es típico de países con economías basadas en sectores de alta tecnología y empresas de mayores dimensiones, y se fundamenta en conocimientos codificados, personal científico interno y relaciones con instituciones científico-tecnológicas externas. En el modelo DUI, típico de países con menos sectores de alta tecnología y un mayor número de pymes, la innovación se apoya en un proceso reflexivo y dialógico, enfatiza los procesos de abajo-arriba no lineares, informales y multidireccionales de aprendizaje y flujos de conocimiento. Dentro de la visión DUI, se ha dado una creciente importancia a la organización del trabajo. Arundel et al. (2007) relacionan la innovación organizativa, la gestión de recursos humanos y algunos aspectos del mercado de trabajo para los países de la Unión Europea (UE)-15, y proponen cuatro tipos de organización del trabajo: organización que aprende, organización ligera, taylorismo y organización tradicional, que coinciden con otros indicadores de innovación.

Con respecto a la dimensión macro del capitalismo y del sistema de innovación en España, se suele hablar de un modelo típico del sur de Europa, en el que el Estado y el gobierno central, con bajos niveles de efectividad en sus políticas públicas, y las grandes empresas lideran un modelo altamente jerárquico en relación con los otros actores y sectores más débiles, como son las pymes, los sindicatos y los empleados, y las instituciones públicas locales. El sector industrial español es comparativamente pequeño y de menor relevancia que el promedio de la Europa occidental. Presenta asimismo problemas de competitividad internacional, en buena parte debido a las fallidas políticas industriales y laborales que se llevaron a cabo desde la transición a la democracia y en las décadas posteriores. El sistema español de investigación e innovación pivota sobre una relativamente alta actividad de investigación básica mayormente con financiación pública, y una relativamente baja actividad innovadora por parte de las empresas, independientemente de su tamaño y sector de actividad. En el estudio comparado de la UE-15 de Arundel et al. (2007), el sistema de organización del trabajo de España presenta una elevada presencia de organizaciones ligeras y de bajo aprendizaje, así como de organizaciones tayloristas y tradicionales, y una menor presencia de organizaciones que aprenden. Sus datos son consistentes con el modelo dominante de empresario-propietario-

autoritario, poco proclive a nuevas tendencias de gestión de recursos humanos y a la participación de los empleados en la organización del trabajo.

En el plano internacional, según la literatura que analiza el nivel meso, la actividad productiva e innovadora en pymes está altamente enmarcada en los contextos regionales-locales y sectoriales (Crouch, et al., 2009). En los contextos regionales-locales, principalmente a través de distritos o *clusters* industriales, las relaciones de coordinación y cooperación entre las pymes, y las relaciones individuales y colectivas con los agentes externos son uno de los factores clave para la innovación en las pymes. Crouch et al. (2001) definen los bienes colectivos de competitividad local (BCCL) como un conjunto de ventajas y recursos colectivos de dos tipos: intangibles, en forma de recursos cognitivos y normativos, y tangibles, en forma de infraestructuras y servicios. Las formas de creación y gobierno de esos bienes colectivos pueden ser diversas, pero destacan las organizadas de forma pública (gobiernos) o privada (asociativa o comunitaria), y son de vital importancia las público-privadas, que combinan las dos (Ahedo, 2010). Ámbitos clave en la generación de estos BCCL son los mercados de trabajo, el capital humano y los sistemas de formación locales, los cuales fueron enfatizados especialmente en la literatura sobre distritos industriales en los años 1980 y 1990, pero paradójicamente son algunas de las áreas menos investigadas en la literatura sobre sistemas de innovación (Asheim et al. 2010). En otras palabras, las relaciones externas en un contexto o marco relacional abierto son clave para las pymes (Lee et al. 2010). Sin embargo, los contextos sectoriales son también relevantes. Algunos autores han subrayado el papel institucional de los colectivos ocupacionales y profesionales sectoriales (Lam, 2002), que vinculan el sistema laboral y de formación con la actividad productiva en las empresas. Las redes de colaboración profesional son un elemento importante en los sistemas sectoriales de innovación (Malerba, 2004), junto al tipo de conocimiento que cada sector posee (Asheim y Coenen, 2005): sintético (sectores ingenieriles o de base tecnológica) o analítico (sectores con una base más científica). En suma, las diferentes relaciones sociales e institucionales de producción y de innovación a nivel regional-local y sectorial son factores clave en la capacidad de innovación y de hacer mejoras de las pymes.

En cuanto al nivel meso en España, el concepto de sistema regional de innovación ha sido profusamente aplicado (Olazarán y Otero, 2009; RES, 2016), en parte motivado por el desarrollo de políticas industriales y de I+D de las comunidades autónomas. Sin embargo, pocas comunidades autónomas han desarrollado sistemas e instituciones de apoyo a la innovación y la competitividad de las pymes. Destacan dos comunidades autónomas. En la comunidad del País Vasco, sus diversas políticas industriales han tenido siempre bastante presente la importancia de las pymes industriales, como en el caso de su política de *clusters*, y cabe asimismo destacar el significativo papel de las cooperativas industriales y manufactureras (Ahedo, 2006). En la Comunidad Valenciana, su inicial política de red de Institutos Tecnológicos (IMPIVA) orientados a las pymes de sus distritos industriales sectoriales perdió estatus político e institucional con los gobiernos regionales del PP desde 1995. Ahedo y Brunet (2010)

aplican el concepto de bienes colectivos de competitividad local para identificar los factores que pueden llevar a pymes locales a ser innovadoras o competitivas en España. El sistema catalán de innovación, específicamente, es un sistema híbrido en el que conviven dos modelos (Ahedo et al., 2014). Por un lado, un modelo STI formal en base a su desarrollado sistema de investigación, con un alto nivel de formalización política e institucional. Por el otro lado, un modelo DUI informal, en base a una estructura sectorial comprensiva y poco especializada, una alta presencia de pymes manufactureras sin relaciones densas y unas redes informales de interacción y relación. Este DUI informal no ha gozado de una institucionalización política ni de organizaciones estables para hacerlo más formalizado y efectivo. En Cataluña, además de una falta de políticas industriales, las políticas de innovación no se han orientado de forma efectiva a promover la capacidad innovadora de su tejido empresarial (Ahedo, 2018).

Según las experiencias internacionales de los estudios de nivel micro, los factores internos y organizativos de las pymes han recibido una menor atención teórica (Callejón y Ortún, 2009). El papel de los trabajadores en la innovación ha sido destacado por la propuesta de innovación basada en los empleados y el aprendizaje en el lugar de trabajo (Høyrup, y Møller, 2012). Desde una teoría interactivocultural de la organización, se subraya la importancia de la interacción simbólica y comunicativa entre los miembros de la organización, desde las precondiciones para la interacción constituidas en las prácticas y rutinas organizativas y en las políticas laborales y de contratación. En el caso de las pymes, su reducido tamaño puede convertirse en una ventaja si se sabe gestionar en base a la proximidad y la interacción cara a cara. Hay dos aspectos centrales. Primero, con respecto a la gestión de una pyme, es relevante observar si la gestión está en manos de una persona profesional independiente o de la familia propietaria, aunque una solución intermedia consiste en que las nuevas generaciones de propietarios adquieran un mayor nivel de formación en gestión. Segundo, el sistema o cultura de relaciones: la interacción entre dirección y empleados resulta crítica, y especialmente entre la dirección y los empleados de calificación media, que en muchos casos pueden tener estudios técnicos de secundaria superior.

Con relación al nivel microempresarial u organizativo en España, el tamaño medio de las pymes en general es relativamente más pequeño que la media europea, aunque un poco más alto que la media de muchos países del sur de Europa como Italia. En España hay regulaciones que limitan el crecimiento en tamaño de las empresas, como puede ser el estatus fiscal y laboral para las empresas de más de 50 empleados, lo que desanima muchas empresas familiares o de gestión poco profesionalizada en sus proyectos de crecimiento. Las pymes, a pesar de su reducido tamaño, tienen la posibilidad de ser dinámicas e innovadoras. En un estudio en base a encuestas-entrevistas, Aragón-Sánchez y Sánchez-Marín (2005) concluyen que de los 15 principales obstáculos o barreras para la innovación y la competitividad en las pymes, los más importantes están asociados a los costes y los menos significativos son los asociados con la resistencia de gestores/empleados. Ahedo (2010), en base a los datos de las encuestas sobre las condiciones de

trabajo de la Eurofound, encuentra algunos rasgos con la posibilidad potencial de mejorar la capacidad de innovación en las pymes españolas, como son el ambiente positivo y comunitario en la relación entre colegas, y el trato recibido por los superiores. Varios estudios sobre las pymes del País Vasco y Navarra han enfatizado la importancia de la organización de trabajo y el papel de los empleados de nivel medio con formación técnica en las prácticas de innovación (Olazarán et al., 2009; Lavía, et al., 2016). En suma, las pymes industriales españolas tienen la potencialidad de ser innovadoras. Desarrollar y hacer efectivas esas potencialidades es tarea de las instituciones públicas y civiles.

En nuestro estudio sobre la innovación escondida de las pymes, construimos varios conceptos y categorías para entender este nivel micro de las pymes y su vínculo con las redes-cadenas de valor y suministro. En concreto, se han elaborado las siguientes nociones: a) marcos discursivo-cognitivos, entendidos como contextos culturales y discursivos que enmarcan las estrategias y prácticas concretas; b) planificación y gestión de la innovación, que incluye las decisiones estratégicas sobre la innovación y sobre las mejoras incrementales; c) estrategias y repertorios de innovación, que derivadas de los factores anteriores se refieren a las actividades reales y cotidianas relacionadas con la innovación y las mejoras.

3. Diseño metodológico

Partimos de la hipótesis según la cual las formas de gestión de las redes y cadenas globales de valor, por parte de las corporaciones que las controlan, influyen y condicionan los repertorios de innovación de las pymes que están insertas en las mismas. La innovación en pymes manufactureras tiende a tener un carácter de mejora incremental, y se conceptualiza como innovación escondida. Esta innovación escondida se organiza en función de una serie de marcos discursivo-cognitivos, formas de gestión, y estrategias y repertorios de prácticas de innovación, que tienen una clara naturaleza social y relacional dentro de las empresas y respecto a las redes-cadenas de provisión-valor sectoriales, tanto a nivel local-regional, sectorial, nacional y global.

Para estudiar las formas típicas de vinculación de las pymes en las redes y cadenas globales de valor, así como sus repertorios típicos de innovación, empleamos un diseño metodológico cualitativo. Para ello, nos basamos en entrevistas a directivos y propietarios de pymes, junto con observación en las empresas. Las entrevistas las efectuamos sobre la base de una muestra estructural (Ibáñez, 1988). No pretendemos obtener una representatividad extensiva, sino la búsqueda de sujetos y casos que reproduzcan, en una escala experimental, prácticas empresariales y discursos sobre innovación propios de las pymes industriales (mediante el análisis de las pymes en Cataluña). Reconstruimos prácticas típicas de innovación de las pymes que nos permiten dar un paso más en la comprensión de este fenómeno, especialmente sus dinámicas organizativas. Sobre la base del conocimiento elaborado a partir de la muestra, podemos proyectar los tipos de prácticas analizados hacia un conjunto mayor, bajo el supuesto de homogeneidad interna de la posición estructural de las pymes.

Las entrevistas y las visitas a las empresas se efectuaron en el año 2011². Para alcanzar la representatividad estructural, la muestra está conformada por directivos de 22 pymes industriales (de Cataluña). Consideramos que los criterios organizativos y los discursos empresariales sobre la innovación que observamos son representativos del sector, y nos permiten comprender rasgos típicos del comportamiento y las perspectivas empresariales sobre dicha temática. En la muestra hay perfiles que responden a diferentes situaciones económicas, lo cual nos permite estudiar distintos tipos de prácticas innovadoras. Concretamente, 10 empresas forman parte de grupos económicos (nacionales y extranjeros), y 12 son empresas individuales, de naturaleza familiar y sociedades anónimas. Las empresas se encuentran insertas en el sector metalmeccánico y electrónico, con fuerte peso en componentes y materiales. La mitad de ellas elaboran productos propios, es decir, son dueñas de sus diseños. La otra mitad elabora productos diseñados en gran parte por sus clientes, mediante subcontrataciones. Algunas combinan ambas modalidades. Una parte de la muestra destina su producción al mercado nacional, y otras tienen elevados niveles de exportación. Doce empresas son proveedoras de firmas globales, siete son proveedoras de TIER 1 o 2 en cadenas de subcontratación, tres pymes operan exclusivamente con otras pymes, y otras tres operan también con el sector público (algunas combinan esta última modalidad con alguna de las dos primeras)³.

Utilizamos como metodología de análisis la Teoría Fundamentada (Glaser, 1992). Strauss y Corbin (1990) sostienen que la Teoría Fundamentada es útil para entender un fenómeno social sobre el cual se quiere profundizar en su comprensión. A partir de ella, elaboramos una serie de conceptos teóricos y proposiciones que nos permiten identificar los procesos sociales básicos de la innovación desde una mirada sociológica. En este sentido, partimos de las aportaciones de la literatura sobre la innovación en pymes y desarrollamos una serie de conceptos que nos permiten conocer con mayor precisión los distintos tipos de innovación y sus diferentes prácticas organizativas.

En suma, el estudio aquí presentado aspira a contribuir al conocimiento sociológico de las prácticas que influyen en la mayor o menor innovación en las pymes en Cataluña, dentro de su contexto micro, meso y macro.

4. Marcos discursivo-cognitivos y tipos principales de innovación

Reconstruimos los marcos cognitivos típicos de los empresarios y/o gerentes de pymes sobre innovación (incremental) en productos y en procesos. Por marcos cognitivos entendemos esquemas conceptuales e interpretativos que permiten

2. La configuración y el funcionamiento de los mercados no ha cambiado sustantivamente desde entonces. La información obtenida relacionada con los incentivos y las lógicas de funcionamiento continúa siendo útil para elaborar repertorios típicos de prácticas innovadoras de las pymes industriales.
3. En el anexo 1 detallamos las características de las pymes según el origen del capital, la cantidad de trabajadores, la pertenencia (o no) a un grupo económico mayor, el sector de actividad y el tipo de productos que ofrecen.

a los individuos y grupos (en este caso, empresarios y mandos gerenciales) comprender la realidad y los contextos en los que se desenvuelven. La forma como un empresario o un mando gerencial adquiere, registra, transforma y utiliza la información del entorno resulta fundamental para tomar decisiones económicas. Los marcos compartidos facilitan las interacciones entre organizaciones porque permiten disponer de interpretaciones comunes sobre lo que acontece. Los consideramos *lentes* con las cuales se perciben las oportunidades y las posibilidades de innovación. A partir de ello, podemos reconstruir prácticas y repertorios de innovación en las empresas.

En todos los casos analizados, las pymes innovadoras llevan a cabo innovaciones incrementales, que constituyen pequeñas o medianas mejoras continuas de productos o procesos, aplicadas al desarrollo de un bien a lo largo del tiempo. Las innovaciones radicales, en gran medida, están fuera de su alcance dado que requieren un proceso dirigido a través de laboratorios de I+D, y se aplican desarrollos en ciencia básica (Lam, 2002).

Sobre la innovación en productos encontramos dos variantes, que están en función de la forma en que se insertan las pymes en la red-cadena de valor y suministros. Por una parte, la innovación como adaptación creativa a la demanda específica del cliente: «Tenemos que hacer una adaptación de un producto que desarrolla el cliente, y nos pide que quiere *esto* de esta forma o de la otra» (empresa 21). La idea general la desarrolla el cliente, que suele ser una firma grande, y las empresas pymes acompañan ese desarrollo adaptando componentes específicos. La presión por innovar que tiene la pyme proviene de la necesidad de acompañar esa idea externa de acuerdo con sus recursos propios, utilizando conocimientos tácitos.

Por otra parte, la innovación en producto como desarrollo o concepto propio. En esta variante, el espíritu emprendedor se expresa en una creatividad propia de la pyme que permite diversificar sus productos/servicios. No surge de ideas originalmente provistas por el cliente, sino que es resultado de desarrollos internos e iniciativas autónomas de la firma: «En este caso desarrollamos un producto más conceptual, que diseñamos nosotros en nuestras oficinas técnicas» (empresa 11). Aquí el incentivo por innovar proviene de la percepción que los empresarios tienen de las oportunidades de mercado. Un directivo nos ilustra:

Tenemos que innovar para permanecer en el mercado. (...) Si queremos tener bases firmes, tenemos que investigar a largo plazo porque hay saltos tecnológicos que se van dando en el mundo y hay que estar en estos saltos (empresa 12).

En esta variante, la innovación es resultado de un mecanismo de decodificación de las necesidades de los clientes y de las posibilidades propias, y remite a la cercanía cognitiva de la empresa con el entorno.

Con respecto a las innovaciones en procesos, se percibe como resultado de las presiones de los clientes y/o del mercado. El cliente ofrece una oportunidad de trabajo a la pyme (contratando por un servicio o producto) a un determina-

do precio. Para asumirlo con un margen de rentabilidad, la pyme está *obligada* a ser innovadora en procesos para reducir costes.

La empresa quiere sobrevivir, porque el precio de venta lo pone el mercado, y entonces si quiere seguir tiene que tener un coste inferior al mercado, y para esto hay que intentar aumentar la productividad» (empresa 19).

La innovación de procesos asume, en el discurso, un carácter obligatorio o forzado porque es impuesta por los clientes, dada la posición subordinada de la pyme en la red-cadena de valor y suministros.

Dentro de este discurso de la *necesidad* (de innovaciones en procesos), encontramos matices según el tipo de empresa. En las firmas que elaboran productos estandarizados, y que innovan solo en procesos, la innovación significa la posibilidad de bajar el coste laboral mediante la adaptación de tecnología externa (adquirida en el mercado) a los procesos productivos internos.

Toda la innovación es introducir procesos o herramientas que existen en el mercado a nuestro propio proceso. Es lo que más acostumbramos a hacer las empresas de España. Te doy un ejemplo: la simulación de llenado. En el 99 introdujimos el 3D, introdujimos un tercer almacén automático que es para el acabado de piezas. De la línea van automáticamente al almacén; este almacén lo distribuye a las líneas de acabado o de control. Y cuando acaban, también automáticamente, van a este almacén y en este almacén se va haciendo la lista (empresa 14).

El discurso resalta que las empresas son innovadoras si logran conectar los conocimientos propios con los productos tecnológicos y bienes de capital adquiridos en el mercado, lo que requiere capacidad de absorción por parte de las pymes. Esta conexión favorece el objetivo último de la innovación en este perfil de pymes: aumentar la productividad del trabajo y/o reducir su coste

Las materias primas son las mismas para todo el mundo. Y para nosotros el 70% es materia prima, su coste no lo podemos bajar; pero el 30% de mano de obra hay que intentar bajarlo continuamente (empresa 17).

En esta variante resulta más visible que la innovación empresarial puede estar impulsada por el conflicto laboral, en tanto modifica la relación entre salarios y beneficios.

Un segundo componente discursivo de la innovación en procesos consiste en que la innovación equivale a mejorar dichos procesos productivos. Suelen ser discursos de firmas subcontratistas, que no innovan en productos ni hacen I+D interna: «Para nosotros la innovación... no es inventar, sino es mejorar» (empresa 8). La mejora continua de procesos y rutinas de trabajo implica la integración racional de todos los aspectos organizativos y logísticos de la empresa.

Para mandar piezas a Vigo tuvimos que diseñar un contenedor donde poner las piezas, que para nosotros fue un esfuerzo de diseño específico. La innovación

abarca todo el proceso productivo, desde la entrada de un pedido hasta que se expide. O sea, innovamos para mejorar, no inventamos nada (empresa 1).

Un tercer componente discursivo de la innovación de procesos la vincula con la renovación de las estrategias comerciales, que implica la búsqueda de nuevos mercados a partir de las nuevas aplicaciones de los productos. El discurso de la innovación resalta la importancia de las nuevas formas de comercialización, tales como asistir a ferias internacionales, aprovechar las nuevas oportunidades de ventas por internet, etcétera.

5. La planificación y la gestión de la innovación

En este subapartado estudiamos la gestión interna de la práctica innovadora de las pymes. Específicamente, analizamos las características de la planificación y de los procesos de toma de decisiones sobre las innovaciones (especialmente en productos). En las pymes industriales, la planificación de la innovación responde a prácticas que oscilan entre semiestructuradas (es decir, que responden a esquemas basados en rutinas) y aleatorias (que carecen de esquemas rutinarios).

a) Prácticas semiestructuradas y poco formalizadas. En pymes que cuentan con departamento de I+D y habitualmente forman parte de un grupo económico mayor, la planificación tiene un carácter semiestructurado no formalizado. En estos casos existe, por parte de la dirección, una relativa planificación a medio plazo que estima los objetivos y los recursos para la innovación, y que funciona como una declaración inicial de intenciones. El siguiente relato ilustra esta variante típica.

Tenemos un plan estratégico entre comillas, pero no hay documento escrito. Es un plan estratégico que siempre se pone en la mesa, y que está en constante evolución, pero no hay un documento escrito. No funcionamos así, no funcionamos como una gran empresa que tiene esto establecido por la cúpula. Respecto al presupuesto para I+D, cada proyecto tiene una carga en cuanto a personal, dedicación, tiempo. Lo que son inversiones de I+D se van viendo con la evolución del proyecto, no se establecen *a priori*. Cuando llega la necesidad es cuando se discute realmente la compra, el desarrollo o la adquisición de lo que necesitamos (empresa 3).

La planificación sistemática y documentada no es posible para estas empresas, que están sujetas a los imperativos de una demanda (y unos ingresos) difícil de prever. Constituye una declaración de intenciones sujeta a posibles cambios, internos y externos, que la obliga a mantener una posición relativamente flexible en sus proyectos de producción. Así, las inversiones en innovación son el resultado de un compromiso variable entre la necesidad y las disponibilidades de recursos. Por tanto, las prácticas de innovación requieren un alto grado de pragmatismo. Las innovaciones se basan en investigaciones y desarrollos *ad-hoc*, adecuados a sus realidades y posibilidades.

b) Prácticas aleatorias de innovación. En las pymes que son subcontratistas, la planificación en innovación suele ser menor aún. El hecho de estar sujetos a proyectos de clientes mayores no genera los incentivos suficientes para planificar de forma sistemática la investigación en desarrollos propios. Por ello, la planificación no existe como tal y los esfuerzos de innovación tienen un carácter aleatorio. Un directivo nos ilustra esta modalidad.

No hay una organización para la innovación, no hay reuniones de creatividad, esto no está organizado, sucede informalmente. El *leit* es el mercado, que nos indica que deberíamos tener este producto, y luego lo van hablando hasta que aterriza en ingeniería (empresa 22).

Y con respecto a la planificación para la innovación...

Va surgiendo sobre la marcha, no hay un proceso; sí que hay ideas, pero un punto que no está formalizado. Hemos intentado formalizarlo, pero el propietario es el propietario y si las ideas salen de él, hay que preguntarle a él (empresa 5).

Por tanto, vemos que la innovación es aleatoria y carece de sistematicidad. Constituye una idea general que se va adaptando y concretando en función de las circunstancias del mercado y/o de la situación interna de la empresa. Las decisiones se toman sobre la marcha, según la evolución del mercado.

Tenemos reuniones anuales en las que discutimos sobre cosas nuevas que podemos hacer, pero te diría que la mayoría de las innovaciones que hacemos provienen de distintas situaciones y de cómo reaccionamos a ellas, y a partir de aquí surge un nuevo camino (empresa 20).

Una vez establecido que la planificación puede ser semiestructurada y/o aleatoria, analizamos de qué manera se toman las decisiones de inversión en las pymes. Elaboramos los tres modos típicos en que se toman las decisiones sobre las prácticas innovadoras.

a) Modelo colegiado. Las decisiones colegiadas responden a un modelo aplicable a las firmas medianas en las que participan diversas áreas e intereses internos:

El círculo de innovación está formado por los directores de todas las áreas, porque así damos con todas las visiones de la idea. Aparte, se desarrolla la idea para que todos la entendamos de la misma forma y se unifiquen las visiones. Se hace una ficha, y nos tenemos que basar en la ficha para votarla. ¿Cómo la votamos? En base a los criterios estratégicos que están alineados con la estrategia de la compañía (empresa 4).

Otro directivo nos ilustra la misma lógica:

Lo que hacemos aquí es que hay un equipo de dirección, que analiza los proyectos que entran, RRHH, finanzas, *marketing*, operaciones, calidad, ingenie-

ría... Nos sentamos, y de todos estos proyectos decidimos los que van y los que no van, después se los pasamos a un ingeniero y mira que recursos necesita... (empresa 12).

La práctica innovadora por la que finalmente se van a apostar recursos se decide mediante acuerdos y negociaciones entre las partes directivas de la empresa.

b) Modelo vertical participativo. Las decisiones de inversión en innovaciones se toman en la dirección general de la empresa. Por su parte, los responsables de las diferentes áreas productivas participan en la elaboración de propuestas y en rondas de consultas, y posteriormente se encargan de implementar las decisiones asumidas por la dirección general. Lo observamos en pymes que participan en grupos económicos mayores, donde las decisiones se toman en la cúspide del grupo.

Hay varios foros donde se discuten estas cosas. Tenemos reuniones de investigación, reuniones estratégicas anuales, reuniones de comité ejecutivo. El *planning process* es anual, que es la reunión alta del comité ejecutivo. Es la de mayor nivel, donde se toman las decisiones más importantes, pero allí no se toman las decisiones de si vamos a comprar un pequeño equipo de laboratorio. Eso es más de reuniones bimensuales y se habla de cosas de este tipo, hay diferentes foros, pero no lo hace el departamento de I+D, se hace siempre en reuniones donde hay un representante de dirección o del director general (empresa 3).

El mismo esquema también lo registramos en pymes que no forman parte de grupos mayores, que tienen una estructura más sencilla, y que también disponen de espacios de discusión aunque el nivel decisorio esté concentrado en la cúpula de la organización. Mostramos un ejemplo de esta variante:

Hay un equipo interdepartamental que está formado por el director técnico, por un *product manager*, que es la persona que conoce el producto y el mercado en el que va, por el director de calidad y por el director de fabricación. Estas cuatro personas normalmente son las que diseñan la estrategia del producto cuando lo tenemos encima de la mesa, y cuando la estrategia está diseñada. Yo soy el director y dejo hacer, pero al final valoro si esa propuesta será correcta o no (empresa 17).

c) Modelo vertical decisional. Es aplicable a pequeñas empresas, que tienen una estructura más simple, organizada sobre una lógica puramente vertical de toma de decisiones, concentrada en la dirección general. El resto de la plantilla sigue los lineamientos decididos por el director general. Un empresario nos ilustra:

Como os he planteado, nosotros somos una plantilla de 28 personas. Tenemos una cierta estructura indirecta, pero vamos a decir que somos todos operativos, que estamos al pie del cañón y estamos al día a día. No tenemos una *corporate*; la única *corporate* que hay soy yo (empresa 21).

Cuando la planificación de la innovación es semiestructurada, implica que se ha discutido previamente la orientación general de la firma, aunque está sujeta a cambios. En estos casos, el proceso de toma de decisiones sobre innovaciones responde al modelo colegiado o al modelo vertical participativo. En los casos de pymes que pertenecen a grupos económicos mayores, se sigue el modelo vertical participativo.

Las pymes que no planifican la innovación suelen ser de un tamaño menor y aquí la innovación resulta aleatoria. Cuando se toman decisiones de inversión sobre procesos/productos innovadores, el modelo más coherente resulta el vertical decisional, porque es el que más se adapta a una estructura subordinada a empresas de mayor tamaño. En definitiva, si relacionamos ambos aspectos de la gestión de la innovación (la planificación y la toma de decisiones), vemos que las pymes que tienen cierto nivel de planificación se corresponden con modelos de decisión participativos, mientras que las pymes cuyas innovaciones son aleatorias se estructuran en procesos más decisionales. A grandes rasgos, tenemos un modelo de gestión semiplanificado/participativo y un modelo de gestión de la innovación aleatorio/decisional.

6. Estrategias y repertorios de prácticas innovadoras

En este apartado analizamos las estrategias y los repertorios de prácticas innovadoras de las pymes industriales con la siguiente secuencia analítica: a) primero estudiamos los modos típicos de formación de ideas innovadoras; b) analizamos las formas de circulación y los mecanismos de comunicación de ideas innovadoras; c) combinando los dos aspectos anteriores, elaboramos los modos típicos en que se forman las ideas innovadoras en las pymes; d) se describen las diferentes relaciones interempresariales en su sector y cadena de valor; e) en base a los pasos anteriores, identificamos las principales estrategias de innovación; f) finalmente subrayamos los dos grandes tipos de repertorios de prácticas innovadoras. Por repertorio entendemos capacidades aprendidas que se traducen en prácticas habituales y recurrentes, y que, desde nuestro criterio, dependen de la forma en que surgen; se combinan las ideas innovadoras y las estrategias empleadas por las firmas.

6.1. Formación de ideas innovadoras

Las ideas innovadoras surgen de un contexto de relaciones de intercambio comunicativo entre agentes económicos. Pueden originarse en distintos lugares y circular en diversos sentidos. Dichos intercambios comunicativos ocurren, en la mayoría de las pymes, en la cadena de valor. Constituye un proceso reflexivo y dialógico, basado en dinámicas de abajo-arriba no lineares, informales y multidireccionales de aprendizaje y de flujos de información. En este sentido, analizamos los recorridos típicos por los que circulan las ideas que promueven las prácticas innovadoras en las pymes.

Una primera variante típica de la circulación de ideas que incentivan innovaciones es aquella en la que el cliente le plantea ciertas necesidades a la pyme.

A continuación, la pyme analiza internamente las posibilidades de desarrollar el producto o resolver la necesidad del cliente. Las negociaciones y evaluaciones las llevan a cabo la dirección general, financiera y comercial de la pyme (o los directivos responsables de estos temas), y la implementación tecnológica de esa innovación se organiza a través de las oficinas técnicas de las pymes y los clientes:

Gran parte de las innovaciones vienen de las necesidades de los clientes. Por ejemplo, vendemos una de nuestras máquinas⁴ y, después de usarla uno o dos años, el cliente nos dice que le iría bien que hagamos tal cosa, u otra máquina que tenga otra funcionalidad que necesitaría el cliente. Entonces cogemos esta idea y analizamos si se puede hacer, si es viable comercialmente (empresa 20).

Los *inputs* de información provienen del mercado, en el sentido de que son los clientes quienes efectúan determinados pedidos o indican tendencias, que luego son adaptadas creativamente en las oficinas técnicas, de manera negociada con el cliente, a las posibilidades de las pymes. Constituyen una relación típica que, desde el punto de vista de la pyme, supone un recorrido descendente cliente-pyme, en el sentido de graficar el origen y la dirección de la demanda de innovaciones a lo largo de la red-cadena de valor y suministros.

Esta variante expresa una tendencia en las grandes empresas a delegar en la red de sus proveedores pymes funciones que antes desarrollaban autónomamente en el interior de su organización. En esta lógica, las pymes tienen incidencia en el desarrollo y diseño del producto, pero como subcontratados. En tal colaboración, la pyme propone modificaciones, pequeñas innovaciones incrementales con respecto al original (adaptación creativa) para que se pueda fabricar en condiciones viables para ellos, lo cual compromete más a la pyme y le da espacio para cierta innovación propia.

En una segunda variante típica, las innovaciones de las pymes provienen del intercambio comunicativo con sus propios proveedores

A veces una innovación viene provocada por un proveedor, que piensa hacer una innovación de una determinada manera, y entonces nos sondea con un nuevo producto que después podemos aplicar y adaptar a nuestra producción, y eso nos obliga a innovar en otras cosas (empresa 6).

Constituyen un recorrido ascendente proveedor-pyme, con origen en el proveedor. En este caso, la comunicación de una nueva idea tiene originalmente un sentido vertical ascendente, desde el proveedor a la pyme. Pero a continuación la dinámica innovadora es interna a esta última firma, y la mejora o el producto final es relativamente independiente de la innovación hecha por el proveedor. Las instancias de desarrollo de estas ideas, además de los aportes de las oficinas técnicas y/o la dirección de operaciones, son las

4. Panificadoras, en este ejemplo.

sesiones de creatividad entre integrantes de diferentes sectores de la pyme, de los círculos de calidad u otras instancias comunicativas similares. Constituye una modalidad típica de circulación de ideas que redundan en mejoras de productos y procesos.

Una tercera variante típica ocurre cuando, por propia iniciativa, la pyme sondea al cliente sobre la posibilidad de un nuevo producto que incorpora una innovación. Las posibilidades innovadoras las visualiza y desarrolla la propia pyme, tras la decodificación de las necesidades del mercado o entorno. Dicha decodificación se organiza a través de la comunicación entre la dirección general, financiera, comercial, y las oficinas técnicas, y son luego consultadas con los clientes para determinar su viabilidad comercial. Las ideas innovadoras surgen internamente de las oficinas técnicas de las pymes, pero existen relaciones sociales previas entre la pyme y el entorno que proveen los insumos con los cuales se elaboran ideas. Ilustramos esta práctica con el siguiente pasaje:

Nosotros intentamos que nuestro director técnico sea una persona que esté fuera, porque es un poco como el comercial. Es alguien que te tiene que traer mucho *know-how*. Tiene que estar fuera, tiene que ir a simposios, tiene que ir a ver empresas, tiene que estar en grupos de investigación, porque allí es donde va a coger el conocimiento. Aquí dentro difícilmente lo consiga. Sí que te puedes conectar a internet y allí hay mucha información, pero cuando estás fuera es cuando conoces a la gente y cuando se dan oportunidades (empresa 10).

Expresan relaciones típicas en la cadena de valor que representan un recorrido ascendente pyme-cliente, con origen en la pyme. Constituye una modalidad de circulación de ideas que redundan en nuevos productos o mejores prestaciones.

Un cuarto recorrido típico es una variante del anterior, en el que las ideas innovadoras surgen del vínculo entre agentes del sistema y las pymes, y a continuación esta negocia comercialmente con el cliente. La diferencia se encuentra en que, en este último caso, el desarrollo de la idea surge de vínculos formalizados con el entorno del sistema de innovación, mientras que en el tercero las ideas surgen en el interior de la organización de la pyme, utilizando aportaciones informales del entorno. En la cuarta variante, el vínculo con el sistema de innovación es más estable y formalizado. Suele ser una variante que utilizan las pymes más dinámicas en innovación, con mayor tamaño y recursos relativos, que aprovechan las oportunidades del sistema regional de innovación para desarrollar ideas de manera conjunta, mediante la colaboración e intercambio con agentes externos —centros tecnológicos, universidades, asesorías privadas, etcétera—. Constituyen una variante propia de empresas altamente capitalizadas que innovan en productos propios y que forman parte de grupos económicos.

A este tipo de recorrido de ideas innovadoras lo denominamos recorrido reticular pyme/entorno, porque las ideas innovadoras surgen de relaciones con la red tecnológica de apoyo a la innovación, y no de la cadena de valor. En esta variante, las ideas surgen de los diversos vínculos que pueden establecerse en

la red de agentes del sistema, pero el 3mbito de la empresa que articula dichas ideas es el departamento de I+D, que constituye un nodo clave del funcionamiento de las redes. Una vez definidas all3 las l3neas centrales de la innovaci3n, se terminan de implementar mediante las oficinas t3cnicas y los c3rculos de calidad de las pymes. Constituye una variante t3pica de circulaci3n de ideas innovadoras que suelen traducirse en mejoras de productos, nuevos productos o mejoras de procesos.

6.2. Mecanismos de comunicaci3n y circulaci3n de ideas innovadoras

Las ideas y las pr3cticas de innovaci3n se desarrollan sobre v3nculos de confianza y de comunicaci3n entre los agentes implicados. Los mecanismos de comunicaci3n entre empresas y agentes pueden favorecer la colaboraci3n y reducir la incertidumbre. Los mecanismos de comunicaci3n pueden tener un grado mayor o menor de formalizaci3n y de rutinizaci3n.

Por un lado, los mecanismos informales son los distintos tipos de v3nculos comunicativos con el entorno, que se dan de manera aleatoria y no sistem3tica. Es decir, no se asientan en rutinas preestablecidas para tal fin.

Las ideas vienen de la comunicaci3n con el mundo externo. El de *marketing* que habla con el cliente y detecta una necesidad. Otros se dan cuenta de que el cliente tiene una dificultad para hacer una determinada pieza. Las ideas pueden surgir de muchos sitios, pero siempre en contacto con el mundo externo (empresa 12).

Los mecanismos de comunicaci3n informales permiten el intercambio de informaci3n entre los agentes y monitorear sus productos, pero de manera aleatoria. Existen mecanismos m3s formalizados, que consisten en v3nculos de comunicaci3n relativamente sistem3ticos con el entorno, basados en rutinas establecidas y en una interacci3n organizada, y que tienen la potencialidad de inducir ideas y pr3cticas que se traduzcan en productos innovadores. Un entrevistado nos relata:

Hacemos d3as de innovaci3n con proveedores, hacemos d3as de innovaci3n con clientes y vamos a hablar con un cliente, invitamos a todos sus ingenieros, nosotros exponemos lo que tenemos y entonces all3 tambi3n establecemos esta relaci3n y nos enteramos de las necesidades que tienen. Hacemos lo que llamamos *line box*, que es entrar en las l3neas de montaje de los clientes y miramos a ver por donde tienen potencial de ahorrar tiempo y dinero en sus fijaciones (empresa 11).

Por otro lado, los mecanismos formales se basan en rutinas preestablecidas: reducen la incertidumbre entre los agentes, hacen m3s confiables sus relaciones y, adem3s de mejorar el intercambio de informaci3n y el monitoreo de los productos y las pr3cticas de los agentes, constituyen instancias que favorecen la deliberaci3n y la coordinaci3n.

6.3. *Procesos típicos de formación de ideas innovadoras*

Los procesos típicos de formación de ideas innovadoras pueden ser observados a partir de combinar los recorridos más habituales de dichas ideas en la cadena de valor y los mecanismos de comunicación. Así podemos establecer distintas combinaciones típicas que reflejan diferentes prácticas innovadoras.

Por un lado, tenemos el flujo de ideas y propuestas que parte del cliente hacia la pyme (de acuerdo con los cánones, podríamos denominarlo recorrido descendente cliente-pymes) y, por otro lado, el que surge de los proveedores hacia la pyme (recorrido ascendente proveedores-pyme). Ambos están basados en adaptaciones creativas de demandas de los clientes, en el primer caso, o en nuevos materiales/aplicaciones de proveedores, en el segundo. Las dos variantes se corresponden con mecanismos informales de comunicación. No se basan en rutinas preestablecidas, sino que surgen de iniciativas exógenas a las pymes, y están fuera de su control. En este sentido, los procesos de formación de ideas son aleatorios porque derivan de fuentes externas que no controla la pyme.

Por otro lado, el flujo de ideas y propuestas que parte de la pyme hacia sus clientes (recorrido ascendente pyme-cliente) y el flujo de ideas y propuestas que circula bidireccionalmente entre la pyme y su entorno institucional (recorrido reticular entorno-pyme) se basan de manera más habitual en mecanismos formales y/o estables de comunicación, dado que son posibles debido a la existencia de ciertas rutinas que implican un mayor nivel de estructuración de las relaciones sociales. Representan un modo de formación de ideas innovadoras más estructurado y basado en rutinas. Constituye una variante típica de formación de ideas innovadoras que se corresponde más estrechamente con la innovación en tanto desarrollo propio de la pyme.

Más específicamente, hay un modo aleatorio de formación de ideas innovadoras, dado que las relaciones entre las empresas no son sistemáticas. Dentro de esta variante, observamos dos subtipos. Uno que está dinamizado por los clientes de las pymes, mediante relaciones informales y no rutinarias, y que se traduce en nuevos productos o prestaciones que demanda el cliente. Un segundo subtipo aleatorio está dinamizado por los proveedores de las pymes, también mediante relaciones informales, y suele traducirse en mejoras de productos ya existentes y mejoras de procesos.

Por otra parte, hay un modo más estructurado de formación de ideas innovadoras, dado que se basa en rutinas, y tiene dos subtipos. El primero es un modo estructurado de formación de ideas innovadoras dinamizado por la propia pyme, mediante relaciones sistemáticas con sus clientes, y se traduce en nuevos productos y/o prestaciones ofrecidos al cliente. El segundo subtipo es un modo estructurado de formación de ideas innovadoras, dinamizado por las redes del entorno de las pymes, mediante relaciones sistemáticas. Se traduce en el desarrollo de nuevos productos, prestaciones y/o en mejoras de procesos. Estos procesos constituyen los mecanismos específicos por los cuales las pymes logran absorber, asimilar y capitalizar las posibilidades de innovación.

6.4. Relaciones interempresariales

A continuación reconstruimos las estrategias más habituales de las pymes para establecer relaciones y vínculos entre sí dentro de su sector, cadena de valor y entorno local:

- a) Articulaciones sistemáticas. Alianzas interempresariales dentro del sector para potenciar recursos colectivos: alianzas, acuerdos de complementación, colaboraciones, *clusters*. Estas colaboraciones se dan entre pymes del mismo sector. La cooperación entre pymes en ciertas líneas de negocios se visualiza como una opción racional, a pesar de que en otras líneas exista competencia entre ellas. Constituye una variante poco extendida en sistemas de innovación de bajo desarrollo e integración.
- b) Articulaciones puntuales. Alianzas de corto plazo en la cadena de valor (con proveedores y clientes). El discurso que favorece esta práctica se basa en la percepción de ventajas económicas para defender las posiciones de la pyme en el mercado. Son puntuales porque la alianza desarrolla un producto específico, pero no supone un horizonte de trabajo conjunto entre empresas a largo plazo, sino resolver una demanda específica. Esta variante tiene una presencia más extendida de pymes en sistemas de innovación de bajo desarrollo e integración.
- c) Colaboraciones semiforzadas. Alianzas puramente formales, incentivadas por las subvenciones que las pymes pueden obtener del sector público si se presentan proyectos de trabajo conjunto entre diversas empresas. Tiene un carácter semiforzado porque debajo de esta formalidad no existe una práctica de colaboración real, un intercambio genuino de recursos que consolide un clima de confianza mutua. Esta variante más bien es una forma de encubrir una estrategia no cooperativa real.
- d) Finalmente están las pymes que optan por estrategias individualistas y no cooperativas. Esta estrategia está motivada por tres causas fundamentales. Primera, por una concepción patrimonialista de la organización, por la cual existe una dificultad de orden cultural entre sus propietarios para concebir las empresas del sector como posibles aliados en ciertas circunstancias. Constituye una variante típica de empresas familiares pequeñas, con nivel bajo-medio de profesionalización de la gestión. Las innovaciones se conciben, en estos casos, como elaboraciones que surgen de vínculos comunicativos dentro del círculo de confianza patrimonialista. Segunda, por una concepción individualista, que refleja una inserción aislada de la pyme, debido a la ausencia de capital social y falta de información sobre las posibilidades de articulación con otras empresas. En esta variante no hallamos necesariamente una concepción patrimonialista de la empresa, sino una estrategia pobre construida sobre la debilidad del capital social de la dirección de la empresa. De forma similar al caso anterior, la innovación surge de un intercambio de ideas dentro de un círculo limitado de integrantes de la empresa. Tercera, por limitaciones estructurales a la cooperación dadas por la imposibilidad de articulación

productiva. Ocurre en empresas que elaboran bienes básicos y solo innovan en procesos, y por tanto no tienen incentivos para colaborar unas con otras.

6.5. Estrategias típicas de innovación

La mayoría de las pymes industriales elaboran productos intermedios o componentes en relación con clientes generalmente grandes. Dado que la mayoría de las innovaciones de las pymes industriales implican relaciones entre agentes que participan en la cadena de valor, diferenciamos cuatro estrategias típicas.

a) Reforzar el valor añadido. Es una estrategia orientada a las necesidades específicas de los clientes, a partir de la detección de sus demandas o necesidades potenciales. Se centra en la elaboración de productos en series cortas-medianas pero con mayor valor añadido, lo que requiere del desarrollo de tecnologías, *know-how*, I+D, formación interna, etcétera. Esta opción estratégica descarta la fabricación de grandes cantidades a bajos precios. Como ilustración, un directivo nos relata:

Con un señor que tiene una dimensión 100 veces mayor que nosotros y que tiene dos fábricas en China y una en Brasil, es muy difícil competir. Por precio no podemos competir. Por tanto, cada año tenemos que hacer alguna innovación que le demuestre al cliente que le aportamos un valor muy superior al de únicamente vender un producto (empresa 8).

Constituye una estrategia que es coherente con un proceso de formación de ideas innovadoras estructurado y basado en rutinas (desarrollado en el apartado 6.3.).

b) Especialización y/o complementariedad con grandes clientes. Es una variante de lo anterior. Esta estrategia se basa en la incorporación a redes comerciales controladas por grandes firmas, ajustando sus capacidades internas en función de las estrategias de externalización de las grandes empresas. La iniciativa innovadora no surge solo de la pyme, sino de propuestas de los clientes que, mediante mecanismos de comunicación entre las firmas, se van desarrollando hasta alcanzar un acuerdo sobre el producto. Es una estrategia previamente negociada entre las firmas. Un empresario del sector de maquinarias nos ilustra esta estrategia:

En el mundo había un solo fabricante de este tipo de máquinas, que es alemán, y hacía gran volumen. Estamos hablando de inversiones a partir de 600 mil a 1 millón de euros, que solamente puedes amortizar o justificar para producciones de 70 millones o 80 millones de piezas al año. Pero en el año 85 desarrollan una versión de máquina que nos permite integrarnos con unas nuevas piezas fabricadas en volúmenes medios, y que a este fabricante no le interesa desarrollar internamente. Pues a partir de aquí, durante estos 25 años de historia hemos desarrollado tres generaciones de máquinas, y ahora estamos desarrollando la cuarta generación (empresa 21).

Constituye una estrategia coherente con lo que hemos denominado modo aleatorio de formación de ideas innovadoras en el apartado 6.3., dado que las iniciativas provienen de los propios clientes.

c) Diversificación de productos y clientes mediante la disminución del riesgo económico que implica depender de un único producto, cliente o segmento del mercado, y apuesta por la diversificación. Esta estrategia presenta cuatro modalidades. En primer lugar, la identificación de nuevos sectores y nichos de mercado, mediante proponer a los clientes aplicaciones novedosas de productos propios, elaborar nuevos productos, etcétera. Estas búsquedas son iniciativas de las pymes, dada la inestabilidad de los mercados en los que habitualmente operan. Son búsquedas basadas en el ensayo y error, y representan actitudes proactivas.

Nos introdujimos en el tema ferroviario hace pocos años, antes estábamos en otro sector. Fue un poco gracias a descubrir nuevas aleaciones, y poco a poco hemos ido abriendo esta línea de negocio nueva. Antes estábamos más centrados en el tema eléctrico o tubos. El mercado de tubo ahora va a peor, porque existe el tubo de plástico, y estamos intentando sacar ideas para nuevas aplicaciones para tubo de cobre. La propia innovación te abre mercados (empresa 7).

Otro directivo nos amplía:

Vamos buscando un poco más a ciegas, porque no sabes en qué te estás moviendo, en qué mercado, en qué sector... pero vas buscando aplicaciones donde tu producto genere un valor añadido que no esté allí en el mercado. Entonces hemos empezado a arañar el sector biomédico, que es un sector muy complejo, regulado, difícil. Hemos empezado a tocar sectores de *composites* para sistemas de frenado, hemos empezado a tocar sistemas para pilas de combustibles de sistemas muy porosos de filtraje, purificadores... Son sectores muy diferentes a los que nosotros nos acostumbramos a mover (empresa 3).

En segundo lugar, la búsqueda de nuevos mercados y clientes dentro del mismo sector. Un ejemplo de un directivo:

Nuestra empresa comienza en un taller pequeño, con dos personas soldando tubos de escape. A partir de ahí, crece. Yo te diría que hasta 2004 esto era una empresa local/comarcal del Bages que había crecido mucho. Y a partir de ahí, sí que se empieza con dos líneas de trabajo muy claras: internacionalización. En 2003 se empiezan a hacer cosas con China, y en 2004 se abre la planta en China y se empieza a pasar de innovación de procesos a producto, vamos construyendo sobre eso (empresa 1).

En tercer lugar, la colocación de nuevos productos o servicios al mismo cliente. Permite diversificar los riesgos de la dependencia de una gama limitada de productos, pero mantiene la dependencia hacia pocos clientes. Un entrevistado nos ilustra la situación:

Los ingenieros de Van der Lande, en Veghel nos mandan unos planos, pero cuando los industrializamos no salen al precio que nos piden. Entonces, primero lo vemos con nuestros ingenieros y luego incorporamos centros tecnológicos que nos ayudan a desmontarlo todo y volverlo a montar, una ingeniería inversa para nuestro cliente para que aquello pueda salir más barato. Y el próximo paso es ver qué cosas compra nuestro cliente y que a nosotros nos gustaría venderle. Estamos intentando desarrollar un producto propio para venderle (empresa 5).

En cuarto lugar, renovar las estrategias comerciales, que implican utilizar los nuevos canales de comunicación, como las nuevas oportunidades de ventas por internet, las ferias internacionales, etcétera. Estas estrategias basadas en diversificar productos y clientes son consistentes con procesos de formación de ideas innovadoras que hemos denominado *modo estructurado de formación de ideas innovadoras*, porque se basa en rutinas más o menos preestablecidas, y que implican búsquedas autónomas de alternativas por parte de las pymes.

d) *Partner* de una gran empresa. Una cuarta estrategia general que visualizamos consiste en llevar a cabo acuerdos estratégicos con alguna gran empresa, y comprometerse en el desarrollo tecnológico de esta. Implica la inserción de las pymes en nuevos mercados, especialmente internacionales, aunque no de forma autónoma sino conducida por los grandes clientes de referencia. El proceso conlleva el pasaje de ser proveedores de una gran empresa multinacional a nivel español a ser proveedor de la misma a nivel global, basado en la fidelización mencionada.

La crisis, en ciertas empresas y mucho en las multinacionales, ha provocado una reestructuración a nivel mundial de todas las empresas. Entonces cuando nosotros trabajábamos para la multinacional X pero para su sede en España, hicimos esta estrategia y pudimos empezar a trabajar por la multinacional X pero a nivel mundial. Y es muy distinto trabajar para una multinacional a nivel de Alemania, o a nivel España. Entonces esto fue una puerta que se nos abrió (empresa 17).

Las prácticas de fidelización son claves en las estrategias de innovación de productos específicos y/o bienes intermedios para grandes empresas. Esta estrategia es consistente con modos aleatorios de formación de ideas innovadoras, que surgen de iniciativas autónomas de la empresa líder. Pero también es consistente con modos estructurados de formación de ideas innovadoras, basados en un *feed-back* más o menos estabilizado entre la empresa líder y la pyme.

6.6. Dos grandes repertorios de prácticas innovadoras

De la combinación de estas estrategias de innovación, por un lado, y de los modos de formación de ideas innovadoras (aleatorios y estructurados), elaboramos los repertorios de prácticas innovadoras de las pymes industriales, que responden a dos grandes líneas.

Por un lado, repertorios de prácticas innovadoras autónomas, basados en procesos relativamente sistemáticos o estructurados de producción de ideas innovadoras con la finalidad de reforzar el valor añadido, la ampliación de productos y clientes, y mejorar su posición de relación en la red-cadena. Responden a formas de articulación/colaboración también sistemáticas entre empresas, especialmente en la red-cadena de producción-valor.

Por otro lado, repertorios de innovación subordinada a los clientes, basados en procesos relativamente aleatorios de formación de ideas innovadoras, mediante los cuales refuerzan la opción de insertarse en las redes de subcontratación de los grandes clientes y, en ocasiones, en la fidelización hacia los mismos. Asimismo, lo que denominamos repertorios de prácticas innovadoras autónomas responde de manera más coherente a un modelo de gestión semiplanificado/participativo, orientado al desarrollo de innovaciones propias. Mientras que el repertorio de innovación subordinada a los clientes es consistente, en términos típicos, con un modelo de gestión de la innovación aleatorio/decisional, y basado en adaptaciones creativas de las demandas de los clientes.

7. Conclusiones

El artículo ha ofrecido un análisis en profundidad de las principales formas de innovar por parte de las pymes industriales de tecnología media y baja en Cataluña. La investigación cualitativa nos permitió elaborar conceptos y categorías típicos, junto con sus diferentes combinaciones (marcos cognitivos, planificación y gestión de la innovación, estrategias y repertorios de prácticas innovadoras). Dichos conceptos y categorías nos facilitaron la comprensión de las formas sociales que adquieren las prácticas innovadoras. Las estrategias y los repertorios de innovación que hemos elaborado y analizado constituyen los procedimientos específicos por los cuales las pymes se articulan e intentan mantenerse en las redes-cadenas de valor y suministros, y son una de las aportaciones del artículo.

A partir del caso catalán, se pueden extraer dos tipos de generalizaciones: a) sobre la realidad local de las pymes manufactureras; b) sobre la realidad global. Suponemos que las estrategias y repertorios de prácticas innovadoras en pymes industriales dan cuenta de prácticas más o menos comunes a otros entornos sociales similares, en los que las pymes están articuladas y estructuralmente relacionadas en crecientes redes-cadenas de valor y suministros. Estos dos tipos de generalizaciones los presentamos en los tres niveles teóricos propuestos (micro, meso y macro), tal como desarrollamos a continuación.

A nivel micro organizativo, para el cual desarrollamos el conjunto de categorías conceptuales, y con relación a los marcos discursivo-cognitivos, existe un discurso que concibe la innovación como una práctica específica, incremental y contingente. A la vez, como algo necesario y obligado para las empresas si quieren mantenerse en las redes-cadenas de valor y suministros. Con respeto a la planificación y la gestión interna de la innovación, se han encontrado

dos tipos de prácticas de planificación: semiestructuradas y aleatorias. Y tres modelos de toma de decisión sobre las prácticas innovadoras: colegiado, vertical participativo y vertical decisional. En lo que atañe a las estrategias de prácticas innovadoras, se han encontrado cuatro tipos principales: reforzar el valor añadido, especialización y/o complementariedad, diversificación de productos y clientes, y constituirse en *partner* de una gran empresa. De la combinación de estos elementos, se han elaborado dos repertorios típicos de innovación: las prácticas innovadoras subordinadas a los clientes, por un lado, y las prácticas innovadoras autónomas. Debido a las características de las pymes en Cataluña, entre estas firmas las prácticas innovadoras subordinadas a los clientes tienen una mayor extensión cuantitativa, mientras que las prácticas innovadoras autónomas se presentan en una proporción menor de empresas. No obstante, el carácter cualitativo de este artículo nos permite solo dar cuenta de sus características internas y de los tipos de prácticas innovadoras.

A nivel meso, en el entorno catalán (y español), los elementos de un sistema de innovación que más relevancia tienen para las pymes son el dinamismo de su organización interna y las relaciones con otras empresas. Tienen una incidencia menor, en términos de impacto directo sobre las pymes, las políticas públicas de apoyo a la innovación, el sistema financiero, las estructuras de I+D y el sistema formativo. Esto remite a la debilidad de los bienes colectivos de competitividad local. Por este motivo, en el caso de este perfil de pymes, probablemente los sistemas sectoriales de innovación adquieren una mayor relevancia explicativa que los sistemas regionales, debido a la debilidad relativa de las políticas públicas y de las instituciones locales. En este contexto, podemos pensar que los modos de gestión de las redes-cadenas de valor y suministro, controladas por las grandes empresas *lead*, ejercen un papel destacado sobre los repertorios de prácticas innovadoras de las pymes; papel que se ve reforzado por la debilidad de los bienes colectivos de competitividad local.

De acuerdo con la línea que plantea Bair (2008), la estructura cambiante del sistema capitalista mundial permite explicar la fuerza y debilidad de las distintas regiones y sus instituciones de apoyo a la innovación. Los nodos más importantes de las redes-cadenas de valor y suministros tienden a ubicarse en las regiones centrales del sistema mundo. Ello permite ejercer un poder de influencia diferencial a las grandes empresas y a las regiones que concentran la acumulación de valor. Consideramos que, bajo este esquema, de todas maneras podemos utilizar la tipología de Gereffi et al. (2005) sobre las formas de gobernanza de las redes-cadenas de valor y suministros, como marco dentro del cual inscribir los repertorios de prácticas innovadoras que elaboramos en este artículo. El modelo de Gereffi et al., presentado en el apartado teórico, nos parece adecuado para relacionarlo con nuestra tipología, porque los casos analizados en nuestra investigación operan en un contexto de debilidad de las instituciones públicas y de bienes colectivos de competitividad local, y las estrategias de control de las grandes empresas adquieren una incidencia mayor.

Siguiendo el modelo de Gereffi et al., un conjunto de las pymes estudiadas encaja en los tipos de gobernanza de las redes-cadenas valor y suministros

basados en transacciones sin interacción, y de captura, por parte de las grandes corporaciones, a través del dominio de marcas, diseños, *marketing*, etcétera, y que ofrecen pocas posibilidades a las pymes para innovar. Aquí se encuentran aquellas pymes que innovan de manera aleatoria a través de la incorporación de tecnología externa para bajar costes y también mediante estrategias de fidelización; sus repertorios de prácticas innovadoras son de carácter aleatorio y, en especial en el primer caso, se establecen a través de procesos de decisión muy concentrados en los empresarios individuales.

En los tipos de gobernanza corporativa de las redes-cadenas de valor y suministros denominados relacionales y modulares, existen más oportunidades para las pymes de innovar porque hay más interacción con las grandes empresas. Aquí se englobarían las pymes que combinan mecanismos formales e informales de comunicación de ideas innovadoras, y que se corresponden en mayor medida con repertorios de prácticas autónomas de innovación, porque se basan en rutinas de las pymes que buscan diversificar productos y clientes. Finalmente, el tipo de gestión vertical o jerárquico de las redes-cadenas de valor, por parte de las grandes corporaciones, es consistente con las estrategias de pymes basadas en articulaciones sistemáticas y estables, y con mecanismos más formalizados de comunicación entre la pyme y el cliente que controla comercialmente la producción final. Aquí las oportunidades para innovar son más elevadas. Desde esta perspectiva, por tanto, las oportunidades para realizar innovaciones, para las pymes catalanas (y españolas), dependen fundamentalmente del modo de gestión de las cadenas de valor por parte de los compradores globales. Las estrategias y los repertorios de innovación que hemos analizado constituyen los procedimientos específicos por los cuales las pymes se articulan e intentan mantenerse en las cadenas y redes de valor controladas por grandes grupos empresariales.

Observamos una relativa debilidad estructural de las pymes manufactureras a la hora de relacionarse con las organizaciones dominantes de sus respectivos sectores económicos, dadas las características del sistema de innovación. Como vemos, los modos de gestión de las redes-cadenas de valor y suministro por parte de las grandes empresas, sostenidas en entramados institucionales específicos de los territorios y regiones de sus actividades centrales y periféricas, tienen un papel destacado sobre los repertorios de prácticas innovadoras de las pymes subcontratadas o vinculadas comercialmente con ellas. En Cataluña, las oportunidades de innovación de las pymes industriales (y los repertorios de innovación de las mismas) están altamente condicionadas por las estrategias de las grandes empresas líderes, en un contexto de políticas e instituciones públicas que apoyan débil y escasamente los repertorios autónomos de innovación de pymes. La debilidad de los bienes colectivos de competitividad local y la fuerte influencia que ejercen las grandes empresas (que controlan las redes-cadenas de valor y suministro) sobre los repertorios de prácticas innovadoras de las pymes expresarían el posicionamiento subordinado de la región dentro de la estructura del sistema mundo que organiza la producción capitalista global.

A nivel macro, España ocupa una posición marginal en el grupo central de países dentro de la división internacional de la producción. Las políticas de apoyo a las pymes han tenido un lento recorrido institucional, con baja coordinación y eficacia, lo que podría explicar en parte los problemas de las empresas españolas para operar de manera más virtuosa en las redes verticales de provisión. A nivel global, el alto poder y la discrecionalidad de las grandes empresas *lead* que operan de forma transnacional deberían ser objeto de debate político y de consideración de posibles regulaciones que intenten hacer más virtuoso el sistema productivo global. En concreto, que ayude las pymes locales a relacionarse de una manera más virtuosa en las redes-cadenas de valor y suministros.

Referencias bibliográficas

- AHEDO, Manuel (2006). «Business systems and cluster policies in the Basque Country and Catalonia (1991-2003). The construction of 'Industry-Government' collaboration». *European Urban and Regional Studies*, 13 (1), 5-19.
<<https://doi.org/10.1177/0969776406059227>>
- (2010). «Exploring the innovative potential of SMEs in Spain». *Transfer: European Review of Labour and Research*, 16 (2), 197-209.
<<https://doi.org/10.1177/1024258910364307>>
- (2018). «The construction of unbalanced innovation policies in Catalonia (Spain)». *International Journal of Innovation and Regional Development*, 8 (2), 179-195.
<<https://doi.org/10.1504/ijird.2018.092098>>
- AHEDO, Manuel; PIZZI, Alejandro y BELZUNEGUI, Ángel (2014) *Innovación y desarrollo. El caso de Cataluña*. Valencia: Tirant Lo Blanc.
- AHEDO, Manuel y BRUNET, Ignasi (2010). «Desarrollo local, pymes innovadoras y bienes colectivos de competitividad». *Revista Española de Sociología*, 14, 75-91.
- AMABLE, Bruno (2003). *The diversity of modern capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- ARUNDEL, Anthony; LORENZ, Edward; LUNDEVALL, Bengt-Å. y VALEYRE, Antoine (2007). «How Europe's economies learn: A comparison of work organization and innovation mode for the EU-15». *Industrial and corporate change*, 16 (6), 1175-1210.
<<https://doi.org/10.1093/icc/dtm035>>
- ARUNDEL, Anthony; BORDOY, Catalina y KANERVA, Minna (2008). *Neglected innovators: How do innovative firms that do not perform R&D innovative?* Results of analysis of the Innobarometer 2007 Survey, INNO-Metrics Thematic Paper, nº 215.
- ARAGÓN-SÁNCHEZ, Antonio y SÁNCHEZ-MARÍN, Gregorio (2005). «Strategic orientation, management characteristics, and performance: A study of Spanish SMEs». *Journal of Small Business Management*, 43 (3), 287-308.
<<https://doi.org/10.1111/j.1540-627x.2005.00138.x>>
- ASHEIM, Bjorn y COENEN, Lars (2005). «Knowledge bases and regional innovation systems: Comparing nordic clusters». *Research policy*, 34 (8), 1173-1190.
<<https://doi.org/10.1016/j.respol.2005.03.013>>
- ASHEIM, BJORN; SMITH, Helen y OUGHTON, Christine. (2010). «Regional innovation systems. Theory, empirics and policy». *Regional Studies*, 45 (7), 875-891.
<<https://doi.org/10.1080/00343404.2011.596701>>

- BABONES, Salvatore (2015). «What is world-systems analysis? Distinguishing theory from perspective». *Thesis Eleven*, 127 (1), 3-20.
<<https://doi.org/10.1177/0725513615575324>>
- BAIR, Jennifer (2008). «Analysing global economic organization: Embedded networks and global chains compared». *Economy and Society*, 37 (3), 339-364.
<<https://doi.org/10.1080/03085140802172664>>
- BOYER, Robert (2005) «How and why capitalisms differ». *Economy and Society*, 34 (4), 509-557.
<<https://doi.org/10.1080/03085140500277070>>
- CALLEJÓN, María y ORTÚN, Vicente (2009). «La caja negra de la dinámica empresarial». *Revista de Investigaciones Regionales*, 15, 167-189.
- CROUCH, Colin (2005). *Capitalist diversity and change: Recombinant governance and institutional entrepreneurs*. Oxford: OUP Oxford.
<<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199286652.001.0001>>
- CROUCH, Colin; LE GALÈS, Patrick; TRIGILIA, Carlo y VOELZKOW, Helmut (2001). *Local production systems in Europe: Rise or demise?* Oxford: Oxford University Press.
- CROUCH, Colin; SCHRÖDER, Martin y VOELZKOW, Helmut (2009). «Regional and sectoral varieties of capitalism». *Economy and Society*, 38 (4), 654-678.
<<https://doi.org/10.1080/03085140903190383>>
- EDWARDS, Tim; DELBRIDGE, Rick y MUNDAY, Max (2005). «Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: A process manifest». *Technovation*, 25 (10), 1119-1127.
<<https://doi.org/10.1016/j.technovation.2004.04.005>>
- GLASER, Barney (1992). *Basics of grounded theory analysis: Emerge vs. Forcing*. Mill Valley, California: Sociology Press.
- GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John y STURGEON, Timothy (2005). «The governance of global value chains». *Review of International Political Economy*, 12 (1), 78-104.
<<https://doi.org/10.1080/09692290500049805>>
- HANSEN, Povl y SERIN, Göran (1997). «Will low technology products disappear?: The hidden innovation processes in low technology industries». *Technological Forecasting and Social Change*, 55 (2), 179-191.
<[https://doi.org/10.1016/s0040-1625\(97\)89490-5](https://doi.org/10.1016/s0040-1625(97)89490-5)>
- IBÁÑEZ, Jesús (1988). «Perspectivas de la investigación social: El diseño en las tres perspectivas». En: FERRANDO, Manuel García; IBÁÑEZ, Jesús y ALVIRA, Francisco (eds.). *El análisis de la realidad social: Métodos y técnicas de investigación*, 17-48. Madrid: Alianza Editorial.
- KRISTENSEN, Peer y LILJA, Kari (2011). *Nordic capitalisms and globalization: New forms of economic organization and welfare institutions*. Oxford: Oxford University Press.
<<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199594535.001.0001>>
- HØYRUP, Steen y MØLLER, Kirsten (2012). *Employee-driven innovation: A new approach*. Londres: Palgrave Macmillan.
<<https://doi.org/10.1057/9781137014764>>
- LAVÍA, Cristina; OTERO, Beatriz; ALBIZU, Eneka y OLAZARAN, Mikel (2016). «Perfiles empresariales y participación de los trabajadores con cualificaciones intermedias en actividades de innovación: el caso del País Vasco». *Revista Española de Sociología*, 25 (3), 367-386.
<<https://doi.org/10.22325/fes/res.25.3.2016.367>>

- LAM, Alice (2002). «Alternative societal models of learning and innovation in the knowledge economy». *International Social Science Journal*, 54 (171), 67-82.
<<https://doi.org/10.1111/1468-2451.00360>>
- LEE, Sunjoo; PARK, Gwangman; YOON, Byungun y PARK, Jinwoo (2010). «Open innovation in SMEs. An intermediated network model». *Research policy*, 39 (2), 290-300.
<<https://doi.org/10.1016/j.respol.2009.12.009>>
- LUNDVALL, Bengt-Å. (2007). «National innovation systems. Analytical concept and development tool». *Industry & Innovation*, 14 (1): 95-119.
<<https://doi.org/10.1080/13662710601130863>>
- LUNDVALL, Bengt-Å.; RASMUSSEN, Palle y LORENZ, Edward (2008). «Education in the learning economy: A European perspective». *Policy Futures in Education*, 6 (6): 681-700.
<<https://doi.org/10.2304/pfie.2008.6.6.681>>
- MALERBA, Franco (2004). *Sectoral systems of innovation. Concepts, issues and analysis of six major sectors in Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
<<https://doi.org/10.1017/cbo9780511493270>>
- NELSON, Robert (1993). *National Innovation Systems. A comparative analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- OLAZARAN, Mikel y OTERO, Beatriz (2009). «La perspectiva del Sistema Nacional y Regional de Innovación. Balance y recepción en España». *Arbor: Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 738, 767-779.
<<https://doi.org/10.3989/arbor.2009.738n1051>>
- OLAZARAN, Mikel; ALBIZU, Eneka y OTERO, Beatriz (2009). *Innovación en las pequeñas y medianas empresas industriales guipuzcoanas*. Universidad del País Vasco, Servicio Editorial.
- REVISTA ESPAÑOLA DE SOCIOLOGÍA (2016). «Monográfico sobre sistemas de innovación regional y formación profesional». Volumen 25, nº 3.
<<https://doi.org/10.22325/fes/res.25.3.2016.313>>
- STRAUSS, Anselm y CORBIN, Juliet (1990). *Basics of qualitative research: Grounded Theory, procedures and techniques*. Beverly Hills: Sage Publications.
- WHITLEY, Richard (1999). *Divergent capitalisms: The social structuring and change of business systems*. Oxford: Oxford University Press.

Anexo de empresas entrevistadas

Empresa 1	nacional; 250 trabajadores; forma parte de un grupo empresarial español; automoción; componentes de automóviles	Empresa 12	extranjera; 90 empleados; forma parte de un grupo empresarial extranjero; materiales metálicos; productos metálicos para conexiones eléctricas
Empresa 2	nacional; 241 trabajadores; forma parte de un grupo empresarial español; ferroviario; componentes para máquinas ferroviarias	Empresa 13	nacional; 85 trabajadores; no forma parte de un grupo económico; automoción; componentes para frenos
Empresa 3	extranjera; 230 empleados; forma parte de un grupo extranjero; automoción; componentes de automóviles	Empresa 14	nacional; 84 empleados; no forma parte de un grupo económico; automoción; discos de frenos
Empresa 4	nacional; 220 trabajadores; forma parte de un grupo económico extranjero; automoción/construcción; fabricación de <i>dumpers</i>	Empresa 15	nacional; 70 empleados; no forma parte de un grupo económico; maletas para herramientas industriales
Empresa 5	nacional; 200 trabajadores; forma parte de un grupo económico nacional; productos mecánicos y máquinas; transportadoras para aeropuertos	Empresa 16	nacional; 59 empleados; no forma parte de un grupo económico; automoción; moldeo de vidrios para automóviles
Empresa 6	nacional; 180 empleados; no forma parte de un grupo económico nacional; maquinaria; herrajes de toldos	Empresa 17	nacional; 56 trabajadores; no forma parte de un grupo económico; estampación y deformación metálica; componentes para motocicletas
Empresa 7	nacional; 160 trabajadores; forma parte de un grupo económico nacional; materiales metálicos; productos de cobre	Empresa 18	nacional; 50 trabajadores; no forma parte de un grupo económico; productos mecánicos y maquinaria; máquinas textiles
Empresa 8	nacional; 140 empleados; forma parte de un grupo nacional; matricería; reductores de velocidad	Empresa 19	nacional; 48 trabajadores; no forma parte de un grupo económico; maquinarias; reparación de máquinas de automoción
Empresa 9	nacional; 125 trabajadores; forma parte de un grupo económico nacional; productos mecánicos; máquinas tragaperras y parquímetros	Empresa 20	nacional; 40 trabajadores; no forma parte de un grupo económico; productos mecánicos, máquinas; máquinas para hornos
Empresa 10	nacional; 100 empleados; no forma parte de un grupo económico; productos de iluminación; luminarias	Empresa 21	nacional; 30 empleados; no forma parte de un grupo económico; materiales metálicos; estampación de productos metálicos, terminales de conexión eléctrica.
Empresa 11	extranjera; 100 trabajadores; forma parte de un grupo económico extranjero; automoción; piezas para automóviles	Empresa 22	nacional; 28 empleados; no forma parte de un grupo económico; productos mecánicos; matrices para llantas de coches

Situaciones de acción y juegos cooperativos. Un análisis teórico sobre la doble dimensión de la acción colectiva para la gobernanza comunitaria de recursos de uso común

Mauricio García Ojeda

Universidad de la Frontera. Departamento de Ciencias Sociales
mauricio.garcia@ufrontera.cl



Recepción: 02-09-2018
Aceptación: 30-10-2018
Publicación: 30-05-2019

Resumen

El artículo tiene un carácter teórico y su objetivo es analizar la acción colectiva comunitaria en torno a recursos naturales de uso común (RNUC) desde un punto de vista diferente. Desde los conceptos de situación de acción y situaciones de acción adyacentes, concebimos la acción colectiva no solo como el factor que permite evitar la tragedia de los comunes, sino también como un medio estratégico que utilizan comunidades para demostrar eficacia en el uso sustentable de sus RNUC y así disponer de aportes entregados por el Estado a través de instrumentos de política pública. Esos instrumentos contienen diseños institucionales que incentivan a los usuarios a generar acción colectiva, lo que refuerza el papel de las reglas comunitarias de apropiación y provisión.

Palabras clave: comunidad; cogobernanza; reglas; redes sociales; juego de seguridad; cooperación; situaciones de acción adyacentes; política pública; diseño institucional

Abstract. *Situations of action and cooperative games: A theoretical analysis on the double dimension of collective action for community governance of common-pool resources*

The objective of this theoretical article is to analyze community collective action around natural common-pool resources (NCPR) from a different point of view. In line with the concepts of action situation and adjacent action situations, we conceive collective action not only as the factor that avoids the tragedy of the commons, but also as a strategic means that communities use to demonstrate effectiveness in the sustainable use of their NCPR and hence have contributions delivered by the state through public policy instruments. The institutional designs of these instruments encourage users to generate collective action, thus reinforcing the role of community rules of appropriation and provision.

Keywords: community; co-governance; rules; social networks; assurance game; cooperation; adjacent action situations; public policy; institutional design

* Artículo producto del proyecto FONDECYT de Iniciación N°11160456.

Sumario

- | | |
|---|--|
| 1. Introducción | 3. Situación de acción operativa, situaciones de acción adyacentes y la doble dimensión de la acción colectiva comunitaria |
| 2. Situación de acción y situaciones de acción adyacentes | 4. Conclusiones |
| | Referencias bibliográficas |

1. Introducción

En la actualidad los Estados han incrementado sus esfuerzos para apoyar procesos que realizan comunidades en torno al uso colectivo de sus recursos naturales. En este marco, organizaciones estatales de nivel nacional y local buscan promover que las comunidades usen de forma sustentable los ecosistemas. Con ese propósito, los Estados utilizan diversos instrumentos de política pública. Parte de estos instrumentos son aplicados de una forma especial, pues los Estados condicionan su entrega a que las comunidades demuestren eficacia en el uso sustentable de recursos naturales.

Entre los instrumentos aplicados desde esta lógica, se incluyen, en primer lugar, la asignación de derechos de uso, la entrega de asistencia técnica y recursos productivos en el marco de la implementación de áreas naturales de conservación forestales (Araújo, et al., 2016; Cruz et al., 2016), marinas (Gruby y Basurto, 2013), y de otro tipo de figuras de administración reguladas en los planes de manejo de recursos (Stronza, 2009). En segundo lugar, se incluyen los pagos por servicios ambientales, utilizados por los Estados como instrumentos para generar bienes públicos ambientales. Se entregan incentivos monetarios, reconociendo derechos de propiedad, dotando de infraestructura y otros servicios, siempre que las comunidades produzcan determinados resultados ambientales a partir de la gestión de sus RNUC¹ (Fisher et al., 2010; Kerr, 2014; Kolinjivadi et al., 2014; Merino y Robson, 2006). En tercer lugar, se utilizan los microcréditos o microfinanzas. Son recursos monetarios entregados de forma renovable a comunidades para que ejecuten proyectos de desarrollo social, productivo o ambiental (Anderson et al., 2002; Murali, 2006). En cuarto lugar, los Estados otorgan ecocertificaciones o ecoetiquetados. Son acreditaciones o sellos verdes que garantizan la sustentabilidad de procesos productivos comunitarios desde los que se elaboran diversos tipos de productos (Foley y McCay, 2014).

1. Como detallamos más adelante, los RNUC son sistemas de recursos naturales (bosques, praderas, cuencas hidrográficas, bordes costeros marinos, entre otros sistemas de recursos) respecto a los cuales existe un régimen de propiedad común. Esto permite que los integrantes de una comunidad portadora de derechos de uso accedan a unidades de recursos (número de árboles, kilos de forraje, metros cúbicos de agua, kilos de pescado, por ejemplo) de un sistema de recursos.

A partir del análisis de la naturaleza de estos instrumentos, planteamos que enmarcan la acción del Estado hacia las comunidades en una lógica contractual y de cooperación condicional. Por una parte, las comunidades deben establecer compromisos explícitos y vinculantes a través de contratos, planes de gestión de recursos, convenios de uso, etcétera, y por otra, deben rendir cuentas del efectivo cumplimiento de esos compromisos. Así logran acceder de forma continua a aportes estatales que consideran fundamentales, pues mejoran la condición de sus integrantes, ya que hacen posible que se beneficien en el presente y en el futuro de sus RNUC. Sin embargo, para que la colaboración estatal sea realmente una oportunidad, las comunidades requieren, como indicamos, cumplir compromisos, lo que, a su vez, implica que deben ser capaces de generar la acción colectiva necesaria para obtener resultados en términos de sustentabilidad ambiental.

Considerando la lógica contractual y de cooperación condicional señalada, en este artículo proponemos una perspectiva teórica para abordar la acción colectiva desde un prisma diferente. Desde los conceptos de situación de acción y situaciones de acción adyacentes, desarrollados a partir de *Understanding institutional diversity* de Ostrom (2005), visualizamos la acción colectiva no solo como un fin en sí mismo para evitar la sobreexplotación de RNUC, sino, además, como un medio estratégico que utilizan las comunidades para lograr usar de forma sustentable sus RNUC y así acceder a instrumentos de política pública como los señalados.

En este sentido, planteamos que los instrumentos de política pública contienen diseños institucionales, es decir, un conjunto de reglas que incentivan a los integrantes de comunidades para lograr la acción colectiva, lo que permite que cuenten con derechos, servicios y bienes provistos desde el Estado. Por esta razón, se produce una adyacencia o conexión entre la situación de acción operativa (la producida entre los usuarios de un sistema de recursos a nivel comunitario) y la situación de acción estatal, formada en el marco de la implementación de instrumentos de políticas públicas destinadas a los usuarios de RNUC. La adyacencia se produce porque el diseño institucional de los instrumentos de política afecta la lógica interna comunitaria en torno al uso de RNUC.

Esta perspectiva no ha sido abordada en la literatura sobre gobernanza de RNUC. En ese campo de conocimiento, se ha analizado la relación entre el Estado y comunidades, especialmente a partir del estudio de la cogobernanza. No obstante, no se ha estudiado específicamente esa relación como cooperación condicional mediada por instrumentos de política pública. Tampoco se ha utilizado un enfoque teórico en base a los conceptos de situación de acción y situaciones de acción adyacentes para analizar una temática como la que delimitamos en este artículo. El concepto de situación de acción ha sido utilizado para analizar procesos de gobernanza en comunidades. Por su parte, el concepto de situaciones de acción adyacentes solo ha sido aplicado de forma genérica al estudio de la gobernanza policéntrica, es decir, a procesos de coordinación entre diversos actores (comunidades, organizaciones del

Estado, empresas, entre otras) orientados a afrontar problemas ambientales en sistemas socioecológicos.

Por lo anterior, analizar la conexión entre situaciones de acción en torno a procesos de acción colectiva creemos que aporta a la comprensión de dinámicas y resultados en entornos complejos de políticas públicas operacionalizadas en procesos de cogobernanza y gobernanza policéntrica. Considerando lo propuesto en este artículo, sus secciones se estructuran de la siguiente forma. En primer lugar, exponemos los conceptos de situación de acción y situaciones de acción adyacentes, en base a los cuales, en segundo lugar, damos a conocer la propuesta orientada a comprender la doble dimensión de la acción colectiva en torno a los RNUC. Finalmente, exponemos algunas conclusiones.

2. Situación de acción y situaciones de acción adyacentes

2.1. Situación de acción

El concepto de situación de acción fue desarrollado por Ostrom y sus colaboradores en el contexto del esfuerzo para ampliar el marco analítico inicialmente expuesto en *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action* (Ostrom, 1990). Con el propósito de contar con un enfoque teórico general que incluya de forma relacionada tres niveles de análisis, que son los comportamientos individuales, las situaciones microsociales que afectan las decisiones individuales y sus resultados en dilemas sociales y el contexto socioecológico más amplio, en *Understanding institutional diversity* (Ostrom, 2005), se desarrolló el marco de análisis y desarrollo institucional (ADI).

En el ADI, el elemento fundamental para el análisis microsituacional es la situación de acción, que es una abstracción o generalización de los elementos esenciales de un espacio social de decisiones. En este espacio, actores (comunidades, empresas, agencias gubernamentales) con diversas preferencias interactúan y se influyen mutuamente en torno a acciones potenciales expresadas en estrategias, que, en conjunto, producen resultados que incluyen el intercambio de bienes, la competencia y/o la resolución de problemas. Cuando individuos interactúan en un contexto social con estas características, están en una situación de acción (Ostrom y Cox, 2010). De forma más específica, Ostrom (2005) plantea que las situaciones de acción en las que usuarios de RNUC se implican en tareas de aprovisionamiento, producción, distribución y apropiación se clasifican como situaciones de acción operativas.

Los elementos constituyentes de una situación de acción son: a) el conjunto de participantes (determinado número de unidades sociales individuales o colectivas con estatus y otros atributos y que son capaces de tomar decisiones); b) la posición que ocupan (relacionada con sus roles y que vinculan a los participantes con sus acciones); c) los potenciales resultados de sus acciones (que constituyen oportunidades y que son valorados en términos de resultados materiales, beneficios o costos asignados a acciones y resultados); d) las acciones disponibles (que constituyen el medio que tienen los participantes para obtener los resultados buscados en una situación de acción); e) el control ejercido

sobre las elecciones (que varía y configura el poder sobre la concreción de las oportunidades); f) la información completa o incompleta sobre los elementos de la situación de acción en que se sitúan y de otros elementos contextuales; g) los costos y beneficios relativos a acciones y resultados (estimados con relación a los recursos iniciales disponibles y otros criterios de evaluación en torno a los resultados potenciales) (Ostrom, 2005; Ostrom, et al., 2017).

Los elementos de una situación de acción afectan la formación de preferencias, las estrategias y acciones de los actores (Poteete et al., 2010). Analizadas de forma dinámica, y en términos de la teoría de juegos, las situaciones de acción iteradas afectan sus componentes. Por ejemplo, afectan la disponibilidad de información sobre el *tipo* de los otros jugadores, es decir, sobre sus estrategias y valoración de costos y beneficios en una situación de acción. También las rondas repetidas afectan las acciones disponibles (estrategias) y posibles resultados, lo que puede modificar un equilibrio no cooperativo por uno cooperativo, gracias a la generación de aprendizaje social en torno a la confianza y reciprocidad. Producto del cambio de equilibrio, se modifican los resultados, con el aumento de los beneficios de los participantes implicados en una situación de acción.

2.2. Situaciones de acción adyacentes

Ostrom (2005) plantea que además de analizar en específico cada situación de acción, es necesario también analizar las conexiones que se producen entre ellas. Señala que los ámbitos políticos y económicos operan en órdenes policéntricos, es decir, están conformados por la coexistencia de diversos actores que operan como centros o unidades de toma de decisiones. Los actores que forman parte de situaciones de acción diferentes, al relacionarse, se influyen mutuamente o uno influye sobre el otro a través de componentes de la situación de acción a la que pertenece.

A partir del concepto de situación de acción y en base a reelaboraciones del marco AID, McGinnis (2011a, 2017) desarrolló el concepto de situaciones de acción adyacentes para analizar interacciones entre diferentes actores implicados en procesos policéntricos de gobernanza de RNUC y/o de implementación de políticas públicas. Una idea fundamental es que para explicar la estructura y resultados de equilibrio de un juego y el sentido de las decisiones de un jugador en ese juego, hay que considerar la trama completa de juegos en las que está involucrado (McGinnis, 1999, 2000). Las situaciones de acción operan de forma simultánea o secuencial y son adyacentes (están conectadas directamente) cuando los resultados de una influyen en el estado de uno o más componentes de la otra (Cárdenas et al., 2011; McGinnis, 2011b). A partir de la adyacencia entre situaciones de acción, se configuran redes de situaciones de acción adyacentes, donde las situaciones de acción son los nodos y las influencias producidas son las conexiones.

Se distinguen tres tipos de conexiones. El primer tipo corresponde a las conexiones estructurales, producidas por la influencia entre reglas de diferentes niveles de jerarquía. Por ejemplo, una regla de nivel constitucional afecta la

situación de acción operativa que se produce en el nivel comunitario, en la que usuarios toman decisiones, traducidas en acciones que generan determinados resultados respecto a sus RNUC. La conceptualización de las conexiones estructurales se origina a partir del análisis realizado por Ostrom (2005) sobre los efectos del contexto policéntrico en la gobernanza comunitaria. La autora plantea que las situaciones de acción operativas están anidadas en conjuntos de reglas de niveles institucionales jerárquicamente mayores. Estas reglas pueden afectar diferentes elementos de la situación de acción operativa, como sus reglas, costos y beneficios de los participantes y los resultados producidos.

El segundo tipo de conexión entre situaciones de acción es la conexión de proceso, que se forma cuando el flujo de recursos (información, bienes, servicios) de una situación de acción afecta elementos de otra. El tercer tipo de conexiones son las funcionales, generadas cuando se concatenan etapas en la implementación de determinadas tareas. Cada tarea (financiamiento, mantenimiento o provisión, coordinación, resolución de conflictos, creación de reglas, monitoreo y sanción, entre otras) implica decisiones y acciones de actores y por eso constituye una situación de acción. Entonces, dos situaciones de acción son adyacentes funcionalmente si el resultado de una situación de acción aporta al producido en otra (McGinnis, 2011a).

Desde el concepto de redes de situaciones de acción adyacentes se han estudiado diversos procesos de gobernanza policéntrica. Entre estos procesos se cuentan la coordinación entre actores para usar de forma sustentable cuencas hidrográficas en Colombia (Cárdenas et al., 2011; Cárdenas y Ortiz, 2018) y espacios costeros para la pesca de langosta en Estados Unidos (McGinnis, 2011a). También se han analizado las coordinaciones para producir electricidad desde la operación de sistemas de irrigación en la India (Kimmich, 2013) y para el desarrollo de infraestructura generadora de energía en la región del mar Báltico (Gritsenko, 2018).

Hasta aquí hemos expuesto antecedentes para caracterizar los conceptos de situación de acción y situaciones de acción adyacentes. Estos conceptos son la base de la propuesta teórica que exponemos en la siguiente sección, que permitirá comprender la doble dimensión que adquiere la acción colectiva para las comunidades usuarias de RNUC.

3. Situación de acción operativa, situaciones de acción adyacentes y la doble dimensión de la acción colectiva comunitaria

La idea central que planteamos en nuestra propuesta teórica es que elementos de la situación de acción operativa son afectados por el diseño institucional de instrumentos de política pública. Se produce una adyacencia entre la situación de acción estatal y la situación de acción operativa, porque el diseño institucional de los instrumentos de política pública contiene incentivos que afectan fundamentalmente los costos y beneficios de la situación de acción operativa. Por esta razón, el efecto de las reglas comunitarias que motiva a los usuarios de RNUC a cooperar en tareas de apropiación y de provisión es reforzado

por reglas contenidas en instrumentos de política pública. Esto se debe a que las reglas indican que los instrumentos estarán disponibles para los usuarios siempre que demuestren un uso sustentable de sus RNUC.

Producto de lo anterior, la acción colectiva adquiere una doble dimensión para los usuarios de este tipo de recursos. Para desarrollar esta idea, en primer lugar, caracterizaremos la situación de acción operativa. Especificaremos los problemas de cooperación que tienen los usuarios de RNUC y por qué las reglas aportan a solucionarlos. Esto es importante para entender la lógica de la cooperación que se produce en el interior de la situación de acción operativa. Una vez caracterizada esa situación de acción, hacemos lo propio con la estatal. Por último, especificaremos cómo se produce la adyacencia entre ambas, y de esta forma aportamos elementos para comprender la doble dimensión de la acción colectiva para la gobernanza comunitaria de RNUC.

3.1. La situación de acción operativa

La situación de acción operativa está constituida por la interacción estratégica entre usuarios dedicados a lograr la gobernanza de sus RNUC. Con ese propósito, se implican en dos tareas que constituyen situaciones de acción específicas: a) tareas de apropiación (acceso a un sistema de recursos y de extracción de unidades de recursos); b) tareas de provisión o de cuidado y mantenimiento del sistema de recursos. Es fundamental que las comunidades sean eficaces en ambas tareas, lo que no está asegurado, debido a la naturaleza de sus RNUC, que tienen tres propiedades distintivas: su régimen de propiedad común (colectivo o comunitario), la alta dificultad de exclusión de usuarios y la alta substractibilidad de unidades de recursos.

Un régimen de propiedad común significa que existe un grupo de individuos que comparten cinco derechos de propiedad operacionales, que son: a) acceso o entrada a un sistema de recursos; b) extracción de unidades de recursos; c) administración de formas de uso; d) exclusión, determinando quién accede al sistema de recursos; e) alienación, referido a cómo transferir cualquiera de los derechos anteriores (Ostrom y Hess, 2010; Ostrom y Schlager, 1996).

Si, como planteaba Hardin (2009), el régimen de propiedad de recursos es inexistente y hay ausencia de derechos, los recursos naturales son de libre acceso y su vulnerabilidad es evidente, todos los usuarios podrían acceder a un sistema de recursos y nadie podría excluir a otros. Además, si cada usuario busca maximizar su bienestar consumiendo más unidades de un recurso, esperando que los otros realicen un consumo moderado, el nivel agregado de uso de un sistema de recursos disminuirá su regeneración. Este hecho afectará el flujo agregado de beneficios que provee y se reducirá el beneficio promedio neto de los usuarios. Como efecto perverso no esperado, el recurso será sobreexplotado, lo que afectará la posibilidad de utilizarlo en el largo plazo (Janssen, 2013). Así, la búsqueda unilateral del interés propio generará la tragedia colectiva.

A pesar de que los RNUC estén regulados por un régimen de propiedad colectiva, son vulnerables, porque podrían ser sobreexplotados (Ostrom, 2002).

La razón se debe, en parte, al segundo atributo de los RNUC, que es la alta dificultad de exclusión de usuarios. Es costoso excluir del acceso al sistema de recursos y de la extracción de unidades de recursos a quienes tienen derechos operacionales y se comportan de forma oportunista o como *free-rider*. Estos usuarios no contribuyen a la provisión del sistema de recursos (manejo del recurso, a través de la construcción, reparación o restauración y renovación) (Ostrom, 2005). Aquí el problema de acción colectiva es un problema de provisión, expresado en la no cooperación para asumir costos relacionados con la manutención del sistema de recursos (Gardner et al., 1990).

También los RNUC son vulnerables porque son de alta substractibilidad. Este atributo se relaciona con el sistema de recursos y las unidades de recursos como factores de un sistema socioecológico que afectan una situación de acción operativa. Existe alta substractibilidad si el grado de extracción de unidades de un sistema de recursos de parte de un usuario limita o impide que unidades del recurso estén disponibles simultáneamente para otros, es decir, se sustrae o resta flujos aprovechables para el resto (Polski y Ostrom, 2017). Debido a la incertidumbre sobre la intensidad de la disponibilidad de unidades de recursos, los usuarios tienen incentivos para extraer más unidades, lo que podría destruir la capacidad del sistema de recursos para producirlas. Aquí el problema de acción colectiva es un problema de apropiación, entendido como la no cooperación respecto a la apropiación de cantidades fijas de unidades del recurso y respecto a las distribuciones espaciales y temporales de apropiación de unidades (Gardner et al., 1990).

La lógica configurada por el uso de RNUC con esas características incapacita a los usuarios para resolver problemas actuando de forma colectiva en tareas de apropiación y provisión. El problema de acción colectiva así caracterizado ha sido analizado como un problema de cooperación desde la teoría de juegos. Más específicamente, los problemas de apropiación y provisión son concebidos como dilemas sociales, referidos a situaciones en las cuales individuos orientados a maximizar sus beneficios en el corto plazo toman decisiones de forma independiente y simultánea. En ausencia de un actor externo que los coordine, empeora la situación de todos, lo que no es previsto por nadie (Ostrom, 2007). Este resultado subóptimo ha sido analizado como un equilibrio de Nash en un dilema del prisionero de una sola ronda, en el que los jugadores interactúan solo una vez, no se comunican entre sí, lo que imposibilita que establezcan acuerdos de beneficio mutuo.

Ostrom (1990) reformula el problema y modela el juego de Hardin de los pastores o juego del dilema de los comunes. La autora propone como solución alternativa que los pastores se comunican entre sí, negocian condiciones de pastoreo y establecen acuerdos vinculantes fundados en compromisos de que optarán por la estrategia cooperativa, logrando usar sustentablemente la pradera. Lo anterior implica, como un aspecto crucial, que el replanteamiento del problema de acción colectiva en torno a RNUC se basa en concebir el problema de la cooperación como un problema de coordinación que puede enfrentarse a través de la convergencia de expectativas entre los jugadores.

Dicho en otros términos, la acción colectiva en torno a la apropiación y provisión será posible si los usuarios logran coordinar sus estrategias a través de acuerdos vinculantes y compromisos articulados a partir del interés común de encontrar una solución que, al atender los intereses colectivos, cuide los intereses particulares. En términos teóricos, se reformuló el análisis del problema de cooperación asumiendo que no se trata de un dilema del prisionero de una sola ronda. Los usuarios juegan, por el contrario, un juego de seguridad secuencial o repetido con N jugadores (Cole y Grossman, 2010; Ostrom et al., 1994). En este juego se requiere que cada usuario aporte a la generación de la acción colectiva. Frente a una interacción estratégica, es necesario que los individuos tengan claro que aporta más a su beneficio en el corto y largo plazo cooperar con otros y que el desafío para hacer que la cooperación sea estable es lograr una suficiente coordinación. Si lo consiguen, entonces, la primera preferencia de cada jugador será cooperar, a diferencia del dilema del prisionero, donde la estrategia dominante era no cooperar, dadas las preferencias de los jugadores.

En un juego de seguridad, el orden de preferencias de A y B es $CC=4 > DC=3 > DD=2 > CD=1$. Esto quiere decir, en primer lugar, que para ambos jugadores su primera preferencia es cooperar y que el otro coopere, por lo que obtienen su mayor pago, que es un 4. En segundo lugar, prefieren que no se abuse de la cooperación que ofrecen, lo que se recompensa con un pago de 3. En tercer orden, prefieren la no cooperación mutua, con un pago 2 y el peor resultado para ambos es cooperar y que el otro jugador no coopere, por lo que obtienen la utilidad más baja, que es 1. En este juego hay dos equilibrios de Nash en estrategias puras: cooperar-cooperar (CC) y no cooperar-no cooperar (DD), dado que no hay una estrategia estrictamente dominante. Cada jugador es un cooperador condicional, es decir, inicialmente prefiere cooperar y valora la cooperación del otro, pero cooperará siempre y cuando el otro jugador también lo haga. Si ambos jugadores tienen la creencia de que el otro prefiere cooperar a no cooperar, cooperarán y se producirá el equilibrio (CC), que es un óptimo de Pareto.

No obstante, es un escenario de información incompleta, si A y B no tienen la seguridad o certeza respecto a las preferencias del otro, pueden optar por reducir los riesgos en términos de reducir la posibilidad de encontrarse en un escenario que signifique internalizar pérdidas (cooperar y que el otro no coopere, que es su peor pago). Por esta razón, ambos jugadores podrían optar por no cooperar, produciéndose el equilibrio de no cooperación bilateral (DD, que reporta a A y B pagos inferiores a los obtenidos en CC). Como se advertirá, en el juego de seguridad las expectativas de un jugador respecto al otro jugador son determinantes para el surgimiento de la cooperación. Si A y B tienen: a) creencias de que el otro jugador tiene preferencias propias de un juego de seguridad; b) creencias de que el otro jugador tiene creencias de que él tiene preferencias asociadas a la estructura de pagos de ese juego, podrán coordinarse para lograr un equilibrio cooperativo (Herreros, 2007).

En el juego de seguridad secuencial con N jugadores, el equilibrio cooperativo es un equilibrio frágil. Esto se debe a que se requiere que cada individuo

aporte a la generación de la acción colectiva. Para que los aportes se produzcan, es necesario reducir la incertidumbre respecto a la adscripción efectiva a la estrategia cooperativa de parte de todos los jugadores, de tal forma que sea de conocimiento común de que en los hechos eso ocurre (Gupta, 2005). La interrogante en torno al problema o fallo de coordinación ha sido, por tanto, ¿cómo reducir la incertidumbre de cada jugador respecto a las estrategias de los otros? La respuesta a esta interrogante permite afrontar el problema sobre ¿cómo lograr que los jugadores se orienten hacia el equilibrio cooperativo y que este equilibrio sea estable, de forma que se obtenga un resultado Pareto superior sostenido? (Bowles, 2004).

La respuesta ofrecida por Ostrom y sus colaboradores se ajustó a los fundamentos de la nueva economía institucional y se refiere a la importancia de las reglas operativas de apropiación y provisión que utilizan los usuarios de RNUC para afrontar los problemas de apropiación y provisión. Las reglas de apropiación especifican los usuarios que pueden acceder al sistema de recursos, la extensión y límites del sistema de recursos y espacios físicos o localización para su uso. También especifican el tipo de recursos extraíbles, la temporalidad de acceso al sistema de recursos, las magnitudes de extracción de unidades de recursos y las asignaciones de uso —espacial, temporal, cantidades, usuarios, tipo de recursos— según condiciones climáticas, de nivel de abundancia o escasez por movilidad del recurso, etcétera.

Las reglas de apropiación incorporan los derechos de acceso, extracción y de exclusión antes señalados. Las reglas de provisión prescriben condiciones sobre el cuidado, la manutención o la renovación de un sistema de recursos. Establecen obligaciones de provisión expresadas en contribuciones (cuotas, tiempo de trabajo, etcétera), que implican costos para los usuarios. Es necesario que estas reglas sean congruentes con las de apropiación, para cuidar la proporcionalidad entre beneficios derivados del acceso a unidades de recursos y costos implicados en la provisión del sistema de recursos. En complemento, las reglas de supervisión prescriben condiciones de cumplimiento de reglas de apropiación y provisión, específicamente, indican quién supervisa y sanciona y dónde, cómo y cuándo lo hace.

Las reglas inciden directamente en un elemento de una situación de acción operativa que son los costos y beneficios, los que en un juego de estrategia se expresan en los pagos. Al afectar los costos y beneficios, las reglas afectan dos elementos adicionales de una situación operativa, que son el set de acciones disponibles, es decir, las estrategias y los posibles resultados, es decir, los equilibrios del juego.

Con relación a los costos y beneficios, como señalan Cox et al. (2013), las reglas establecen beneficios derivados de la apropiación y costes relacionados con la provisión. Respecto a los beneficios, bajo un régimen de propiedad común, los derechos de propiedad de acceso, extracción y exclusión, además de las reglas de apropiación, otorgan derechos a los usuarios para disponer de unidades de un recurso. Por esta razón, los usuarios forman creencias que otorgan un nivel de certeza sobre beneficios futuros que obtendrán produc-

to de la distribución equitativa de unidades de recursos. Por ejemplo, en la gestión comunitaria de canales de irrigación, los derechos de extracción y las reglas de acceso configuran pagos de los usuarios, porque establecen los beneficios esperados (en un período anual, por ejemplo) en sus actividades agrícolas, gracias a la disponibilidad de agua especificada en unidades del recurso (Ostrom, 1995).

Para entender cómo las reglas inciden en los costos, señalamos que un régimen de propiedad colectivo incluye derechos de administración, que implican que los usuarios de RNUC deben asumir deberes de provisión de un sistema de recursos. Con relación al ejemplo de los regantes, las reglas de provisión negociadas hacen que los usuarios asuman costos de manutención del sistema de recursos, traducidas en trabajo físico y financiamiento para la dotación de infraestructura y actividades para su cuidado (revestimiento, limpieza, etcétera). Estos costos se expresan en pagos que se restan de las ganancias, generándose una utilidad neta que, si es mayor que la situación de *statu quo* (de lo que provee el canal sin hacer mejoras) y es mayor a los costes de provisión, generará incentivos para asumir los costos. La razón es que esos costos son considerados por los usuarios como inversiones en capital físico que viabilizan el suministro de beneficios que otorga el sistema de recursos. Gracias a esa disposición de asumir costos, se incrementa la productividad agrícola expresada en unidades cultivadas (Ostrom, 1995).

Las reglas son cursos de acción coordinados que, al afectar la estructura de una situación de acción, incrementan las ganancias de todos los usuarios (Gardner et al., 1990). Así, cada usuario tiene la creencia de que siguiendo estrategias cooperativas, al cumplir reglas de apropiación y provisión, no será explotado por otros, pues nadie tendría incentivos en comportarse como un *free-rider*. Si la asignación y la provisión de RNUC es más previsible gracias a las reglas, es posible afrontar problemas de apropiación y provisión, porque los usuarios reducen la incertidumbre seleccionando endógenamente un equilibrio cooperativo en un juego de seguridad².

2. Es importante señalar que en la literatura sobre gobernanza de RNUC se enfatiza la importancia que tienen las redes sociales comunitarias, en complemento con las reglas de apropiación, provisión y sanción, para generar condiciones que favorecen el surgimiento y la estabilidad de un equilibrio cooperativo en un juego de seguridad iterado. Los juegos repetidos están enraizados en redes sociales comunitarias que, por una parte, tienen una topología propia de las redes de mundo pequeño —*small world*—. Son redes con un promedio de baja distancia entre cualquier par de nodos, generadas por una alta clusterización y porque pocos nodos operan como intermediarios. Dada su naturaleza, ese tipo de redes favorece la circulación de información sobre el comportamiento de sus integrantes de forma rápida y homogénea hacia todas las regiones de la red. Por esta razón, el comportamiento de cada integrante de la red es altamente observable para el resto. Los usuarios de RNUC así tienen incentivos para orientarse hacia el cumplimiento de reglas, lo que, a su vez, permite la formación de confianza necesaria para que los usuarios sitúen sus interacciones en un juego de seguridad, seleccionando el equilibrio cooperativo. Sobre las redes de mundo pequeño y mecanismos de influencia social, ver Linares (2015).

3.2. Situación de acción estatal

Analizamos brevemente la situación de acción estatal porque no es el foco de atención fundamental. Esta situación de acción se produce en torno a la tarea que realizan organizaciones del Estado destinadas a implementar instrumentos de política pública condicionales que buscan aportar a los procesos de gobernanza comunitaria. Esta tarea también constituye una situación de acción, pues se despliega desde interacciones estratégicas relativas a tareas secuenciales y desde niveles decisionales diferentes. En este sentido, al igual que en el caso de la situación de acción operacional, la que implica al Estado se puede diseccionar en varias situaciones de acción con conexiones funcionales que forman una red de situaciones de acción adyacentes. Las interacciones estratégicas se producen también porque el Estado requiere solucionar problemas de agencia derivados de sucesivas delegaciones principal-agente al interior de su organización jerárquica (Lapuente, 2007). Este asunto es crítico porque los problemas principal-agente como dilemas sociales en la burocracia pública afectan la calidad de las prestaciones entregadas a comunidades usuarias de RNUC (Ostrom et al., 1994).

3.3. Adyacencia entre las situaciones de acción operativa y estatal

Como una reformulación del marco AID, Ostrom (2007) propone y luego refina junto a sus colaboradores (Basurto et al., 2013; Ostrom, 2009, 2011; McGinnis y Ostrom, 2014) el marco de análisis de sistemas socioecológicos. Este marco establece que las interacciones entre los elementos de una situación de acción y sus resultados son afectados por factores externos, específicamente por sistemas de recursos, unidades de recursos, sistemas de gestión y por el contexto político, económico y social. Los sistemas de recursos y las unidades de recursos afectan una situación de acción operativa, específicamente sus resultados, porque los problemas generados por la alta substractibilidad y la dificultad de exclusión de los RNUC podrían generar una tragedia de los comunes.

No obstante, para evitar esa tragedia, la situación de acción operativa también puede afectarse positivamente por el sistema de gestión³, específicamente por los derechos de propiedad relacionados con el régimen de propiedad comunitario. Los derechos delimitan las condiciones de uso del sistema de recurso y hacen posible la existencia de reglas de apropiación y provisión, que, como indicamos, favorecen el surgimiento de la acción colectiva comunitaria.

3. Un sistema de gestión, que es uno de los elementos del marco de análisis de sistemas socioecológicos, se refiere a interacciones recurrentes, que constituyen formas organizativas que inciden en los usuarios que las configuran y en el sistema de recursos (McGinnis y Ostrom, 2014). Según Poteete et al. (2010), un sistema de gestión está conformado por organizaciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales, estructuras de redes entre comunidades y organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, sistemas de derechos de propiedad, reglas operativas (comunitarias), reglas de elección colectiva, reglas constitucionales y por el proceso de monitoreo y sanción comunitario.

En complemento, la situación de acción operativa está positivamente influida por el contexto político, económico y social⁴, específicamente por el contexto político, en cuyo marco se diseñan e implementan políticas gubernamentales de recursos. Los instrumentos de política pública condicionales, como las prestaciones en torno a la implementación de áreas naturales protegidas, los pagos por servicios ambientales, los microcréditos, las concesiones de uso de recursos naturales estatales y las ecocertificaciones, son, por tanto, un tipo especial de políticas gubernamentales de recursos. Son instrumentos generados desde la situación de acción estatal y afectan la situación de acción operativa, por lo que producen adyacencia entre ambas.

Sobre esa adyacencia, tenemos como punto de partida lo señalado por Cole y McGinnis (2017): las intervenciones estatales para implementar políticas afectan el funcionamiento de elementos de la situación de acción de usuarios de RNUC y sus resultados. Pero ¿en qué sentido la implementación de instrumentos de política antes señalados afectan la situación de acción operativa? Considerando lo antes indicado sobre los tipos de conexiones que hacen adyacentes dos situaciones de acción, que son la estructural, de proceso y funcional, proponemos que se producen esos tres tipos de conexiones.

En primer lugar, la conexión es estructural, debido a que los instrumentos de política pública condicionales contienen diseños institucionales, es decir, un conjunto de reglas formales que producen incentivos que afectan la situación de acción operativa. O sea, una regla de nivel nacional tiene consecuencias en el nivel operativo de toma de decisiones sobre el uso de RNUC. En segundo lugar, la conexión es de proceso, porque a través de los instrumentos de política pública se transfieren recursos que afectan elementos de la situación de acción operativa. En tercer lugar, la conexión es funcional, porque un instrumento de política pública expresado en recursos o servicios entregados a una comunidad es resultado de la situación de acción estatal y ese resultado afecta elementos de la situación de acción operativa, específicamente resultados expresados en el uso sustentable de sus RNUC.

Entre esos tipos de conexiones centramos el análisis en la conexión estructural, porque en nuestra propuesta teórica señalamos que los instrumentos de política pública que nos interesan contienen un diseño institucional que genera incentivos que afectan elementos de la situación de acción operativa. Para identificar y caracterizar teóricamente las características del diseño institucional de los instrumentos de política pública, indicamos que si bien son diferentes porque algunos se refieren a concesiones de derechos de uso, otros a financiamientos y otros a certificaciones, tienen en común que son condicionales a la formalización de compromisos sobre resultados y a la demostración de logros respecto a esos resultados.

4. El contexto político, económico y social incluye las siguientes variables contextuales: desarrollo económico, tendencias demográficas, estabilidad política, tecnología, políticas gubernamentales de recursos, incentivos de mercado y organización de los medios (Poteete et al., 2010).

En el caso de las concesiones de derechos de uso en áreas de conservación y otras formas de administración territorial, el Estado entrega derechos de propiedad (de acceso, extracción, administración y exclusión). Lo hace bajo la condición de que las comunidades formalicen planes de manejo (de gestión o de gobernanza), que establecen formas de uso de un sistema de recurso (quién, cuándo y cómo los usuarios participarán en actividades de extracción y provisión en un sistema de recursos). Los planes de manejo especifican compromisos sobre los cuales los usuarios deben informar de los grados de cumplimiento, y según la evaluación que se realice al respecto, el Estado renueva la concesión de derecho de uso por un nuevo período de tiempo⁵.

Los financiamientos, como otro tipo de aporte estatal condicional, están constituidos por los pagos por servicios ambientales y los microcréditos. Ilustrando con los pagos por servicios ambientales, los usuarios de RNUC y el Estado formalizan contratos o convenios donde establecen condiciones de la compensación por el servicio ecosistémico o de conservación entregado (área, régimen de propiedad, tipo de servicio aportado, obligaciones en torno al servicio, condiciones de pago, entre otras). En este marco, se realizan monitoreos y evaluaciones de desempeño, a través de informes e inspecciones de campo, que entregan información sobre el grado de cumplimiento, lo que es útil para decidir la continuidad de los contratos⁶. En el caso de las eco-certificaciones, se especifican estándares de sustentabilidad de procesos productivos asociados al uso de sistemas de recursos. Luego, se establecen acuerdos formales, y su cumplimiento es evaluado por agencias estatales o agencias auditoras. La renovación de la certificación está condicionada al cumplimiento de los estándares de los esquemas de certificación estatales⁷.

5. Por ejemplo, en Chile comunidades indígenas solicitaron al Estado la concesión de Espacios Costeros Marinos de Pueblos Originarios (ECMPO), que es un área de borde costero que puede usar, una vez aprobado, un plan de administración y un plan de manejo. En estos documentos se especifica cómo se realizará la conservación de los recursos y el medioambiente, a través de un programa de explotación que detalla resultados esperados y una propuesta metodológica para el seguimiento y la evaluación del desempeño del plan. Además, es necesario que se produzca la formalización de un convenio de uso. Si se aprueban los informes de actividades a través de los cuales organizaciones públicas realizan el monitoreo y seguimiento de los planes de manejo, la concesión de uso del ECMPO es de carácter indefinido (República de Chile, 2008).
6. Por ejemplo, en Brasil, el gobierno federal impulsó el Programa Proambiente, con el fin de promover la provisión de servicios hídricos de parte de comunidades de la Amazonía. En este marco, se firmaron acuerdos comunitarios, y en planes de utilización de recursos se establecieron resultados específicos de la gestión comunitaria, relacionados con la recuperación de las funciones hidrológicas de los ecosistemas, la conservación de los suelos y el desarrollo de prácticas de agricultura sostenible. La monitorización se realizó a través de informes mensuales en los que se verificó el cumplimiento de metas y de auditorías de actividades. Además, cada seis meses se realizaron evaluaciones de proceso, que, si eran positivas, permitían la continuidad contractual. En caso contrario, se disminuyeron o cesaron los pagos (Greiber, 2010).
7. En ese marco han operado, por ejemplo, las ecocertificaciones impulsadas por el gobierno de Estados Unidos junto a organizaciones privadas para fomentar la extracción sustentable en pequeñas pesquerías en Baja California (Foley y McCay, 2014).

La condicionalidad respecto a la formalización y el cumplimiento de compromisos constituye la base del funcionamiento de este tipo de instrumentos. Desde una perspectiva teórica, proponemos que su diseño institucional tiene tres atributos que refuerzan la motivación de los usuarios para lograr la acción colectiva y usar de forma sustentable sus RNUC. Estos atributos son: formalización ex-ante de compromisos creíbles, rendición de cuentas ex-dure y ex-post, y renovación condicional ex-post como sanción positiva creíble. A continuación, nos referimos a cada una de esos atributos.

a) Formalización ex-ante de compromisos creíbles. Desde la perspectiva temporal de un contrato, los usuarios de RNUC y el Estado, como partes implicadas, acuerdan y explicitan compromisos mutuos. Respecto a los usuarios de RNUC, los compromisos se refieren a procesos y resultados relacionados con el uso sustentable de sistemas de recursos. Desde el Estado, el compromiso es entregar los beneficios contenidos en un instrumento de política pública, siempre que tenga conformidad del cumplimiento de los compromisos de los usuarios.

Teniendo la creencia de que el compromiso del Estado es explícito y creíble, los usuarios establecen un compromiso creíble en un sentido motivacional, que, según Shepsle (1998), es aquel que se produce cuando no existe divergencia entre los incentivos ex-ante (antes del inicio de la ejecución contractual, es decir, en $t0$) y los incentivos ex-dure (durante la ejecución contractual, es decir, en $t1$). Quien establece el compromiso continúa luego teniendo como primera preferencia respetarlo y esta consistencia intertemporal no es producida exógenamente por una sanción negativa que lo coacciona a seguir un curso de acción orientado hacia el cumplimiento. Considerando esa orientación hacia el cumplimiento, el compromiso es autoejecutable (*self-enforcing*) y creíble.

En el caso de un individuo con preferencias oportunistas en $t0$, hay divergencia con las preferencias respecto a las acciones de cumplimiento comprometidas en $t1$ y en ausencia de coacción externa no cumpliría su compromiso. Así, está comprometido en un sentido coercitivo, porque la mejor alternativa es cumplir, porque no hacerlo sería altamente costoso. En cambio, quien establece un compromiso en sentido motivacional no se desviará en $t1$ de su curso de acción, aunque tuviera el poder discrecional para hacerlo. En el caso de los usuarios de RNUC interesados en acceder a los instrumentos de política pública, en $t0$ su primera preferencia es cooperar, es decir, cumplir.

Esto ocurre con los usuarios que aspiran a obtener microcréditos, certificaciones y pagos por servicios ambientales y que tienen derechos de propiedad sobre un sistema de recursos y que gracias a sus reglas comunitarias ya han logrado la acción colectiva. Si, según Ostrom (1995), la utilidad de los usuarios se obtiene en función de los beneficios de extracción y los costos de provisión, entonces, los beneficios derivados del acceso a los instrumentos de política pública señalados se suman a los que ya obtienen producto de la extracción de unidades del recurso. Además, las prestaciones aportan a reducir costos de provisión, por ejemplo, si les permiten financiar el mejoramiento de infraes-

estructuras, la contratación de servicios de asistencia técnica, etcétera. La expectativa de una utilidad neta más alta hace que los usuarios tengan, por tanto, como primera preferencia en $t0$ cumplir, y dado que el cumplimiento permite acceder a los beneficios de las prestaciones, esta preferencia se mantiene en $t1$.

También tendrán como primera preferencia cumplir los usuarios interesados en acceder a derechos de propiedad que asigna el Estado. Si en $t0$ el Estado asigna derechos de propiedad, la expectativa de los usuarios es que si en $t1$ cumplen con requerimientos de sustentabilidad a través de la acción colectiva, obtendrán los beneficios derivados de acciones de extracción de unidades del sistema de recursos que realizan en $t1$, porque tendrán derechos de uso sobre ese sistema de recursos. Además, tendrán incentivos para cumplir, considerando que una evaluación positiva del cumplimiento de sus compromisos hará posible la renovación contractual y dispondrán de un período adicional en el que contarán derechos de propiedad sobre un sistema de recursos.

Desde esa perspectiva, con relación a todos los tipos de instrumentos de política pública señalados, para los usuarios que los pretenden su primera preferencia es cumplir los compromisos, con un pago $b+\phi-c$, donde b representan los beneficios derivados de contar con esos instrumentos, ϕ representa un parámetro relacionado con la valoración de los beneficios futuros si ex-post (después de finalizada la ejecución contractual, es decir, en $t2$) se renueva el contrato, a lo que se resta c , que es el costo (que incluye costos de provisión y otros adicionales) internalizado por cumplir compromisos contractuales (donde $b>c$). Considerado esas preferencias de los usuarios, es claro que la acción colectiva es un medio para acceder a las prestaciones estatales, y lograrla implica cumplir los compromisos, porque esos compromisos se refieren al uso sustentable de sus RNUC.

b) Rendición de cuentas ex-dure y ex-post. El segundo atributo de diseño institucional de los instrumentos de política pública señalados es que existen actividades de rendición de cuentas y de monitorización. Según la teoría principal-agente, las monitorizaciones (que incluyen auditorías, informes de actividades, etcétera) son actividades realizadas por el principal (quien delega) orientadas a obtener información sobre actividades comprometidas contractualmente por un agente (el delegado). El propósito es reducir la asimetría de información sobre las acciones del agente, con el fin de disminuir la probabilidad de ocurrencia de comportamientos oportunistas (Miller, 2005).

Desde una perspectiva diferente, respecto a la monitorización, proponemos centrar la atención en la oportunidad que representa para los usuarios de RNUC rendir cuentas en $t1$ y $t2$, porque puede evidenciar el cumplimiento de sus compromisos. Tienen buenas razones para hacerlo considerando sus preferencias. Esto es posible gracias al principio de publicidad como un atributo de diseño institucional. Este principio tiene tres dimensiones: conocimiento general, X es público si todos saben X (las partes interesadas tienen acceso a la misma información); conocimiento mutuo, X es público si todos saben X y todos saben que todos saben X ; debate crítico, la información disponible como producto de las dimensiones anteriores es transparente y debe ser utilizada para

ser debatida críticamente. Esto permite que la información sobre las acciones y los resultados de los usuarios de RNUC esté disponible para el escrutinio, ya que puede ser inspeccionada, criticada y contestada por los involucrados (Luban, 2003).

c) Renovación condicional como sanción creíble. El diseño institucional de los instrumentos de política pública genera incentivos en los usuarios, afectando su conjunto de oportunidades, porque la continuidad del contrato en un nuevo período es contingente a una evaluación positiva del cumplimiento de compromisos en el período contractual previo. Así se configura el parámetro ϕ antes indicado, que hace que los usuarios de RNUC valoren altamente la acción colectiva que emprenden. La renovación contractual es la sanción positiva que incentiva hacia el cumplimiento a los usuarios. La sanción es publicitada en $t0$ como información que establece que en $t2$ está comprometida una acción estatal (la renovación contractual como recompensa), que es consecuencia de las acciones realizadas en $t1$ por los usuarios.

A partir de esa información, los usuarios forman creencias que orientan su acción hacia el cumplimiento porque la sanción positiva es una promesa creíble del Estado. Tienen la expectativa de que habrá coherencia intertemporal del Estado entre su promesa en $t0$ y su cumplimiento en $t2$. La promesa de sanción positiva es creíble, porque, siguiendo a Elster (2006), una promesa es creíble si quien la realiza tiene los motivos y los medios para hacerlo. Además, la promesa previa es creíble y exigible porque es autoejecutable y lo es porque, de acuerdo a lo señalado por Schelling (1964), quien la realiza voluntaria y públicamente luego no puede renunciar a hacerlo, está obligado a hacerlo y tiene que seguir con el curso de acción establecido, que es irreversible.

Como síntesis, señalamos que los atributos del diseño institucional de los instrumentos de la política pública afectan la situación de acción operativa, específicamente los costos y beneficios de los usuarios, lo que produce incentivos adicionales para que se impliquen en la acción colectiva.

4. Conclusiones

En este artículo analizamos la acción colectiva comunitaria en torno a la gobernanza de RNUC desde un punto de vista diferente. Planteamos que adquiere una doble dimensión cuando los usuarios están interesados en recibir aportes estatales cuyo requisito es que se demuestre un uso sustentable de sus RNUC. Realizamos una explicación teórica sobre esta doble dimensión a partir de los conceptos de situación de acción y de situaciones de acción adyacentes. En primer lugar, centramos la atención en la situación de acción operativa, que es el espacio microsituacional de decisiones que se produce a nivel comunitario en torno a los RNUC.

La acción colectiva se expresa en la realización de forma conjunta de tareas de apropiación y provisión. La situación de acción operativa configurada desde esas tareas tiene la estructura de un juego de seguridad, en el que los usuarios coordinan expectativas y seleccionan un equilibrio cooperativo, porque forman

la creencia de que todos concurrirán en un esfuerzo compartido, cumpliendo con lo establecido en las reglas comunitarias de apropiación y provisión. De esta forma, los usuarios superan problemas de apropiación y provisión como formas específicas de problemas de acción colectiva. Distribuyen de forma equitativa beneficios (de extracción) y costos (de provisión) de la acción colectiva en las tareas señaladas y evitan la sobreexplotación de sus RNUC. Entonces, en la situación de acción operativa se produce una de las dimensiones de la acción colectiva: permite el uso sustentable en el uso de RNUC.

La segunda dimensión de la acción colectiva se produce desde la adyacencia entre la situación de acción operativa y la estatal. La adyacencia o conexión es fundamentalmente estructural, porque el diseño institucional de instrumentos de política pública, como los pagos por servicios ambientales, las ecocertificaciones y las concesiones de derechos de uso, entre otros, tiene determinados atributos que incentivan a los usuarios para lograr la acción colectiva. La razón es que así cumplirán con el requisito de demostrar el uso sustentable de sus RNUC. De esta forma, los usuarios adicionan los beneficios obtenidos desde la extracción de unidades de un sistema de recursos a los logrados gracias al acceso a los apoyos estatales.

Como indicamos al principio del artículo, analizar la relación entre el Estado y comunidades usuarias de RNUC como una adyacencia de situaciones de acción generada por el diseño institucional de instrumentos de política pública aporta una nueva perspectiva para el estudio de procesos de cogobernanza. Además, amplía el espectro de aplicaciones de los conceptos de situación de acción y situaciones de acción adyacentes para el estudio de la gobernanza policéntrica.

Según Ostrom et al. (2017), los resultados producidos en una situación de acción pueden evaluarse desde criterios como la eficiencia económica, la equidad distributiva (acceso en el largo plazo de comunidades empobrecidas a recursos naturales), la adaptabilidad y la sustentabilidad ambiental. Si diseños institucionales contenidos en instrumentos de política pública pueden aportar a lograr ese tipo de resultados, es necesario, como lo hicimos en nuestra propuesta teórica, analizar los atributos de esos diseños. Lo que se busca analizar es si estamos en presencia de un buen diseño institucional, que, según Goodin (2003) es aquel que orienta hacia el cumplimiento porque motiva a seguir una conducta esperada, la que, por su parte, ayuda a la generación de resultados socialmente valorados.

Referencias bibliográficas

- ANDERSON, Leigh; LOCKER, Laura y NUGENT, Rachel (2002). «Microcredit, social capital, and common pool resources». *World Development*, 30 (1), 95-105.
<[https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(01\)00096-1](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(01)00096-1)>.
- ARAUJO, Marcio; SCHNEIDER, Sérgio; PLOEG, Jan van der; SOUZA, Marcelino de (2016). «The collective action on governing the commons in the surroundings of protected areas». *Ambiente & Sociedade*, 19 (4), 21-38.
<<http://dx.doi.org/10.1590/1809-4422asoc134199v1942016>>.

- BASURTO, Xavier, GELVICH, Stefan y OSTROM, Elinor (2013). «The socio-ecological system framework as a knowledge classificatory system for benthic small-scale fisheries». *Global Environmental Change*, 23 (6), 1366-1380.
<<https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2013.08.001>>
- BOWLES, Samuel (2004). *Microeconomics: Behaviour, institutions and evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- CÁRDENAS, Juan y ORTIZ, Juan (2018). «Acción colectiva para abordar conflictos socio-ambientales. El caso de Santurbán». En: HERNÁNDEZ, Andrés (comp.). *Modos de gobernanza del agua y sostenibilidad. Aportes conceptuales y análisis de experiencias en Colombia*. Bogotá: Ediciones Uniandes.
- CÁRDENAS, Juan; RODRÍGUEZ, Luz y JOHNSON, Nancy (2011). «Collective action for watershed management: Field experiments in Colombia and Kenya». *Environment and Development Economics*, 16 (3), 275-303.
<<https://doi.org/10.1017/S1355770X10000392>>
- COLE, Daniel y GROSSMAN, Peter (2010). «Institutions matter! Why the Herder Problem is not a Prisoner's Dilemma». *Theory and Decision*, 69 (2), 219-231.
<<https://doi.org/10.1007/s11238-008-9121-3>>
- COLE, Daniel y MCGINNIS, Michael (2017). «Introduction to volumen 3». En: COLE, Daniel y MCGINNIS, Michael (eds.). *Elinor Ostrom and the Bloomington School of Political Economy. Volume 3. A framework for policy analysis*. Maryland: Lexington Books.
- COX, James; OSTROM, Elinor; SADIRAJ, Vjollca y WALKER, James (2013). «Provision versus Appropriation in Symmetric and Asymmetric Social Dilemmas». *Southern Economic Journal*, 79 (3), 496-512.
<<https://doi.org/10.4284/0038-4038-2012.186>>
- CRUZ, José de la; ÁVILA, Víctor; RIVERA, María y VIZCARRA, Ivonne (2016). «Protected natural areas and common use system of forest resources in Nevado de Toluca». *Revista Mexicana de Ciencias Forestales*, 7 (38), 25-42.
<<https://doi.org/10.29298/rmcf.v7i38.2>>
- ELSTER, Jon (2006). «Los secuestros en las guerras civiles». En: MOCKUS, Antanas y CANTE, Freddy (comps.). *Acción colectiva, racionalidad y compromisos previos*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- FISHER, Brendan; KULINDWA, Kassim; MWANYOCA, Iddi; TURNER, Kerry y BURGESS, Neil (2010). «Common pool resource management and PES: Lessons and constraints for water PES in Tanzania». *Ecological Economics*, 69 (6), 1253-1261.
<<https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2009.11.008>>
- FOLEY, Paul y MCCAY, Bonnie (2014). «Certifying the commons: Eco-certification, privatization, and collective action». *Ecology and Society*, 19 (2), 28.
<<http://dx.doi.org/10.5751/ES-06459-190228>>
- GARDNER, Roy; OSTROM, Elinor y WALKER, James (1990). «The nature of common pool resources problem». *Rationality and Society*, 2, 335-358.
<<https://doi.org/10.1177/1043463190002003005>>
- GOODIN, Robert (2003). «Las instituciones y su diseño». En: GOODIN, Robert (comp.). *Teoría del diseño institucional*. Barcelona: Gedisa.
- GREIBER, T. H. (ed.) (2010). *Pagos por servicios ambientales: marcos jurídicos e institucionales*. Gland: UICN.
- GRITSENKO, Daria (2018). «Explaining choices in energy infrastructure development as a network of adjacent action situations: The case of LNG in the Baltic Sea region». *Energy Policy*, 112, 74-83.
<<http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2017.10.014>>

- GRUBY, Rebecca y BASURTO, Xavier (2013). «Multi-level governance for large marine commons: Politics and polycentricity in Palau's protected area network». *Environmental Science & Policy*, 33, 260-272.
<<https://doi.org/10.1016/j.envsci.2013.06.006>>.
- GUPTA, Krishna (2005). *The political economy of forest management: The importance of institutions and social capital*. Nueva Delhi: Allied Publisher PVT.
- HARDIN, Garret (2009). «The tragedy of the commons». *Journal of Natural Resources*, 1 (3), 243-253.
<<https://doi.org/10.1080/19390450903037302>>.
- HERREROS, Francisco (2007). «Confianza y cooperación en ausencia del Estado». *Revista Internacional de Sociología*, LXV (46), 87-105.
<<http://dx.doi.org/10.3989/ris.2007.i46.5>>.
- JANSSEN, Marco (2013). «Governance of common-pool resources». En: SHOGREN, Jason (ed.). *Encyclopedia of energy, natural resource, and environmental economics*, 3. San Diego (CA): Elsevier.
- KERR, John (2014). «Incentives, conditionality and collective action in payment for environmental services». *International Journal of the Commons*, 8 (2), 595-616.
<<http://doi.org/10.18352/ijc.438>>.
- KIMMICH, Christian (2013). «Linking action situation: Coordination, conflicts, and evolution in electricity for irrigation in Andhra Pradesh, India». *Ecological Economy*, 90, 150-158.
<<https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2013.03.017>>.
- KOLINJIVADI, Vijay et al. (2014); ADAMOWSKI, Jan y KOSOY, Nicolás (2014). «Recasting payments for ecosystem services (PES) in water resources management: A novel institutional approach». *Ecosystem Services*, 10, 144-154.
<<https://doi.org/10.1016/j.ecoser.2014.08.008>>.
- LAPUENTE, Víctor (2007). *A political economy approach to bureaucracies*. Madrid: Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales, University of Oxford.
- LINARES, Francisco (2015). «Social networks, social norms and worker's resistance: A computational simulation analysis». En: MICA, Adriana; WINCZOREK, Jan y WISNIEWSKI, Rafael (eds.). *Sociologies of formality and informality*. Frankfurt am Main: Peter Lank Edition.
- LUBAN, David (2003). «El principio de publicidad». En: GOODIN, Robert (comp.). *Teoría del diseño institucional*. Barcelona: Gedisa.
- MCGINNIS, Michael (1999). «Introduction». En: MCGINNIS, Michael (ed.). *Polycentricity and local public economies: Readings from the workshop in political theory and policy analysis*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- (2000). «Introduction». En: MCGINNIS, Michael (ed.). *Polycentric games and institutions: Readings from the workshop in political theory and policy analysis*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- (2011a). «Networks of adjacent action situations in polycentric governance». *The Policy Studies Journal*, 39 (1), 51-78.
<<https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2010.00396.x>>.
- (2011b). «Introduction to volume 3». En: COLE, Daniel y MCGINNIS, Michael (eds.). *Elinor Ostrom and the Bloomington School of Political Economy. Volume 3. A framework for policy analysis*. Maryland: Lexington Books.
- (2017). «The IAD framework in action: Understanding the sources of the design principles in Elinor Ostrom's governing the commons». En: COLE, Daniel y

- MCGINNIS, Michael (eds.). *Elinor Ostrom and the Bloomington School of Political Economy. Volume 3. A framework for policy analysis*. Maryland: Lexington Books.
- MCGINNIS, Michael y OSTROM, Elinor (2014). «Social-ecological system framework: Initial changes and continuing challenges». *Ecology and Society*, 19 (2), 30.
<<http://dx.doi.org/10.5751/ES-06387-190230>>.
- MERINO, Leticia y ROBSON, James (2006). *El manejo de recursos de uso común: Pago por servicios ambientales*. México DF: CSMSS, The Christensen Fund., Fundación Ford, Semarnat, INE.
- MILLER, Gary (2005). «Solutions to principal-agent problems in firms». En: MENARD, Claude y SHIRLEY, Mary (eds.). *Handbook of new institutional economics*. Dordrecht: Springer.
- MURALI, Kallur (2006). «Microfinance, social capital and natural resource management systems: conceptual issues and empirical evidences». *International Journal of Agricultural Resources Governance and Ecology*, 5 (4), 327-337.
<<https://doi.org/10.1504/IJARGE.2006.009924>>.
- OSTROM, Elinor (1990). *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action*. Cambridge Massachusetts: Cambridge University Press.
- (1995). «Self-organization and social capital». *Industrial and Corporate Change*, 4 (1), 131-159.
<<https://doi.org/10.1093/icc/4.1.131>>.
- (2002). «Common-pool resources and institutions: Toward a revised theory». En: GARDNER, Bruce y RAUSSER, Gordon (eds.). *Handbook of agricultural economics. Volume 2 A*. Amsterdam: North-Holland.
- (2005). *Understanding institutional diversity*. Princeton: Princeton University Press.
- (2007). «Collective action theory». En: BOIX, Charles y STOKES, Susan (eds.). *The Oxford handbook of comparative politics*. Oxford: Oxford University Press.
- (2009). «A general framework for analyzing sustainability of socio-ecological systems». *Science*, 325, 419-422.
<<http://dx.doi.org/10.1126/science.1172133>>.
- (2011). «Background on the institutional analysis and development framework». *Policy Studies Journal*, 39 (1), 7-27.
<<https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2010.00394.x>>.
- OSTROM, Elinor y COX, Michael (2010). «Moving beyond panaceas: A multi-tiered diagnostic approach for social-ecological analysis». *Environmental Conservation*, 37 (04), 451-463.
<<https://doi.org/10.1017/S0376892910000834>>.
- OSTROM, Elinor y GARDNER, Roy (1993). «Coping with asymmetries in the commons: Self-governing irrigation systems can work». *Journal of Economic Perspectives*, 7 (4).
<<http://dx.doi.org/10.1257/jep.7.4.93>>.
- OSTROM, Elinor; GARDNER, Roy y WALKER, James (1994). *Rules, games & common-pool resources*. Michigan: The University of Michigan Press.
- OSTROM, Elinor; GIBSON, Clark; SHIVAKUMAR, Sujai y ANDERSSON, Krister (2017). «Appendix A: The institutional analysis and development framework». En: COLE, Daniel y MCGINNIS, Michael (eds.). *Elinor Ostrom and the Bloomington School of Political Economy. Volume 3. A framework for policy analysis*. Maryland: Lexington Books.
- OSTROM, Elinor y HESS, Charlotte (2010). «Private and common property rights». En: BOUCKAERT, Boudewijn (ed.). *Property law and economics*. Northampton (MA): Edgar Elgar.

- OSTROM, Elinor y SCHLAGER, Edella (1996). «The formation of property rights». En: HANNA, Susan; FOLKE, Carl y MÄLER, Karl (eds.). *Rights to nature. Ecological, economics, cultural, and political principles of institutions for the environment*. Washington DC: Island Press.
- POLSKI, Margaret y OSTROM, Elinor (2017). «An institutional framework for policy analysis and design». En: COLE, Daniel y MCGINNIS, Michael (eds.). *Elinor Östrom and the Bloomington School of Political Economy. Volume 3. A framework for policy analysis*. Maryland: Lexington Books.
- POTEETE, Amy; JANSSEN, Marco y OSTROM, Elinor (2010). *Working-together. Collective action, the commons, and multiple methods in practice*. Princeton: Princeton University Press.
- REPÚBLICA DE CHILE (2008). Decreto Supremo n°134, que aprueba reglamento de la Ley 20.249 que crea el Espacio Costero Marino de Pueblos Originarios. <http://www.subpesca.cl/portal/615/articles-9548_documento.pdf>.
- SHELLING, Thomas (1964). *La estrategia del conflicto*. Madrid: Tecnos.
- SHEPSLE, Kenneth (1998). «Discrecionalidad, instituciones, y el problema del compromiso del gobierno». En: SAIEGH, Sebastián y TOMMASI, Mariano (comps.). *La economía política: racionalidad e instituciones*. Buenos Aires: Eudeba.
- STRONZA, Amanda (2009). «Commons management and ecotourism: Ethnographic evidence from the Amazon». *International Journal of the Commons*, 4 (1), 56-77. <<http://doi.org/10.18352/ijc.137>>.

Poner el trabajo al servicio de un proyecto de vida: estrategias contra la precariedad

Anna Giulia Ingellis

Universitat de València. Departamento de Sociología y Antropología Social
giuliana.ingellis@uv.es



Recepción: 14-03-2017
Aceptación: 03-11-2018
Publicación: 05-06-2019

Resumen

A partir de 20 historias de vida, este artículo se propone presentar las estrategias que algunos jóvenes italianos altamente cualificados han encontrado para eludir la doble amenaza de la precariedad laboral y de la invasión del trabajo en la vida. Centrando sus biografías en un proyecto de innovación social o ligado a la vertiente expresiva del trabajo, los jóvenes investigados se han enfrentado a un destino de explotación, incertidumbre, fragmentación e individualización del itinerario laboral y vital, común a una generación entera. Se ha utilizado la técnica de la entrevista en profundidad. La investigación ha permitido identificar en sus discursos las siguientes estrategias: 1) colocar el trabajo dentro de un proyecto de vida que vaya más allá de lo meramente laboral, con una dimensión comunitaria o de desarrollo personal; 2) reapropiarse de un horizonte temporal de largo alcance sustituyendo el corto plazo de los contratos temporales por un proyecto a largo plazo; 3) alejar el riesgo de individualización construyendo relaciones laborales fundamentadas en la reciprocidad y redes comunitarias, locales y globales.

Palabras clave: proyecto vital; explotación; relaciones; comunidad; innovación; jóvenes

Abstract. *Putting work into a life project: Strategies against precariousness*

Based on twenty life histories, this article aims to present the strategies that some highly-skilled young Italians have found to avoid the double threat of labour precariousness and the invasion of work in life. Focusing their biographies on a project of social innovation or linked to the expressive aspect of work, these young people have challenged and overcome a destiny of exploitation, uncertainty, fragmentation and individualization of the labour and life itinerary, common to an entire generation. An in-depth interview technique was used. The discourse analysis highlighted the following strategies: 1) placing work within a broader life plan which includes a community or personal development dimension; 2) reappropriating a long-range life view by replacing the short term of temporary contracts for a long-term project; 3) reducing the risk of individualization by building labour relationships based on reciprocity and local and global community networks.

Keywords: life project; exploitation; relations; community; innovation; youth

Sumario

- | | |
|--|----------------------------|
| 1. Introducción y planteamiento del problema | 6. Conclusiones |
| 2. Marco teórico | Agradecimientos |
| 3. Objetivos y preguntas de investigación | Financiación |
| 4. Método y descripción de la muestra | Referencias bibliográficas |
| 5. Análisis de los resultados | Anexo |

1. Introducción y planteamiento del problema

Las profundas transformaciones introducidas en las últimas décadas por la globalización, la revolución tecnológica y la sociedad del conocimiento han tenido importantes repercusiones en el mundo del trabajo, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

La literatura sociológica de los últimos veinte años ha puesto de manifiesto que una de las consecuencias más evidentes del tipo de relaciones laborales intermitentes y de corto plazo es la fragmentación de los itinerarios laborales y vitales de los trabajadores y la dificultad de planificar el futuro. Asimismo, la incorporación en el trabajo de dimensiones vitales como la creatividad, las relaciones y las emociones ha mostrado el elevado riesgo de invasión del trabajo en el ámbito de la vida personal (Castillo y Agulló, 2012; Valenzuela et al., 2015). Entre los colectivos especialmente involucrados en las nuevas formas de trabajo, encontramos a los trabajadores altamente cualificados, que han protagonizado el cambio laboral actual y se han convertido en símbolos de la nueva sociedad del conocimiento. Los denominados «trabajos de nueva generación» (Bologna y Fumagalli, 1997) o «trabajos creativos» (Florida, 2010; Mateos y Navarro, 2014; Valenzuela et al., 2015) se encuentran actualmente en sectores como la investigación y el desarrollo, las nuevas tecnologías, la economía digital, y también los sectores creativos, el arte y el espectáculo.

Un gran número de estudios realizados demuestran cómo las nuevas formas de trabajo se corresponden con nuevas formas de explotación, que afectan de forma significativa al bienestar de las personas y a los procesos de transición a la vida adulta de los jóvenes (Armano y Murgia, 2014; Castillo y Agulló, 2012; Fischer, 2012; Fleming, 2012; Morini y Fumagalli, 2010; Murgia y Poggio, 2014; Raunig et al., 2011; Santos, 2003). El punto de partida del análisis que se propone es la idea de que, frente a las opciones que la nueva morfología del trabajo ofrece (precariedad, infoproletariado, etcétera), los jóvenes están elaborando formas de vida y trabajo que permiten hacer frente al sentido de precariedad y al síndrome de quemarse por el trabajo que parece apoderarse de las vidas de generaciones enteras. En algunos lugares periféricos, geográfica y culturalmente, hay laboratorios de innovación social (Cosetta y Palumbo, 2014) cuyas experimentaciones merece la pena observar de cerca.

El estudio que se presenta se realizó en Apulia, una región del sur de Italia que, en el momento en el que se desarrolló la investigación, tenía cinco provincias (Bari, Brindisi, Foggia, Lecce y Tarento) con atávicas dificultades de desarrollo y una permanente situación de altas tasas de desempleo, sobre todo juvenil. Los jóvenes entre 15 y 34 años¹ representaban el 29,64% de la población, casi tres puntos más que en el resto del país. En 2005, para la población entre 25 y 34 años, la tasa de desempleo era de más del 35% en el grupo de edad de 15 a 24 años y del 19,6% en el grupo de 25 a 34 años. Asimismo, particularmente aguda era la tasa de desempleo de larga duración: 17,6% (de 15 a los 24 años)². Por tanto, no solo era muy complicado para los jóvenes en aquel momento encontrar el primer empleo, sino que, una vez fuera del mercado laboral, aparecía la dificultad de volver a entrar. Por ello, cuando los jóvenes han sido objeto de atención por parte de las políticas públicas, las medidas se han enfocado sobre el grave problema del desempleo y la consecuente emigración al norte del país y, más recientemente, fuera de él.

En cuanto al sistema de educación superior, es necesario tener en cuenta que las cinco universidades de la región registraban una pérdida significativa de estudiantes, ya que estos preferían desplazarse a otros sitios. Los jóvenes no encontraban, en definitiva, respuestas a sus demandas de formación dentro del territorio regional. Estudiar fuera, además, se convertía en un camino que preparaba la emigración posterior, un fenómeno ya documentado. Por añadidura, se ha constatado que estudiar en Apulia no mejora significativamente la ocupación de los jóvenes: en 2004, pasados tres años desde la graduación, solamente el 54% de los jóvenes de la región había encontrado empleo, frente al 74% del conjunto de italianos, y además solo el 45% obtuvo el empleo después de licenciarse.

El escenario más común para la mayoría de los jóvenes de Apulia han sido trayectorias laborales caracterizadas por un sinfín de experiencias temporales y precarias en cuanto a las condiciones laborales. Se trata de un destino especialmente probable para los jóvenes sin ninguna dotación de capitales económicos o *bonding social capital* (Putnam, 1993), capital social exclusivo propio, de los circuitos clientelares, ambos medios de acceso a los segmentos privilegiados del mercado de trabajo local. Ante la elevada probabilidad o bien de una experiencia migratoria o bien de paro de larga duración, las trayectorias precarias se convierten en la única salida posible.

El estudio que se presenta intenta investigar las estrategias utilizadas por algunos jóvenes para enfrentarse al destino escrito para ellos dadas las características estructurales del mercado de trabajo de su tierra: precariedad y explotación. La investigación empírica fue realizada a través de 20 historias de vida en las que se pudieron reconstruir las experiencias de jóvenes innovadores

1. El difundido fenómeno de transición tardía a la edad adulta hace que muchos estudios y estadísticas consideren joven la población entre 15 y 34 años. En este artículo, seguiremos esta definición.
2. La diferencia en la tasa de ocupación entre Apulia (51%) e Italia (70%) era de 20 puntos porcentuales. Respecto al conjunto de la población activa (15 a 64 años), la tasa de ocupación era del 43%, casi 12 puntos más baja que en el resto del país.

que, después de algunos años de precariedad laboral, decidieron emprender un nuevo proyecto personal y profesional con vistas a promover un cambio social en su comunidad territorial. La elección de este camino les ha permitido no solo crear un trabajo para ellos y otros jóvenes, sino enfrentarse y superar la sensación de precariedad existencial que su condición anterior les había hecho experimentar. El texto se articula en tres partes. En primer lugar, en el marco teórico, se describe el debate y los principales hallazgos de la literatura sociológica sobre el tema de la precariedad laboral y de sus consecuencias sobre la vida y el trabajo. En segundo lugar, se procede a la descripción de los objetivos, las preguntas de investigación y el método de investigación utilizado. Y finalmente, se presentan los resultados del análisis cualitativo llevado a cabo.

2. Marco teórico

La literatura que analiza el cambiante mundo del trabajo actual ha profundizado en dos líneas conceptuales que caracterizan a los colectivos cuyo trabajo más se aleja del modelo estándar de origen fordista (estable, a tiempo completo, con largas trayectorias en la misma empresa y vinculado con el sistema de protección social). La primera de las líneas ha dado lugar a abundantes estudios que se ocupan de la precariedad entendida como una condición laboral, y a la vez existencial, en la que la trayectoria ocupacional de las personas se convierte en una suma de muchos puestos de trabajo fragmentados, temporales y con pocas opciones de elegir un futuro profesional (Altieri, 2009; Gallino, 2001; Gentile, 2013; Kovacs, 2014; Murgia, 2014; Santos, 2003, 2006; Santos y Muñoz, 2015).

En cuanto a la segunda línea, encontramos una emergente literatura relativa a las nuevas profesiones propias de la sociedad del conocimiento y a las formas de explotación que sufren. En todos estos estudios, se ha debatido ampliamente acerca de las ventajas e inconvenientes de las nuevas formas de trabajo marcadas por la flexibilidad y las tareas creativas. Inicialmente, estas despertaron un triunfalismo basado en que la flexibilidad y la creatividad favorecerían la liberación de los vínculos del trabajo asalariado y manual y la exaltación de la autenticidad (Fleming, 2009) y expresividad humana (Florida, 2010). Poco a poco la literatura ha ido enfocando su atención también en sus inconvenientes (Antunes, 2012; Castillo y Agulló, 2007; Fleming, 2012; Kovacs, 2014; Morini y Fumagalli, 2010; Murgia, 2014). Estas nuevas formas de trabajo se caracterizan, en general, por el elevado contenido de creatividad, de aportación intelectual del trabajador y por la presencia de un amplio margen de libertad en cuanto a los horarios, el lugar de realización del trabajo, las modalidades de ejecución, los recursos y estrategias. Sobre la base de esta caracterización, una parte significativa de la literatura americana sobre el tema ha acuñado la expresión *free worker*³ (Beverungen et al., 2013) para dirigirse a estos tipos de trabajadores.

3. Por su consolidación en la literatura y su brevedad, utilizaremos la expresión *free workers* para referirnos a los trabajadores objeto de nuestra investigación, que, en general, responden a la caracterización mencionada del trabajo creativo.

La precariedad de los segmentos más frágiles de este mercado de trabajo ha resultado clara desde el primer momento. Sin embargo, en el caso de los grupos con mayor cualificación, han sido necesarios análisis más profundos para desvelar los contornos de la precariedad. Estos análisis han sacado a la luz los sutiles mecanismos de explotación y autoexplotación que pueden esconderse en los trabajos vocacionales (Berardi, 2009; Costea et al., 2007; Cremin, 2010; Fisher, 2012; Fleming, 2012; Gregg, 2011; Murtola y Fleming, 2011; Sarchielli, 2004; Sarchielli et al., 2006; Taylor y Land, 2011; Valenzuela et al., 2015) y han permitido estudiar los «patios traseros de las economías creativas y de la sociedad del conocimiento» (Oliva et al., 2012: 53).

Particularmente relevante ha resultado el corpus de estudios que pueden asociarse al uso de la expresión *free work* y que identifican las nuevas formas de trabajo con la libertad, el talento, la creatividad y la emotividad. Estos análisis profundizan en la asociación entre las distintas vertientes del concepto *free* —gratuidad, libertad de los vínculos, autenticidad, etcétera— y el concepto de trabajo *work* (Beverungen et al., 2013: 1), desvelando así el profundo cambio de paradigma que supone su significado en la transición entre la era fordista y la postfordista. En la concepción marxista (Marx, 1975-1981), el trabajo y la libertad representan dos polos opuestos, ya que la liberación de los seres humanos, su pleno desarrollo, se hace posible justamente a través de la liberación del trabajo. Por su parte, Max Weber (2001) plantea una perspectiva profundamente alternativa basando la fundamentación del trabajo en la ética protestante y considerando el trabajo como una vía para conseguir la liberación, como un medio para ello. Sin embargo, en ambas perspectivas, propias del trabajo en la modernidad y en el periodo fordista, que se abriría posteriormente, trabajo y libertad son dos experiencias que no solo se realizan en ámbitos de vida separados, sino que asumen un significado dicotómico: por un lado, el concepto de trabajo relacionado con el de «deber» y por el otro el de libertad asociado a la idea de «placer» (Beverungen et al., 2013: 1). El cambio de perspectiva introducido en la sociedad del conocimiento asocia el concepto de trabajo a los de «placer, pasión, talento», todos ellos elementos imprescindibles para el desempeño de trabajos de nueva generación y vinculados al de libertad. El trabajo se transforma en una especie de juego, de lugar para la expresión de las facetas más creativas de los trabajadores, el trabajo se convierte en el lugar de la «libertad». En muchos nuevos trabajos, el trabajo no tiene horarios, lugar fijo para su desarrollo, es una actividad humana en la que se puede manifestar la libertad, la autenticidad en la que las personas esperan poder «ser ellas mismas» (Valenzuela et al., 2015: 203).

La introducción de una dimensión de placer en el desempeño del trabajo, tradicionalmente asociado a la idea de obligación, fatiga, esfuerzo, carente de placer, reintroduce la diversión, el disfrute en una parte considerable de la vida de los individuos, la que pasan trabajando, de allí su principal atractivo para una entera generación crecida en valores postmaterialistas. Sin embargo, la presencia de una dimensión placentera en el trabajo conlleva algunos efectos perversos que llevan a muchos autores a cuestionar su positividad. El supuesto

placer que puede dar expresar su propia creatividad, su propio mundo interior y sus emociones ha funcionado como un caballo de Troya a través del cual se ha producido la invasión del trabajo en la vida o han surgido formas importantes de autoexplotación. Los trabajadores del conocimiento que experimentan el placer en el desarrollo de su trabajo acaban pasando largas jornadas laborales que llegan a suplantar el tiempo de descanso y de diversión: las noches, los fines de semana, las vacaciones y todo tipo de tiempo anteriormente protegido del control del empleador.

A través del placer, se consigue la invasión del trabajo en la vida y sobre todo que la extracción de valor se realice no solamente durante el tiempo de trabajo sino también durante el tiempo vital. Las empresas acaban apropiándose y explotando también las emociones, los afectos, las dimensiones más íntimas de los individuos y extendiendo, a través de la tecnología, el control sobre la vida de los trabajadores (Fumagalli, 2010; Valenzuela et al. 2015). La continua amenaza de la discontinuidad y de la precariedad laboral, de la incertidumbre, consigue que el trabajador favorezca este proceso y sea él mismo el que «voluntariamente» se sobreexpone a sí mismo y se implica más en el trabajo.

En torno al concepto de *free work*, se han desarrollado distintos tipos de análisis, algunos orientados a estudiar las nuevas estrategias empresariales de gestión de recursos humanos (Fleming, 2012), otros más enfocados a las consecuencias que se derivan de la reducción de los límites existentes entre vida y trabajo, profundizando en las consecuencias de «*put life to work*», poner la vida al servicio del trabajo, e incorporar todas las dimensiones vitales de los trabajadores en la ejecución de su trabajo (Morini y Fumagalli, 2010; Valenzuela et al., 2015). Como algunas de estas investigaciones han puesto de manifiesto (Berardi, 2009; Costea et al., 2007; Gregg, 2011; Morini y Fumagalli, 2010), este tipo de trabajos del conocimiento no pueden desarrollarse sin involucrar a las personas en su totalidad, desde el frente creativo hasta el emocional y relacional.

Con una orientación similar, otros estudios han analizado las estrategias con las que las empresas convierten en beneficio toda forma de expresividad humana: desde el uso del estilo de vida de sus trabajadores como una marca vendible, piénsese en Google o Apple (Taylor y Land, 2011), al uso interesado que hacen los *social media* de las pasiones y necesidad de sus usuarios de auto-expresarse (Bohom y Land, 2009), pasando por las nuevas tendencias de crear ciudades-marca, basadas en el aliciente de la creatividad que allí se desarrolla, para atraer inversiones (Harvey, 2012). Todas las capacidades humanas, progresivamente, acaban puestas al servicio del trabajo.

Todas estas líneas críticas en torno a los trabajos del conocimiento enlazan con el segundo punto de interés teórico de este artículo ligado a la precariedad laboral y vital. En buena parte de la literatura sociológica revisada, se han analizado las consecuencias de la «invasión de la vida en el trabajo» (Armano y Murgia, 2014; Castillo y Agulló 2012), la consecuencia de la precarización en los colectivos que más se han visto sometidos a procesos de precarización laboral

como los jóvenes, tanto desde una perspectiva más sociológica (Gallino, 2001; Gattoni, 2005; Ingellis, 2014, 2006a, 2006b; Santos, 2003, 2006; Santos y Muñoz, 2015) como desde una más psicológica (Sarchielli, 2004, 2008; Sarchielli et al., 2006). Más centrados en el concepto de la precariedad y en sus consecuencias vitales, estos autores se han ocupado de la dificultad para los individuos de convivir con la incertidumbre y de los resultados negativos que impone una trayectoria marcada por trabajos temporales y breves. Entre otros, la imposibilidad de planificar el futuro y la transición a la vida adulta (Gentile, 2013), la fragmentación de las trayectorias laborales con consecuencias en la socialización en el trabajo (Kovacs, 2014: 31), la ausencia de una carrera y una perspectiva evolutiva del mismo (Ingellis, 2014; 2006a; 2006b; Gattoni, 2005). Finalmente, en la misma línea, Beck (2000) ha insistido en el aislamiento y la individualización de la experiencia laboral generados por la discontinuidad de tiempo y lugar de las experiencias laborales de los jóvenes. La amplitud del colectivo excluido del trabajo estándar crece cada vez más. Para los jóvenes, quedar fuera del modelo estándar ha pasado a ser una situación normal.

3. Objetivos y preguntas de investigación

El estudio que se presenta se enmarca en una investigación más amplia⁴ realizada en la región de Apulia, con el objetivo de estudiar los recursos, los límites y las trayectorias de jóvenes innovadores. El marco muestral, el muestreo y la selección de los jóvenes a incluir en la investigación se realizaron atendiendo a ese objetivo. Las iniciativas analizadas estaban orientadas o bien a la creación de trabajo para jóvenes (área trabajo), o bien a su formación y educación (área formación), o bien al ámbito de la cultura y del tiempo libre. El presente artículo se centra en las experiencias analizadas en el área trabajo.

El objetivo de la Administración regional, que solicitó y financió la investigación, era realizar una evaluación *ex ante* para diseñar nuevas políticas juveniles. Sin embargo, desde las primeras entrevistas realizadas, al equipo de investigación le resultó claro que los entrevistados eran a todos los efectos *free workers* con todas las características que recoge la literatura revisada: trabajadores no asalariados con una difícil transición a la vida adulta, trabajadores del conocimiento, cuya creatividad, afectividad y relaciones estaban totalmente *embedded* en el trabajo. Su vida estaba puesta al servicio del trabajo, «*put life to work*» (Morini y Fumagalli, 2010). Se trataba de jóvenes que durante mucho tiempo habían tenido trayectorias fragmentadas, percepciones marcadas por la incertidumbre respecto al futuro y, además, sometidos a un intenso proceso de individualización en su trayectoria laboral. Sin embargo, resultaba igualmente claro que sus historias de vida no reflejaban las condiciones existenciales atri-

4. La investigación denominada «Cosa Bolle in Pentola» se realizó a lo largo de dos años (2006-2007) y fue dirigida por el profesor Daniele Petrosino (Universidad de Bari Aldo Moro) y financiada por la Administración regional. El diseño y la coordinación fueron asignados a la autora de este artículo durante su estancia postdoc en dicha universidad, conjuntamente con la investigadora Cristina Di Modugno.

buidas a los «*free workers*» (Beverungen et al., 2013) en la literatura, al menos en su narración y en su autorrepresentación. Ante esta aparente contradicción, se decidió profundizar en este tema y se plantearon las preguntas de investigación que se trata de responder en este artículo: ¿Qué hace que estos jóvenes no sufran las consecuencias negativas de ser *free workers*? ¿Cuáles son las estrategias que les han permitido vivir satisfactoriamente la experiencia de *free worker*? El objetivo principal del análisis consistió en identificar, a través de sus discursos, cuáles fueron las estrategias que permitieron a los jóvenes entrevistados reinterpretar su condición de nuevos trabajadores y superar positivamente las vivencias de precariedad vital.

4. Método y descripción de la muestra

La investigación se llevó a cabo utilizando el método cualitativo. La elección de ese método atiende a la necesidad de acercarse a la interpretación subjetiva de los jóvenes involucrados en el estudio y conseguir una descripción holística y espesa de las estrategias utilizadas. Se ha utilizado la estrategia de las historias de vida (Valles, 1999) en vez del estudio de caso por su peculiar naturaleza longitudinal (Yin, 2018). La historia de vida es una estrategia de investigación particularmente adecuada para conseguir un relato organizado en el tiempo y permite no separar las distintas dimensiones vitales, como el trabajo, los proyectos personales o el compromiso cívico. La técnica utilizada es la de la entrevista en profundidad. La necesidad de explorar los recorridos individuales de los protagonistas de las experiencias analizadas ha animado al equipo investigador a utilizar preferentemente la técnica de la entrevista en profundidad, descartando la utilización de otras técnicas de carácter grupal. (Verd y Lozares, 2016). Cabe destacar que en todo caso para validar y contrastar la información se han consultado también algunos documentos relacionados con las experiencias relatadas. A partir de los textos transcritos de todas las entrevistas, se llevó a cabo un análisis de los discursos con enfoque sociohermenéutico (Alonso, 1998: 189). Fue en la fase de análisis interpretativo cuando se procedió a analizar las estrategias de reducción de la precariedad llevadas a cabo por los entrevistados.

Para entender las características de la muestra utilizada, resulta indispensable hacer una puntualización. El analizado en este artículo fue un tema emergente en el marco de una investigación con objetivos más amplios: aquellos planteados por la Administración regional, arriba enunciados. La manera en la que la mirada cualitativa se aproxima a la realidad social implica siempre una apertura y disponibilidad a acoger y observar temas emergentes que la propia realidad social y sus protagonistas sugieren (Alonso, 1998). Fueron los mismos entrevistados quienes, interrogados acerca del desarrollo de su proyecto, empezaron a hablar de cómo esa experiencia les había permitido superar las vivencias negativas propias de itinerarios laborales precarios. Aunque el muestreo no se haya hecho en base a una representatividad sociológica intencionalmente enfocada al tema que se analiza en este artículo, la muestra con la que

finalmente se pudo contar presenta características que han permitido llevar a cabo el análisis que presentamos aquí. Los entrevistados cumplen con todas las características propias de los *free workers*, las enunciadas por la literatura y descritas anteriormente (véase apartado 2). Además han conseguido emanciparse, tener la mirada puesta en el futuro y planificar su vida, claros indicadores de superación satisfactoria de las limitaciones propias de itinerarios precarios descritos en la literatura específica.

En este apartado se procede a describir las características de los jóvenes incluidos en la muestra. Si bien la unidad de análisis son los 20 jóvenes, debe destacarse que la selección de los participantes en el estudio se realizó teniendo en cuenta factores relativos a las organizaciones creadas por ellos. La creación de una organización, de un proyecto económico con un marcado compromiso social e innovador, han sido ejes clave de las estrategias utilizadas por los actores. La muestra se seleccionó, por tanto, usando tantos criterios relativos a las organizaciones como a los jóvenes a entrevistar.

El casillero tipológico (Valles, 1999) para la selección de las organizaciones a incluir en la muestra presentaba variables como el tipo y el tamaño de la empresa, la provincia de pertenencia y el sector productivo. Para reducir posibles sesgos, se orientó la selección hacia la mayor diversificación posible. Se buscaba empresas muy diversas en cuanto a sector productivo, a provincia de pertenencia, a tamaño-número de empleados, facturación, etcétera, pero que tuviesen en común ser innovadoras y con un significativo compromiso con la comunidad. Desde el punto de vista de la forma jurídica de las organizaciones creadas por los jóvenes, once eran empresas en sentido estricto (SA, unipersonal, etcétera), tres eran cooperativas sociales⁵, cinco eran cooperativas de producción y había una asociación.

Sin embargo, cabe destacar que la forma de empresa ha sido solo una herramienta para desarrollar su proyecto, no se trata casi nunca de empresarios vocacionales. La mitad de las experiencias realizan su actividad dentro del territorio regional, la otra mitad tiene un radio de acción nacional o global. Tienen su sede en las distintas provincias de la región y trabajan en sectores innovadores y, en muchos casos, relacionados con el territorio y con la puesta en valor de sus bienes ambientales y culturales. Es en estos sectores donde ha sido posible encontrar experiencias completamente gestionadas por jóvenes.

En cuanto a los datos estructurales relativos a los jóvenes, se tuvieron en cuenta la edad, el nivel de estudios, el grado de autonomía conseguido en cuanto a la trayectoria vital y la clase social de origen⁶.

Por lo que se refiere a la edad, era indispensable incluir en la muestra jóvenes y jóvenes adultos que hubiesen experimentado su condición de trabajadores precarios y que hubiesen tenido tiempo de buscar y elaborar estrategias de

5. Las cooperativas sociales son un tipo de cooperativas que existen en la legislación italiana cuya finalidad principal es la gestión de servicios sociales o la inserción laboral de personas con algún tipo de dificultad física o social.

6. Véase la tabla en el anexo, con todas las variables indicadas.

salida de esa condición. Los entrevistados se encuentran distribuidos según los siguientes grupos de edad: 3 tienen hasta 30 años; 8, de 31 a 35; 9 de 36 a 40. Por lo que se refiere al nivel de estudios, son mayoritariamente (16 sobre 20) titulados universitarios y, en muchos casos, cuentan con postgrados. En cuanto a la transición a la vida adulta, en su gran mayoría son personas que han conseguido emanciparse y crear su propia familia, en 14 de los 20 entrevistados, aunque solo 8 de ellos tienen hijos. Por contraste, solo 6 de los 20 entrevistados viven con sus padres.

Los padres son autónomos en 8 casos y asalariados en 9. Las madres son casi siempre amas de casa (12), trabajadoras asalariadas (5) o autónomas, concretamente costureras (3). En 3 de los casos las madres son trabajadoras en hogares monoparentales.

Asumiendo una perspectiva neoweberiana, la clase social de origen se exploró a través de la *proxy*: el trabajo del padre. Siendo conscientes de sus limitaciones, consideramos que esa variable incluye tanto la cualificación requerida para desempeñar ese trabajo como el grado de autonomía y autoridad ejercido en el desempeño del mismo.

Utilizando la clasificación de Goldthorpe y Hope (1974), diremos que solo en 3 casos se trata de jóvenes procedentes de la clase de servicio, directivos o profesionales, mientras que 13 proceden de clase intermedia y 4 de la clase obrera.

Por tanto, podemos decir que las familias de origen no son acomodadas dado que, en su mayoría, solo tienen una fuente de ingresos, sus miembros no tienen altos niveles de estudio, y la mayoría de los padres de clase intermedia son autónomos, dueños de pequeños negocios. Sin embargo, han invertido recursos en la formación de sus hijos dotándolos de un considerable capital cultural, que, atendiendo a la clasificación de Bourdieu (1979), sería de dos tipos: «institucionalizado» (nivel de estudio) e «incorporado», conseguido a través de múltiples experiencias formativas, laborales y humanas.

Finalmente, cabe destacar que se utilizó una entrevista abierta organizada en cinco áreas temáticas: trayectorias formativas y laborales previas, punto de partida del proyecto, descripción de sus principales características, principales recursos y obstáculos y recorrido realizado.

5. Análisis de los resultados

En las entrevistas en profundidad, en primer lugar, se han explorado las distintas etapas de las trayectorias laborales y personales llevadas a cabo por los jóvenes entrevistados hasta la puesta en marcha del proyecto analizado a través de las siguientes categorías: formación inicial y continua, los puestos ocupados, las principales características de los mismos, la duración de cada empleo, las decisiones o circunstancias del cambio de un puesto a otro, el salario percibido en cada etapa y las situaciones de desempleo, mientras que, por otro lado, se ha explorado la situación familiar y habitacional, la movilidad territorial y la articulación del trabajo y de la vida. En segundo lugar, se ha explorado el

origen de la idea, el recorrido del proyecto puesto en marcha y las principales características del mismo (las categorías utilizadas han sido: productos y servicios producidos, forma jurídica, recursos humanos empleados, modelo organizativo, ámbito geográfico de desempeño, recursos que han facilitado la realización y consolidación en el tiempo del proyecto y obstáculos encontrados). Durante la descripción de estas dimensiones, la narración, como es propio de las entrevistas en profundidad, ha explorado vivencias y significados asignados por los actores sociales a las acciones relatadas en la reconstrucción de sus itinerarios. Contrastando la descripción de cómo habían cambiado sus vivencias en la trayectoria previa y durante el desarrollo del proyecto y explorando los significados que ellos atribuían a sus decisiones relativas a su proyecto, se han identificado inductivamente los factores, los elementos, las decisiones y las estrategias de reducción de las consecuencias negativas de la precariedad.

A partir de las principales amenazas a las que están sometidos los *free workers*, identificadas en la literatura revisada (invasión del trabajo en la vida, fragmentación y dificultad de planificar el futuro e individualización), se han analizado las estrategias puestas en marcha por estos jóvenes para conseguir superarlas. En este apartado, se presentan algunos resultados del análisis interpretativo exclusivamente enfocados a las estrategias. No siempre se ha tratado de estrategias dotadas de una planificación intencional orientadas a este fin desde el principio. De alguna forma la reconstrucción *expost* de la trayectoria realizada por los entrevistados les ha llevado a reflexionar acerca de cómo algunas características de su proyecto, las que se comentarán a continuación, permiten sobrellevar los riesgos relacionados con la precariedad.

Las categorías de análisis más relacionadas con las tres amenazas identificadas por la teoría y las estrategias para reducirlas aparecieron en la sección de la entrevista dedicada a: 1. El punto de partida del proyecto; 2. La descripción de su desarrollo y de su futuro; 3. La descripción de sus principales características: recursos humanos, red de relaciones, ambiente laboral etcétera.

En la primera parte, las categorías identificadas en el análisis fueron: centralidad del talento o del compromiso con la comunidad, rechazo a la explotación, centralidad de la vida y de los valores. Estas categorías se pusieron en relación con el tema teórico de la invasión del trabajo en la vida.

En la segunda parte de la entrevista, mencionada arriba, las categorías que sintetizaban los discursos de los entrevistados fueron: protección de los bienes comunes, compromiso con la comunidad, decisiones fundamentadas en valores, proyección de futuro, pasado/raíces, continuidad, pasión, desarrollo personal, recorrido. Todas ellas se relacionaron con la amenaza de fragmentación y la dificultad de planificar el futuro. Finalmente, en la parte de descripción de la experiencia al momento de la entrevista, aparecieron categorías relacionadas con la calidad de las relaciones internas, la centralidad del grupo, la reciprocidad y las redes en cuanto a las relaciones externas. Todos ellos elementos clave, según los entrevistados, en los resultados de su proyecto. Estas

categorías se pusieron en relación con el tema teórico de la individualización, como proceso que afecta con especial intensidad a los trabajadores de nueva generación.

A continuación, se expondrán los principales resultados conseguidos a través del análisis cualitativo, relacionados con las tres principales amenazas a las que están expuestos estos trabajadores y con las correspondientes estrategias utilizadas por estos jóvenes para enfrentarse a ellas.

5.1. Poner el trabajo al servicio de la vida: contra la explotación

Los individuos de la muestra pertenecen al colectivo de jóvenes altamente cualificados del Mezzogiorno, al sur de Italia, que no disponen de un patrimonio o herencia en que apoyarse (rentas de posición, negocio de familia, relaciones privilegiadas y recomendaciones). Esta situación limita sus perspectivas laborales: o la emigración al norte de Italia, para tener más opciones de alcanzar una salida profesional que ponga en valor su elevada cualificación, o quedarse en su tierra aceptando una larga trayectoria de precariedad. Sin embargo, los casos analizados rechazan de forma intencionada el dilema anterior y deciden sustraerse tanto de la explotación y alienación que caracteriza los nuevos trabajos del conocimiento como de las largas trayectorias de precariedad gestionada por los empleadores.

A pesar de los muchos elementos de semejanza con los *free workers*, nuestros entrevistados presentan una especificidad que hace de ellos un ejemplo paradigmático de cómo enfrentarse a la precariedad. Ellos definen sus biografías poniendo en el centro un proyecto de vida y sobre esta base diseñan, crean su propio trabajo. Ello resulta ser un buen antídoto contra la esclavitud que supone poner la vida al servicio del trabajo propio de los *free workers*, como ha quedado de manifiesto en la literatura. El lugar central que ocupa el proyecto vital en sus biografías se expresa de dos formas. La primera reside en situar en un lugar prioritario la pasión cívica, el compromiso con el cambio de su comunidad. La segunda consiste en centrar su propia vida en la expresión de sí y del talento personal. En el primer caso, su sentido de pertenencia y compromiso con el desarrollo del territorio les lleva a diseñar un proyecto, casi siempre comunitario, que se convierte en su proyecto de vida. La importancia de una elección fundamentada en los valores se hace más explícita y evidente en aquellos jóvenes que, habiendo emigrado en un primer momento al norte del país, deciden volver a Apulia y renunciar además a las oportunidades y recursos que ya habían construido en su proceso migratorio. En estos casos, la motivación que proporcionan los valores se basa en el amor por el territorio, en la relevancia de una identidad, que se presenta como un valor en sí misma. Se trata de un elemento que sirve de base a una elección muy difícil desde la perspectiva de la racionalidad instrumental: los jóvenes que vuelven al sur son muy conscientes de regresar a un lugar donde no hay muchas oportunidades laborales y menos aún acordes a su cualificación y expectativas profesionales y salariales. Así lo expresa una de las entrevistadas:

Decidí volver al Salento⁷ porque quería dar una aportación, puede sonar retórico, pero quería dar una aportación a esta tierra. En la base de mi elección hay un ideal muy fuerte, porque decidir volver al Salento, sin tener perspectivas, ha sido una elección difícil. Ha sido una elección ideal porque yo estaba y estoy convencida que si todos los cerebros se van, ya no quedan cerebros aquí para trabajar en el Salento o por lo menos no de calidad... El problema ahora es ver si el Salento quiere a este cerebro! Hay un buen puñado de amigos que han vuelto... Yo he vuelto primero, y he servido también de apoyo para otros que han vuelto sucesivamente. TI_38_EU_LE_periódico

La elección, fundamentada en los valores, que me llevó a mi actual trabajo fue la de volver al sur de Italia. Yo tenía un buen trabajo en Reggio Emilia, vivía más que bien, ganaba más de lo que gano ahora aquí después de 10 años de duro trabajo creando mi empresa, pero yo necesitaba hacer algo para mi tierra o por lo menos intentarlo. OZ_39_SL_BA_servicios cinematográficos

En el segundo caso, encontramos quienes buscan su plenitud personal, es decir los que han puesto el desarrollo de su propia persona en el centro de su vida, los que siguen, por decirlo en palabras de Bajot (2008: 199), «la lógica autotélica del sujeto auténtico. Algunos se descubren, en el fondo de sí mismos, una pasión, un talento, un fuego sagrado que los quema, una vocación, una voz que los llama desde fuera, una vía que no pueden impedirse seguir».

Un elemento crucial en las vidas, tanto laborales como personales, de los jóvenes entrevistados es la pasión, la posibilidad de expresar el propio talento, el propio mundo interior. Lo que tienen en común con los *free workers*, tal y como están caracterizados en la literatura, es que el trabajo se convierte en espacio de expresión de sí mismos, de su talento, de su pasión (creativa, pero también cívica y social). Se asigna al trabajo un valor expresivo y no instrumental. Sin embargo, a diferencia de los *free workers*, nuestros entrevistados operan una inversión conceptual ya que en primer lugar ponen el desarrollo de su persona, la expresión de sí mismos, y subordinan a esta idea la creación de una salida laboral. Buscan, en primer lugar, su desarrollo personal, y a partir de esa prioridad construyen su trabajo.

5.2. *Contra la fragmentación*

5.2.1. *La necesidad de futuro: las raíces y el compromiso hacia la comunidad*

Fundamentar la identidad personal en el trabajo, como sucedía en la sociedad moderna, en el periodo fordista, se convierte en algo muy arriesgado cuando la precariedad laboral es el modelo dominante de trabajo, sobre todo para los jóvenes: si la identidad se fundamenta en un trabajo de este tipo, la precariedad laboral acaba insinuándose en las vidas personales y convirtiéndose en precariedad existencial (Murgia, 2014; Gentile, 2013; Sarchielli et al., 2006). La falta de futuro, de un horizonte temporal que vaya más allá de un contrato tempo-

7. La comarca más al sur de Apulia.

ral, es uno de los aspectos más característicos de la vida de los trabajadores precarios. Las historias y los recorridos analizados sugieren que cuando el proyecto de vida y de trabajo está *embedded* en un proyecto de cambio comunitario, el horizonte temporal individual (tanto laboral como personal) acaba siendo el del proyecto social con el que están comprometidos y se desvincula del contrato de trabajo. Todos los jóvenes innovadores entrevistados tienen un rasgo común: un fuerte enraizamiento en su propia tierra y un compromiso con la mejora de la calidad de la vida y la valorización y protección de los bienes comunes.

Yo espero echar raíces cada vez más, ya que me gusta. En realidad nuestra [del entrevistado y de su pareja] elección de quedarnos aquí es una elección. Por supuesto me interesa estar aquí. Si hubiese querido una vida más fácil, me hubiera trasladado a vivir a Umbría o a Toscana hace tiempo, pero no me interesaba eso, no me interesa ir a vivir a un lugar en el que ya existe lo que yo estoy haciendo... Espero que mi experiencia sirva para cambiar también algo de las reglas no escritas que existen aquí en las relaciones, y en otras cosas...
TB_34_A_BA_artistas callejeros

El proyecto que desarrollan va más allá del interés personal y adquiere connotaciones sociales más amplias, como nos explica el presidente de la cooperativa de servicios para el turismo y el medioambiente: «Quisiera crear oportunidades, además de para mí mismo, también para el territorio al que pertenezco». La mejora de la calidad de vida, de los servicios y el desarrollo sostenible del territorio parecen ser las misiones que más les motivan y comprometen. Esta responsabilidad se manifiesta en múltiples formas, tanto en una implicación social explícita y/o intrínseca a los servicios ofrecidos (agencia de desarrollo local, cooperativas, servicios a la persona) como en forma de una actitud transversal que orienta cualquier tipo de actividad económica de la que se ocupan.

Eco de ello encontramos en las palabras del presidente de la cooperativa social de servicios a las personas (menores, educación intercultural, etcétera), que la considera como perspectiva futura deseable:

...que la cooperativa se convierta en un referente del territorio. Cuando una experiencia se convierte en una buena práctica y estimula y promueve en los jóvenes ideas, la posibilidad de constituir una nueva cooperativa, de elegir quedarse al sur, apostar por él, esto me gustaría mucho. A_40_CS_FG_servicios sociales

En otras ocasiones, la actuación favorable sobre el territorio se concreta en la promoción de la misma región y de su cultura en otros países. Este es el caso de una entidad de servicios para el espectáculo, que promueve Apulia y sus raíces en sus actividades en el extranjero.

...también he trabajado fuera para promover Apulia en un festival a Londres, el Talent Express. Y es muy bonito ver como mola nuestra música popular fuera de aquí. Al fin y al cabo son nuestras raíces. CC_27_CP_LE_eventos musicales

La conexión entre pasado y futuro, entre raíces e innovación, les permite colocarse dentro una continuidad temporal: a la discontinuidad contractual del trabajo precario por cuenta ajena, se opone la reapropiación de una continuidad temporal a través de la incorporación de un proyecto de largo plazo.

5.2.2. *El hilo rojo: la pasión y un proyecto*

En la narración biográfica de las etapas anteriores a la experiencia actual, emerge insistentemente la existencia de un hilo conductor que crea continuidad en la acción. Dos son los elementos que permiten construir esta continuidad: la pasión por lo que se hace —sobre la que hablamos anteriormente— y la realización de un nuevo proyecto de largo alcance. Además, con la construcción de una nueva realidad como su empresa y su proyecto, estos actores consiguen crear coherencia entre sus propios valores, la experiencia de trabajo y las relaciones personales.

Veo una continuidad muy marcada entre lo que hacía anteriormente y lo que hago ahora, es algo que me gusta hacer, algo que se corresponde con lo que yo soy, con lo que yo quiero expresar, es algo que me apasiona. A_40_CS_FG_servicios sociales

Yo me divierto, encuentro satisfacción en lo que hago, porque es muy bonito hacer lo que hago, crear nuevas tecnologías STC_32_SL_BR_biotecnologías

Uno de los entrevistados de una sociedad de servicios para el espectáculo de la ciudad de Tarento lo afirma explícitamente: «Yo pienso poder continuar haciendo este trabajo porque tengo mucha pasión, porque, de otra manera, me doy cuenta no sería nada fácil». A_36_EU_TA_servicios para espectáculos.

El placer y la pasión son elementos esenciales para construir nuevos caminos viables y autosostenibles para los jóvenes que quieren quedarse en Apulia ya que, por un lado, permiten la construcción de un proyecto coherente de vida y de trabajo y, por otro, son el recurso principal para superar los obstáculos, los momentos de cansancio y de dificultad. Seguir la propia pasión (social, cultural o política), desarrollar el propio talento, dota de continuidad la trayectoria personal y sustituye la fragmentación provocada por la mirada de diferentes experiencias de trabajo anterior. La relación entre la pasión y el proyecto es compleja: puede suceder que en los inicios del proyecto o mientras se está desarrollando no se tenga conciencia de estar realizando una experiencia con un diseño coherente. Esta conciencia llega en un segundo momento: «Poniendo todas las piezas del puzle juntas, te das cuenta que uno, sin querer, se prepara para lo que realmente hará». A_40_CS_FG_servicios sociales. Esto implica que, en estas historias, seguir una pasión, un talento, mantiene la continuidad del recorrido mucho más que la racionalidad instrumental orientada a un fin.

En el relato de sus trayectorias, los entrevistados recurren a palabras como «fortuna», «casualidad», «coincidencia». Como en el caso de una sociedad de servicios para las producciones cinematográficas: «El recorrido que nos ha llevado aquí tiene un elemento muy relevante de casualidad y de fortuna». OZ_39_SL_BA_servicios cinematográficos.

A pesar de la atribución de un papel central a la casualidad, en algunos momentos de las entrevistas se reconoce que en las bifurcaciones fundamentales de la vida, en los momentos de las grandes elecciones, las decisiones que se han ido tomando encajan perfectamente y determinan, de alguna manera, el proyecto que se ha puesto finalmente en marcha.

...y qué pinta estudiar Económicas con el liceo clásico?⁸ No pinta nada, efectivamente, pero existe un hilo lógico que une mis experiencias, porque durante el liceo yo formaba parte de una ONG que se ocupaba de política internacional, economía, procesos de desarrollo, y allí empezó mi pasión por entender un poquito mejor a través de la economía cómo va este mundo. S_26_CP_BR_comercio justo

Aunque más de la mitad de los entrevistados coinciden en la idea de que seguir su propia pasión les ha llevado a encontrar el sentido de su experiencia de innovación al final de su recorrido, otra parte de los entrevistados remarcan que desde el principio tenían una idea bien clara que han ido desarrollando siguiendo un proyecto y poniendo los medios necesarios para su realización.

En estos casos, el proyecto está muy bien definido. Es el caso de una planta de compostaje realizada gracias a la capacidad de determinación de los socios.

Nace de una idea de la que estábamos firmemente convencidos, que se ha alimentado durante años, colocando una pieza al lado de la otra, eligiendo el sitio donde puede resultar más viable realizar la planta. P_37_SL_TA_fertilizante natural

O el caso de una empresa de artesanía que decide aprovechar una financiación para instalarse en un casco antiguo y contribuir así a su revalorización y promoción turística. Contar con un proyecto de largo alcance y seguir una pasión personal son los dos factores cruciales para vivir e interpretar de forma positiva la propia experiencia profesional y vital, y para superar la agotadora sensación de fragmentación.

5.3. Contra la individualización: la dimensión grupal y la reciprocidad

Otro de los rasgos más marcados de la precariedad laboral es la individualización de la experiencia laboral, generada por la discontinuidad del contexto laboral tanto en términos de lugar de trabajo como de marco de relaciones. También en este sentido, nuestros entrevistados se desmarcan de este patrón y, conscientes del peligro del aislamiento, buscan construir buenas relaciones internas y externas.

El análisis de las entrevistas pone de manifiesto que el éxito de las experiencias se fundamenta en cuidar esta dimensión relacional. En muchos de los casos, el grupo en sí es el pilar sobre el que se sostienen estas experiencias.

8. Estudios secundarios con una orientación de ciencias humanas y literatura.

Éramos 18 en el proyecto europeo en el que nos encontramos y los 18 creamos la cooperativa. Te digo que ha habido un impulso colectivo, es decir, que hemos apostado todos juntos y esta es la lógica que seguimos llevando también en tiempos de dificultades. I_36_CP_BA_Comunicación pública

La calidad de las relaciones, la reciprocidad, la horizontalidad representan un punto clave de las experiencias.

La cohesión del grupo se basa en la amistad y en compartir nuestra experiencia como si fuéramos una comunidad. No existen los esquemas rígidos que puedes encontrar en otros contextos de trabajo, orientados a crear beneficios. EM_38_SA_FG_desarrollo local

También el fundador y seguidor de una empresa de investigación e innovación tecnológica, constituida por diversos jóvenes ingenieros, ha puesto en el centro de la idea empresarial una concepción ética del trabajo que el entrevistado resume en la expresión «humanizar el trabajo», poniendo a las personas y las relaciones en un lugar central.

Una vez más, no se trata de una cuestión meramente instrumental o de una elección personal, sino de una opción ética y comprometida con la promoción del cambio social en ese territorio. En oposición al «*familismo* amoral» —estudiado por Banfield (1958) en una zona de Italia muy cercana a Apulia—, es decir, la tendencia a favorecer el entorno familiar con prácticas de escasa moralidad, los casos que hemos estudiado proponen intencionalmente un «*familismo* moral», que trata de oponerse a las lógicas del clientelismo y del enchufismo construyendo relaciones positivas, cooperativas y solidarias, no corporativistas. Esta idea resulta claramente expresada por el administrador de la sociedad de consultoría para el desarrollo local, en cuya entrevista emerge continuamente la importancia de la red y de la construcción de relaciones positivas dentro y fuera de la organización. El entrevistado expresa justamente en estos términos su idea y experiencia de una red amplia, pero sólida y fuerte: «Quiero decir que es como una familia, donde está el papá, el hermano o la hermana que te ayudan, la red en el momento de la ayuda se activa». EM_38_SA_FG_desarrollo local. Las experiencias de nuestro estudio, sea cual sea su forma jurídica, no son sostenibles si el empresario se mueve solo.

El empresario no tiene que viajar solo, no se lo puede permitir. Tiene que encontrar buenos compañeros de viaje que tengan una amplitud de miras, que sean capaces de fijarse objetivos a largo plazo. P_37_SL_TA_fertilizante natural

Además de las relaciones internas, tiene mucha relevancia la construcción de redes entre organizaciones o con profesionales particulares y otras entidades igualmente comprometidas en el desarrollo del territorio o con entidades que trabajan fuera de la región para fortalecer la red nacional e internacional.

Las relaciones, por tanto, se presentan como un recurso estratégico, esencial para la propia existencia de la experiencia y a la vez un antídoto importante a

la individualización. Aunque se encuentren situaciones en las que la relación de trabajo presenta discontinuidad en los contratos de trabajo de los jóvenes involucrados en estas actividades, el lugar de trabajo en sentido material, simbólico y relacional sigue fundamentado en un mismo contexto grupal y esto parece ser muy significativo para los entrevistados.

5.4. Trayectorias de salida de la precariedad

El rasgo más distintivo de estas historias es que su trayectoria ha dado un giro importante cuando han decidido priorizar un proyecto personal y/o comunitario de cambio social por encima de la simple búsqueda de un trabajo. En los recorridos reconstruidos a través de estas historias de vida, podemos identificar la existencia de etapas similares en las trayectorias de inserción en el mercado laboral de estos jóvenes.

La primera etapa es, para casi todos, un intento de entrar en el mercado de trabajo asalariado. Esta etapa se acompaña en todo caso por seguir una pasión, bien civil, social, o bien vinculada a un talento, etcétera, y realizar muchas experiencias formales e informales en esa dirección. La falta de dotación de capital económico y de capital social *clientelar*, vías privilegiadas de acceso al segmento primario del mercado de trabajo en el Mezzogiorno, dejan a los jóvenes con estas características en Apulia dos alternativas: la emigración al norte para acceder al segmento primario del trabajo, bien en empleo público bien en trabajo cognitivo en empresas consolidadas; o una larga historia de trabajos precarios en su tierra. El elevado nivel de estudios de los entrevistados, la capacidad reflexiva y el grado de libertad en las decisiones que ello otorga les empuja a buscar una salida diferente, a rechazar esa dicotomía y a poner en valor de forma creativa el capital cultural que han ido acumulando, sobre todo en sus experiencias formativas y laborales fuera de la región o en experiencias asociativas locales. A este propósito cabe destacar que en los 15 años anteriores ha habido en Apulia un movimiento civil, social, cultural y político orientado al renacimiento de una región tradicionalmente caracterizada por su subdesarrollo. Un intenso proceso de desarrollo local sostenible se puso en marcha y muchos ayuntamientos fueron gobernados por representantes de estos movimientos que empezaron a dar valor a los recursos de este territorio para su desarrollo (Tatò, 2000).

Los jóvenes entrevistados se formaron en aquel clima cultural y político y respiraron ese clima de esperanza y apuesta colectiva.

La segunda etapa se caracteriza por la decisión de dar un salto, un cambio decisivo. Todos los entrevistados deciden apostar por un proyecto de cambio, social, comunitario o personal, que tiene como motor clave la pasión y el deseo de autonomía, de salir de procesos de heterodeterminación que el trabajo por cuenta ajena implica.

A ese momento llegan preparados, dotados de los recursos necesarios, aunque este proceso de acumulación previo no siempre ha sido consciente y premeditado. Solo la presencia de esta dotación de recursos (relacionales, cognitivos, de competencias, de acceso a fondos públicos, etcétera) permite

dar el salto y poner la vida, la realización de un sueño, la puesta en valor de un talento, o del compromiso con la comunidad de pertenencia, en el centro de sus planes de futuro.

El trabajo se convierte en una parte de ese proyecto, encajada en un proyecto de vida más amplio, y así se elimina el riesgo de que sea el trabajo el que ocupe las otras esferas vitales. Iniciando un proyecto propio, estos jóvenes se reapropian del control sobre sus vidas, que, en situaciones de invasión del trabajo en la vida, se pierde por completo y es el empleador el que realmente se apropia del mando de la vida invadida por el trabajo.

La tercera etapa está orientada a la consolidación y asentamiento de este proyecto, al refuerzo de las redes sobre las que estos jóvenes se apoyan y a la inclusión de otros jóvenes en el mismo.

La edad de los entrevistados, su nivel de estudios y su clase de origen tienen un papel clave en la definición de estos recorridos. No se trata de jóvenes en su primera experiencia, ya que son recorridos que necesitan pasar por fases largas; por un lado, para experimentar aquella precariedad laboral que se instala en la vida de las personas a largo plazo y, por el otro, para propiciar aquel proceso de acumulación de recursos del que se hablaba poco antes.

El nivel de estudios es algo consustancial a la condición de trabajador del conocimiento y además propicia la capacidad reflexiva que permite no seguir caminos estándar, sino construir experiencias innovadoras. Finalmente, la clase social de origen, como se ha comentado anteriormente, contribuye a la dotación de capital cultural de estos jóvenes en ausencia de capitales económicos. Se trata en su mayoría de jóvenes de clase intermedia, pero de un solo ingreso en la familia, cuyo principal recurso es el capital cultural en su forma «institucionalizada» (Bourdieu, 1979), su título de estudio, e «incorporada», es decir, aquellas competencias que se han asimilado profundamente.

A parte de las numerosas experiencias formativas informales, podemos imaginar que ese capital se ha creado también con una temprana socialización al trabajo autónomo: muchos padres tienen un negocio familiar. Entre las motivaciones para emprender su proyecto, muchos entrevistados han hablado de la necesidad de tener más autonomía en el desempeño de su trabajo.

6. Conclusiones

El lugar que ocupa la precariedad laboral en el mercado de trabajo se va extendiendo cada vez más. Si sumamos los porcentajes de todas las formas de trabajo no estándar —trabajo a tiempo parcial, temporal, falsos autónomos o inactivos involuntarios—, veremos que se trata ya de un porcentaje muy consistente de población activa en muchos países occidentales, y si proyectamos todas estas formas no estándar en el colectivo concreto de los jóvenes, este porcentaje se hace aún más relevante. Ante la extensión de este fenómeno, la sostenibilidad del trabajo estándar como modelo de referencia o tipo ideal del concepto de «trabajo», o como factor de integración social, vive una fase de profunda crisis (Manzanera-Román et al., 2016).

En el caso de los trabajadores intelectuales y altamente cualificados, si a la precarización laboral le añadimos el hecho de que sus trabajos reclaman incorporar aptitudes propias de la vida personal (la creatividad, el talento, las redes de relaciones) para ser más productivos, el riesgo de la precarización de la vida misma se convierte en una realidad. Frente a estos riesgos, nuevas formas de resistencia y replanteamientos de las relaciones entre vida y trabajo se hacen urgentes, sobre todo para aquellas generaciones que más directamente han vivido estos procesos. En una época de pérdida de vigencia de los grandes relatos colectivos, y de ausencia de políticas que indiquen nuevos caminos, las historias que hemos analizado plantean unos recorridos que permiten construir narraciones, realidades y combinaciones entre trabajo y vida que pueden proteger de las principales amenazas de la precariedad.

Las experiencias observadas nos enseñan que, cuando el trabajo ya no puede ofrecer una identidad social, como la que proporcionaba en la época fordista, construir alrededor de una identidad en ese caso territorial (pero no tiene por qué ser la única), o bien alrededor de valores, pasiones (sociales, culturales, artísticas, etcétera) y proyectos, permite construir un nuevo horizonte temporal y nuevos contextos relacionales. De acuerdo con los análisis de estos casos, este camino parece ser una estrategia eficaz de enfrentamiento y superación de la precariedad.

En su mayoría, los estudios sobre la precariedad juvenil se han centrado, por un lado, en el análisis de las políticas que han llevado a la precarización del trabajo y, por otro, en los impactos negativos de la precariedad en la vida. En ambos casos, los jóvenes son un sujeto pasivo: son los que *sufren* el impacto o son el *objeto* de las políticas. En la investigación que se ha presentado, se ha intentado invertir este planteamiento, considerar a los jóvenes como protagonistas de estos cambios, y analizar, allí donde se dan, las prácticas que realizan para hacer frente a algo sobre lo que no tienen poder ni voz. Una transformación tan profunda como la que está viviendo el mundo del trabajo plantea un escenario excepcional, que se escapa al cuadro institucional y organizativo estructurado en torno al trabajo en las sociedades occidentales. Con la investigación realizada, se ha querido observar e intentar conceptualizar las microexperiencias que un colectivo de jóvenes ha realizado en su vida, organizando su respuesta fuera de cualquier esquema organizativo conocido en el contexto de la sociedad fordista e hibridando sus estructuras: son empresas, pero no persiguen beneficios, son organizaciones laborales con relaciones muy horizontales similares a las de círculos de amigos, son organizaciones muy informales, pero persiguen el bien común como si fueran una institución.

Lo que se ha podido observar es que son muy diferentes las vivencias y las representaciones, relativas a la condición de nuevos trabajadores, cuando, como en el caso de nuestros entrevistados, sus experiencias vitales y laborales se desarrollan en el ámbito de un sólido proyecto de compromiso e innovación social (Cosetta y Palumbo, 2014; Caroli, 2015). A la dicotomía *trabajo y vida*, que suele acompañar los análisis sobre las nuevas formas de trabajo, se le ha añadido un elemento más: la existencia de un proyecto de cambio social o personal.

En este sentido, estas historias nos indican que la precariedad se configura no solo en términos de características intrínsecas (falta de los requisitos propios del trabajo estándar), sino también como carencia de contexto en un sentido tanto temporal como espacial, simbólico, de significados y relacional.

Las consecuencias negativas de la precariedad se reducen cuando la fragmentación temporal, debida a la discontinuidad de los contratos, se reemplaza con la continuidad de un proyecto a lo largo del tiempo. Esta continuidad vuelve a ofrecer la visión de futuro, cuya ausencia tanto afecta a los trabajadores precarios.

La empresa, su sede, y su ambiente de trabajo ofrecen un contexto espacial único, que sustituye los múltiples puestos ocupados en un recorrido precario y ofrece a estos trabajadores la fuerza simbólica de «un puesto de trabajo».

El compromiso con el desarrollo y la mejora de las condiciones de vida de un territorio, de su propia comunidad, llena de sentido un trabajo que, en su versión precaria, carece del sentido que la carrera profesional de un trabajador cualificado otorgaba a una trayectoria estándar. Finalmente, la calidad de las relaciones internas y externas a la empresa ofrece al trabajador un contexto relacional que permite no sentirse solo un «individuo» sino una parte del todo.

Este análisis sugiere, por tanto, que habría que explorar una nueva línea de estudio de la precariedad que se centre más en las condiciones de contexto que en las características intrínsecas a la condición laboral.

No se trata obviamente de experiencias exentas de sombras y ambigüedades. El jugar un papel en primera persona en la creación de su propio trabajo no elimina las dificultades relacionadas con las transiciones a la vida adulta de los jóvenes en la sociedad contemporánea. Sin embargo, la falta de autonomía económica, la precariedad de las condiciones laborales en la que algunos entrevistados viven o han vivido durante una larga fase, no origina relatos centrados en este aspecto en la descripción de su proyecto vital. Por tanto, resulta legítimo preguntarse: ¿la existencia de un proyecto personal y empresarial satisfactorio hace realmente la precariedad económica más llevadera, más transitoria y fácil de aceptar?, ¿la presencia de un proyecto que abarca a la vez dimensiones laborales, vitales y fundamentado en valores ofrece a sus protagonistas una satisfacción real que redimensiona la importancia de la autonomía económica y las vivencias de precariedad?, ¿en qué medida la falta de alternativas (no siempre emigrar se percibe como una alternativa viable) juega un papel en la autopercepción de estos jóvenes acerca de las limitaciones de su condición?, ¿qué peso ha tenido la mirada del observador en la producción de discursos tan positivos? También en el caso de estos trabajadores, como en general de muchos trabajadores del conocimiento, la implicación y motivación en el trabajo, el hecho de tener constantemente retos y sentirse implicados en un proceso de mejora continua pueden ocultar prácticas de autoexplotación no menos duras. En algunos de los casos tratados, cabe destacar que muchos de los proyectos desarrollados incorporan una actividad de desarrollo del territorio que estos jóvenes asumen allí donde el Estado y los actores públicos fallan. De este modo, ellos acaban asumiendo no solamente el peso de la falta de posibi-

lidades para los jóvenes, generada por una mala gestión pública, sino el peso del desarrollo de aquel territorio. Esto lleva a pensar que, lejos de encontrarse en una condición privilegiada —la de quien consigue substraerse a procesos de explotación y precarización laboral—, estos jóvenes asumen un peso aún más oneroso.

Pese a las ambigüedades y limitaciones que puedan entorse, el análisis de sus discursos nos ha llevado a identificar las tres estrategias que permiten a estos jóvenes trabajadores precarios del conocimiento reconstruir un horizonte temporal, una perspectiva de futuro y protagonizar su propio proyecto de vida: compromiso cívico, pasión y relaciones. En sus historias el «*put life to work*» (Morini y Fumagalli, 2010) se transforma en *put work into life*, poner el trabajo dentro de su propia vida, a través del compromiso cívico y de un proyecto de largo alcance que ofrece coherencia a la vida personal y laboral como ciudadanía activa.

Aunque nuestro enfoque ha sido prioritariamente orientado a las estrategias individuales de salida de la precariedad, sus discursos nos han indicado que resulta igualmente importante considerar algunos de los factores de contexto que han facilitado la creación y consolidación de los proyectos desarrollados por estos jóvenes. Una vez más, agencia y estructura dialogan continuamente entre sí en la definición de cualquier fenómeno social.

En primer lugar, cabe destacar el diferencial de desarrollo existente entre la región de Apulia y los múltiples lugares en los que estos jóvenes han podido formarse o hacer experiencias de trabajo en los primeros años de su carrera profesional: en el norte del país o al extranjero. El mismo diferencial que sigue existiendo con los lugares a los que estos jóvenes tienen acceso a través de sus redes. Esto les ha permitido importar ideas, buenas prácticas, que, aplicadas en las distintas provincias de Apulia, han resultado innovadoras, sin serlo necesariamente en los lugares de las que provenían.

En segundo lugar, cabe destacar la importancia que han tenido para la puesta en marcha de estas empresas y proyectos las ayudas públicas, tanto para el desarrollo de los sectores productivos de estas empresas como para la creación de empresa. En ese último caso, se trataba o bien de un pequeño capital para la inversión inicial o bien de servicios de asesoramiento a la creación de empresa, para la preparación del plan de negocios, para la formación de los recursos humanos, etcétera.

En ambos casos, ser una región del Objetivo 1 de la Comunidad Europea y tener acceso a los Fondos Europeos destinados a esas áreas han representado herramientas fundamentales.

Es cierto que estas experiencias nacen en un contexto muy específico, sin embargo, las sugerencias que nos ofrecen y las estrategias que remarcen su valía y singularidad pueden aplicarse a otros casos y contextos. Queda proseguir la búsqueda en otros lugares con nuevas investigaciones. La localización y la tipología de los actores que se han presentado pueden ofrecer importantes indicaciones acerca de cómo y dónde encontrar nuevas experiencias en el contexto español que apunten en la misma dirección.

Agradecimientos

La autora expresa el más profundo agradecimiento hacia Guglielmo Minervini, consejero del departamento de Ciudadanía Activa y Política de Juventud de la Regione Puglia. Su reciente fallecimiento supone una pérdida irreparable por su compromiso en la mejora de las condiciones de vida de la juventud de Apulia. La investigación fue posible por su confianza y apoyo inicial al proyecto. Los resultados permitieron fundamentar un programa de políticas juveniles tan innovadoras y exitosas que siguen siendo un punto de referencia en todo el país.

Agradezco además al profesor y compañero Antonio Santos Ortega la minuciosa revisión del texto, sus observaciones críticas y las sugerencias aportadas. La responsabilidad por las posiciones expresadas, sin embargo, queda bajo mi exclusiva responsabilidad.

Financiación

El artículo se basa en una investigación financiada con fondos de la Regione Puglia (Italia) y realizada a lo largo de 2006-2007.

Referencias bibliográficas

- ALONSO, Luis E. (1998). *La mirada cualitativa en sociología*. Madrid: Fundamentos.
- ALTIERI, Giovanna (2009). *Un mercato del lavoro atipico. Storia ed effetti della flessibilità in Italia*. Roma: Ediesse.
- ANTUNES, Ricardo (2012). «La nueva morfología del trabajo y sus principales tendencias: informalidad infoproletariado, (in) materialidad y valor». *Sociología del Trabajo*, 74, 47-66.
- ARMANO, Emiliana y MURGIA, Annalisa (2014), «The precariousness of young knowledge worker. A subject-oriented approach». *Global Discourse: An Interdisciplinary Journal of Current Affairs and Applied Contemporary Thought*, 3 (3-4), 486-501.
- BAJOT, Guy (2008). *El cambio social*. Madrid: Siglo XXI.
- BANFIELD, Edward (1958). *The moral basis of a backward society*. Glencoe, IL: The Free Press.
- BECK, Ulrich (2000). *The brave new world of work*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BERARDI, Franco (2009). *The soul at work: From alienation to autonomy*. Nueva York: Semiotext(e).
- BEVERUNGEN, Armin et al. (2013). «Free work». *Ephemera. Theory & Politics in Organization*, 13 (1), 1-9.
- BÖHM, Steffen y LAND, Cris (2009). «No measure for culture? Value in the new economy». *Capital & Class*, 33 (1), 75-98.
<<https://doi.org/10.1177/030981680909700105>>.
- BOLOGNA, Sergio y FUMAGALLI, Andrea (1997). *Il lavoro autonomo di seconda generazione*. Milán: Feltrinelli.
- BOURDIEU, Pierre (1979). «Les trois états du capital cultural». *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 30, 3-6.
<<https://doi.org/10.3406/arss.1979.2654>>

- CAROLI, Matteo (ed.) (2015). *Modelli ed esperienze di innovazione sociale in Italia*. Milán: FrancoAngeli.
- CASTILLO, Juan Jose y AGULLO, Itziar (2012). «La invasión del trabajo en la vida. En un distrito tecnológico de Madrid». *Sociología del Trabajo*, 76, 7-36.
- COSETTA, Anna y MARCO, Palumbo (2014). «The eco-production of Social Innovation. The case of Living Lab». En: DAMERI, R. P. y ROSENTHAL-SABROUX, C. (eds.). *Smart City*. Suiza: Springer International Publishing.
- COSTEA, Bogdan; NORMAN, Crump y KOSTAS, Amiridis (2007). «Managerialism and ‘infinite human resourcefulness’: A commentary upon the ‘therapeutic habitus’, ‘derecognition of finitude’ and the modern sense of self». *Journal of Cultural Research*, 11 (3), 245-264.
<<https://doi.org/10.1080/14797580701763855>>.
- CREMIN, Colin (2010). «Never employable enough: The (im)possibility of satisfying the boss’s desire». *Organization*, 17 (2), 131-149. Londres: Penguin.
<<https://doi.org/10.1177/1350508409341112>>.
- FLEMING, Peter (2012). «Some might call it work... but we don’t: Exploitation and the emergence of free work capitalism». En: HOLMQVIST, M. y SPICER, A. «Managing ‘Human Resources’ by Exploring and exploiting People’s potentials». *Research in the Sociology of Organizations*, 37, 105-128.
- (2009). *Authenticity and the cultural politics of work*. Oxford: Oxford University Press.
- FISCHER, Eran (2012). «How less alienation Creates more exploitation? Audience labour on social network sites». *Triple C*, 10 (2), 171-183.
<https://doi.org/10.1163/9789004291393_008>.
- FLORIDA, Richard (2010). *La clase creativa. La transformación de la cultura del trabajo y del ocio en el siglo XXI*. Barcelona: Paidós.
- GALLINO, Luciano (2001). *Il costo umano della flessibilità*. Bari: Laterza.
- GATTONI, Barbara (2005). «La ricerca sulla flessibilità lavorativa in Italia: una rassegna». *Studi Zancan-Politiche e Servizi alle Persone*, 4, 168-209.
- GENTILE, Alessandro (2013). *Emancipación juvenil en tiempos de crisis*. Madrid: Fundación Alternativas.
- GOLDTHORPE, John y HOPE, Keith (1974). *The social grading of occupations*. Oxford: Clarendon Press.
- GREGG, Melissa (2011). *Work’s intimacy*. Cambridge: Polity.
- HARVEY, David (2012). *Rebel cities: From the right to the city to the urban revolution*. Londres: Verso.
- INGELLIS, Anna Giulia (2014). «Las consecuencias existenciales del trabajo precario en los jóvenes italianos altamente cualificados». *Quaderns de Ciències Socials*, 28, 30-54.
- (2006a). «Il lavoro attuale: spazi di autonomia, incongruenze e adattamenti». En: SARCHIELLI, G.; MANDRIOLI, E.; PALMONARI, A. y VECCHIATO, T. (eds.). *Lavorare da precari-effetti psicosociali della flessibilità*. Padua: Fondazione Zancan.
- (2006b). «Condizioni di vita. Esigenze e strategie di gestione». En: SARCHIELLI, G.; MANDRIOLI, E.; PALMONARI, A. y VECCHIATO, T. (eds.). *Lavorare da precari-effetti psicosociali della flessibilità*. Padua: Fondazione Zancan.
- KÓVACS, Ilona (2014). «Trayectorias laborales y de vida en jóvenes: un análisis cualitativo». *Sociología del Trabajo*, 80, 28-49.
- MANZANERA-ROMÁN, Salvador; ORTIZ, Pilar y HERNÁNDEZ, Manuel (2016). «Crisis del factor trabajo como vía de integración social». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 34 (1), 15-35.
<https://doi.org/10.5209/rev_crla.2016.v34.n1.52004>.

- MARX, Karl (1975-1981). *El capital. Crítica de la economía política*. Madrid: Siglo XXI.
- MATEOS, Cristina y NAVARRO, Clemente (2014). «La localización de la clase creativa en los municipios españoles. Discusión conceptual-operativa y análisis descriptivo». *Empiria*, 29 (4), 123-153.
<<https://doi.org/10.5944/empiria.29.2014.12974>>.
- MORINI, Cristina y FUMAGALLI, Andrea (2010). «Life put to work: Towards a life theory of value». *Ephemera. Theory & Politics in Organization*, 10 (3/4), 234-252.
- MURGIA, Annalisa (2014). «Representations of precarity in Italy. Collective and individual stories, social imaginaries and subjectivities». *Journal of Cultural Economy*, 7 (1), 48-63.
<<https://doi.org/10.1080/17530350.2013.856336>>.
- MURGIA, Annalisa y POGGIO, Barbara (2014). «At risk of deskilling and trapped by passion: A picture of precarious highly educated young workers in Italy, Spain and United Kingdom. En: ANTONUCCI, L; HAMILTON, M.; ROBERTS, S. (eds.). *Young people and social policy in Europe: Dealing with risk, inequality and precariousness in times of crisis*. Londres: Palgrave.
- MURTOLA, Anna Maria y FLEMING, Peter (2011). «The business of truth: Authenticity, capitalism and the crisis of everyday life». *Ephemera*, 11 (1), 1-5.
- OLIVA, Jesús; ANDONI, Iso y RICARDO, Feliu (2012). «Trabajo fluido y ciudad desigual». *Sociología del Trabajo*, 75, 53-72.
- PUTNAM, Robert (1993). *Making democracy work*. Nueva Jersey: Princeton University press.
- RAUNING, Gerald; RAY, Gene y WUGGENIG, Ulf (2011). *Critique of creativity: Precarity, subjectivity and resistance in the 'creative industries'*. Londres: MayFly.
- SANTOS, Juan Antonio (2003). «Jóvenes de larga duración: biografías laborales de los jóvenes españoles en la era de la flexibilidad informacional». *RES. Revista Española de Sociología*, 3, 87-97.
- (2006). «Generación flexible: Vivencias de flexibilidad de los jóvenes parados». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 24 (2), 63-83.
- SANTOS, Juan Antonio y MUÑOZ, David (2015). «Fuga de cerebros y biografías low cost: nueva etapa en la precarización de la juventud». *Recerca, Revista de Pensament i Anàlisi*, 16, 13-33.
- SARCHIELLI, Guido (2004). «Flessibilita occupazionale e implicazioni psicosociali». *Quaderni di Management*, 8, 13-23.
- (2008). «Un profilo del lavoro flessibile e dei suoi effetti: temi emergenti dalla ricerca». En: MANDRIOLI, E. *Il lavoro flessibile nella provincia di Brindisi: effetti psicosociali sulle persone e ricadute sulle organizzazioni*. Brindisi: Quaderni Il Faro.
- SARCHIELLI, Guido et al. (2006). *Lavorare da precari. Effetti psicosociali della flessibilità*. Padua: Fondazione Zancan.
- TAYLOR, Scott y LAND, Christopher (2011). «Be who you want to be: Branding, identity, and the desire for authenticity». En: BRANNAN, M. et al. (eds.). *Branded lives: The production and consumption of meaning at work*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- TATÒ, Franco (2000). *Perché la Puglia non è la California*. Milán: Baldini&Castoldi
- VALENZUELA, Hugo; REYGADAS, Luis y CRUCES, Francisco (2015). «Mi trabajo es mi vida. La incrustación de los mundos de la vida y del trabajo en empresas españolas». *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150, 191-210.
<<https://doi.org/10.5477/cis/reis.150.191>>.
- VALLES, Miguel (1999). *Técnicas cualitativas de investigación social*. Madrid: Síntesis.

- VERD, Joan M. y LOZARES, Carlos (2016). *Introducción a la investigación cualitativa*. Madrid: Síntesis.
- WEBER, Max (2001). *La ética protestante y el 'espíritu' del capitalismo (1904)*. Madrid: Alianza Editorial.
- YIN, Robert (2018). *Case study research and applications*. Los Ángeles: Sage Publication.

Anexo

Nombre	Tipo de organización	Provincia ¹	Tipo de actividad	Datos estructurales de los jóvenes ² : nivel educativo, grado de autonomía, clase social de origen	Código ³
Soloperto	Empresa familiar	Tarento	Producción vino, variedad local	G, 3, intermedia	S_35_EF_TA_vino
Meltin Pot	Sociedad anónima	Lecce	Moda juvenil	G, 3, intermedia	M_34_SA_LE_textil
Informa	Cooperativa de producción	Bari	Servicios de comunicación pública y políticas juveniles	G, 2, intermedia	I_36_CP_BA_Comunicación pública
EuroMediterranea	Sociedad anónima	Foggia	Servicios para el desarrollo local	PG, 2, intermedia	EM_38_SA_FG_desarrollo local
Trik&ballak	Asociación	Bari	Malabaristas y artistas callejeros	G, 2, intermedia	TB_34_A_BA_artistas callejeros
OZ Film	Sociedad limitada	Bari	Productos y servicios cinematográficos	G sin finalizar, 3, intermedia	OZ_39_SL_BA_servicios cinematográficos
Progeva	Sociedad limitada	Tarento	Producción de compost	G, 3, intermedia	P_37_SL_TA_fertilizante natural
Polisviluppo	Cooperativa de producción	Tarento	Gestión parque arqueológico	G, 1, clase intermedia	P_32_CP_TA_parque arqueológico
Il Tacco d'Italia	Empresa uninominal	Lecce	Periódico on- line independiente	G, 3, servicio	TI_38_EU_LE_periódico
STC	Sociedad limitada	Brindisi	Start-up académica sector de biotecnologías	G, 3, obrera	STC_32_SL_BR_biotecnologías
A fior di pelle	Empresa unipersonal	Tarento	Artesanía de diseño con cuero	ESO, 1, obrera	FP_37_EU_TA_cuero
Artesia	Empresa unipersonal	Tarento	Agencia de servicios para el espectáculo	G, 2, servicio	A_36_EU_TA_servicios para espectáculos
Consorzio Apuliae	Consorcio de cooperativas	Bari	Consorcio de empresas de productos típicos	G, 2, intermedia	CA_32_CC_BA_productos típicos
Solequo	Cooperativa de producción	Brindisi	Tienda de comercio justo	FP, 3, intermedia	S_26_CP_BR_comercio justo
Ulixes	Cooperativa social	Bari	Servicios de educación ambiental	PG, 2, intermedia	U_33_CS_BA_educación ambiental
Armida	Cooperativa de producción	Bari	Servicios culturales y gestión de museos	G, 1, intermedia	A_40_CP_BA_gestión museos
Arcobaleno	Cooperativa social	Foggia	Servicios sociales e intermediación cultural	G, 3, obrera	A_40_CS_FG_servicios sociales
Upping	Sociedad limitada	Foggia	Agencia de comunicación y marketing	PG, 1, servicio	U_31_SL_FG_comunicación y marketing
Fr.lli Magrí	Sociedad limitada	Brindisi	Efectos especiales para el cine	ESO, 1, obrera	M_29_SL_BR_efectos especiales cinema
Cool club	Cooperativa de producción	Lecce	Producción eventos musicales	G, 1, intermedia	CC_27_CP_LE_eventos musicales

1. La región de Apulia tenía, al momento de la investigación, cinco provincias: Bari (BA), Brindisi (BR), Foggia (FG), Lecce (LE) y Tarento (TA).

2. El nivel educativo será indicado del siguiente modo. PG: postgrado; G: grado; FP: Formación Profesional; ESO: Estudios Secundarios Obligatorios. En cuanto al grado de autonomía: 1 vive con sus padres; 2 vive con otra persona; 3 tiene su propia familia. Finalmente, la clase de origen será obrera, intermedia o de servicio.

3. El código contiene: primera letra del nombre de la empresa, edad, sigla del tipo de organización, provincia, palabra clave relacionada con la producción/servicio de la empresa.

Avaluadors/ores anònimes de *Papers* i estadística d'articles de l'any 2018



Avaluadors/ores anònimes

Almeda Samaranch, Elisabet	Universidad de Barcelona
Arriagada, Irma	Centro de Estudios de la Mujer Santiago
Arroyo, Lúdia	Universitat Oberta de Catalunya
Banyuls Llopis, Josep	Universitat de València
Barbet, Berta	Universitat Autònoma de Barcelona
Barranco, Oriol	Universitat Autònoma de Barcelona
Benita, María	Universidad Complutense de Madrid
Bogino Larrambeberé, Victoria	Universidad de la Rioja
Bolibar, Mireia	Universitat Pompeu Fabra
Bracho, Teresa	Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación
Callejo Maudes, Javier	Universidad de Valladolid
Calvo Borobia, Kerman	Universidad de Salamanca
Capuano, Ana	Universidad Nacional de Río Negro
Cloquell Lozano, Alexis	Universidad Católica de Valencia
Colombo, Sabrina	University of Milan
de Miguel Luken, Verónica	Universidad de Málaga
de Quintana, Júlia	Universitat Autònoma de Barcelona
Di Nella, Dino	Universidad Nacional de Río Negro
Díaz de Rada, Vidal	Universidad Pública de Navarra
Domínguez Amorós, Màrius	Universitat de Barcelona
Emperador, Montserrat	Triangle - UMR
Enguix, Begonya	Universitat Oberta de Catalunya
Falabella, Alejandra	Universidad de Chile
Farías, Ruy	Universidad de Buenos Aires
Felitti, Karina	Conicet
Fernández Mellizo-Soto, María	Universidad Complutense de Madrid

Fernández Rodríguez, Carlos	Universidad Autónoma de Madrid
Fernández-Albertos, José	CCHS-CSIC
Galarraga, Auxkin	Universidad del País Vasco
García Ojeda, Mauricio	Universidad de La Frontera
Gentile, Alessandro	Universidad de Zaragoza
Gisbert, Veronica	Universitat de València
Golfas, Montserrat	Universidade da Coruña
Herrera Usagre, Manuel	University Pablo de Olavide
La Spina, Encarnación	Universitat de València
Lamela, Carmen	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Linares Martínez, Francisco	Universidad de La Laguna
Lobera, Josep	Universidad Autónoma de Madrid
Lopez Gomez, Alejandra	Universidad de la República
López Roldán, Pedro	Universitat Autònoma de Barcelona
Lozares, Carlos	Universitat Autònoma de Barcelona
Marre, Diana	Universitat Autònoma de Barcelona
Martín Artiles, Antonio	Universitat Autònoma de Barcelona
Miller, Luis	CSIC
Miyar, María	UNED
Mundó Blanch, Jordi	Universitat de Barcelona
Muñoz Comet, Jacobo	UNED
Murria, Marta	Universitat Autònoma de Barcelona
Nuñez, Pedro	CONICET/FLACSO
Pecourt Gracia, Juan	Universitat de València
Pla, Jesica	Universidad de Buenos Aires
Pradel, Marc	Universitat de Barcelona
Queupil, Juan Pablo	Universidad Católica Silva Henríquez (Chile)
Rambla, Xavier	Universitat Autònoma de Barcelona
Ramos Vielba, Irene	Universitat Politècnica de València
Riambau-Armet, Guillem	Yale-NUS College
Ribeiro, Carlos	Universidad Estatal de Rio de Janeiro
Rogero, Jesús	Universidad Complutense de Madrid
Scapornetti, Patricia	Universidad de Cordoba
Soler Gallart, Marta	Universitat de Barcelona
Timoneda, Berga	Universitat Ramon Lull
Troiano Gomà, Helena	Universitat Autònoma de Barcelona
Trujillo Barbadillo, Gracia	Universidad de Castilla - La Mancha

Estadística d'avaluadors/ores

Avaluadors/ores segons sexe

	Nre.	%
Homes	33	51,56
Dones	31	48,44
Total	64	100,0

Avaluadors/ores segons afiliació institucional

	Nre.	%
Avaluadors/ores de la UAB	10	15,63
Avaluadors/ores externs a la UAB	54	84,38
Total avaluadors/ores	64	100,00

Estadística d'articles

Articles rebuts l'any 2018

	Nre.	%
Amb decisió editorial presa	86	91,49
En avaluació	8	8,51
Retirats per l'autor	0	0,00
Total	94	100,00

Articles avaluats l'any 2018

	Nre.	%
No publicables	65	75,58
Publicables amb modificacions	20	23,26
Publicables sense modificacions	1	1,16
Total	86	100,00

