

# Tu trabajo no te amará

Sarah Jaffe cuestiona la nueva ética posfordista que apela a la autorrealización del trabajo

**Justo Barranco**

El trabajo nos produce como sujetos sociales y políticos. Nos ayuda a decirnos cómo ser. Y los cambios en la configuración del entorno laboral y del capitalismo en las últimas décadas han modificado nuestras expectativas sobre cómo será nuestra vida, sobre dónde y cómo encontraremos la plenitud. Cada época, recuerda la reportera estadounidense Sarah Jaffe en su libro *Trabajar: un amor no correspondido*, conlleva una ética del trabajo diferente. Y la del capitalismo tardío, en la que, remarca, ha triunfado la ideología del trabajo por amor, está generando, cree, la privatización del estrés, la proliferación de la depresión y un aumento de la ansiedad.

La ética actual, desgrana en este libro en el que las entrevistas a trabajadores se entrelazan con las ideas de sociólogos, filósofos y teóricos políticos, es distinta a la del viejo acuerdo fordista con millones de trabajadores en las fábricas y el salario familiar ganado por el hombre con la mujer al cuidado de los niños. Una familia con dinero para comprar de modo que el sistema siguiera reproduciéndose. Un mundo en el que resultaba irrelevante si la gente disfrutaba en su desempeño y en el que el trabajo era una vía para una movilidad social ascendente.

De la ética del trabajo industrial se ha pasado en el actual mundo posfordista que ha deslocalizado fábricas y externalizado todo tipo de trabajos a una nueva ética, señala, en la que se espera de diferentes modos que los trabajadores disfru-



PEOPLEIMAGES / GETTY IMAGES



**TRABAJAR: UN AMOR NO CORRESPONDIDO**  
Sarah Jaffe  
Capitán Swing/Ara Libres  
504/600 p. | Papel 27,50/29,95 €

ten del trabajo, sean alegres y flexibles, tengan contactos, sean creativos y empáticos. Y les encante su trabajo – porque si les gusta, en realidad, no trabajarán ni un solo día de su vida– aunque salten de un empleo a otro como monógamos en serie mientras sus horarios se alargan y la línea que separa su vida personal de la profesional se desdibuja. Un mundo en el que la seguridad de la pensión al salir el último día de trabajo por la puerta ha sido sustituido por sentirse realizado.

Eso sí, hoy se piden distintos tipos

de amores en el trabajo, desde la cálida sonrisa y empatía genuina al cliente en los empleos de cara al público a una suerte de amor familiar en el trabajo asistencial y, por supuesto, un amor romántico y apasionado arraigado en las viejas nociones del trabajo artístico en los empleos que implican creatividad, de los trabajadores culturales a los becarios no remunerados, los académicos precarizados o los programadores informáticos. Un amor que, asume Jaffe, jamás será correspondido, porque ni el trabajo tiene sentimientos ni el capitalismo puede amar. La autora cree que esta nueva ética en la que el trabajo debe proporcionarnos algo parecido a la autorrealización está condenada al fracaso y que el mito del trabajo por amor se resquebraja en un contexto en el que los sueldos de la mayoría de trabajadores en EE.UU. están estancados desde la época de Reagan. Un mundo en el que trabajar la mayor parte del tiempo que pasamos despiertos no traerá la felicidad, dice, y en el que cada vez más gente desea una jornada laboral más corta y que permita mayor tiempo libre mientras la idea de tener un trabajo importante va perdiendo fuerza.

La nueva ética espera que los empleados disfruten del trabajo

En la ética del trabajo industrial no importaba si el empleo gustaba, era una vía de movilidad

## FUNDAMENTOS DE LA VENTA PROFESIONAL

**Alfonso Ruano**  
Libros de Gabecera, Barcelona, 2024  
250 p. | Papel 20,90 €



Ser vendedor profesional, subraya el autor, exige habilidades muy relacionadas con la proactividad para entender; la empatía para comprender;

la creatividad para sorprender; la asertividad para argumentar y la resiliencia para aprender. Ruano aborda en este libro sobre los fundamentos de la venta profesional el proceso de comunicación vendedor-cliente en busca de un beneficio común, el rol de cada uno de ellos y las distintas etapas que lo componen, desde su orden a su intensidad y velocidad.

## EL PODER DEL CARISMA

**Raquel Roca**  
Lid editorial  
Córdoba, 2024  
188 p. | Papel 22,95 €



En un mundo presidido por la tecnología y el veloz avance de la inteligencia artificial, es el carisma, asegura la autora, lo que distingue a una

persona. El carisma, dice, tiene que ver con mejorar la habilidad social, con cómo nos relacionamos, la manera de comunicarnos, cómo se expresa y mueve el cuerpo, la pasión, la integridad y una determinada energía: el equilibrio entre la paz y el poder que emana de cada uno. Un potencial que, asegura, es innato en todos, y que pretende activar con este libro.

## NO SE TRATA DE SI ES VERDE O NO, SINO DE SI ELIMINA O REDUCE LAS EMISIONES

**Nemesio Fernández-Cuesta**  
Deusto, Barcelona, 2024  
216 p. | Papel 19,95 € | e-book, 9,99 €



La historia de los dos últimos siglos es la de un desarrollo económico que ha llevado a enormes cotas de bienestar pero que requiere una cantidad ingente de

energía, de la cual en 2023 más del 80% procedía de los combustibles fósiles, devolviendo a la atmósfera a una velocidad impensable el carbono captado durante millones de años por la vegetación. Nemesio Fernández-Cuesta, ex secretario de Estado de Energía, encara la transición energética desde la realidad del cambio climático pero cuestionando dogmas que lo acompañan.

## Pere Suau Sánchez

Catedrático en gestión del transporte aéreo, Universitat Oberta de Catalunya

# Un paso firme para Vueling



En los últimos años el foco mediático se ha centrado en la ampliación del Aeropuerto de Barcelona, pero son las aerolíneas las que garantizan la conectividad necesaria para mantener relaciones personales, sociales y económicas. El reciente preacuerdo de convenio entre Vueling y sus pilotos no es solo un hito laboral, sino que sienta las bases para transformar el potencial de conectividad de Barcelona.

En primer lugar, como miembro de IAG, Vueling debe competir por mantener una posición destacada dentro del grupo, demostrando su capacidad de contribuir al crecimiento definido por los accionistas. Sin ello, no será prioritaria para la inversión en nuevos aviones. Este convenio aporta claridad sobre su base de costes, proporcionando la certidumbre necesaria para planificar su crecimiento.

En un mercado competitivo con aerolíneas como Ryanair o easyJet, los costes son importantes para competir y mantener precios moderados. Vueling ofrece un producto y experiencia superiores a los de Ryanair, pero la reciente presión sobre las clases medias podría llevar a algunos pasajeros a optar por opciones más económicas, aunque de menor calidad. Por lo tanto, este acuerdo refuerza la posición de Vueling, permitiéndole afrontar la competencia con mayor solidez.

Hay un tercer aspecto estratégico muy relevante de este acuerdo. Es bien sabido que sectores económicos anhelan un hub. A diferencia de la mayoría de las *low cost*, Vueling conecta pasajeros entre sus vuelos y también con otras aerolíneas con las que tiene acuerdos, aunque su foco principal es el pasajero punto a punto.

**Modelo El Prat debe apostar por un modelo de conectividad sin ser un 'hub', como puerta de entrada a otros destinos internacionales**

Tampoco coordina sus vuelos en función de las conexiones, ya que esto reduciría la utilización de las aeronaves y dispararía los costes. Sin embargo, con los años ha buscado maximizar la conectividad entre vuelos siempre que sea posible sin incidir en coordinarlos en oleadas. Esta conectividad permite crecer más allá del mercado local, llevando aviones con pasajeros que no terminan en Barcelona, pero que contribuyen a una red de destinos más densa. No olvidemos que Barcelona es la ciudad mejor conectada con Europa. La fortaleza de Vueling ha convertido al aeropuerto en una gateway, una gran puerta de entrada y salida para viajes internacionales. Las gateways pueden tener un cierto nivel de conectividad hub, como el que ofrece Vueling, pero sin la estructura tradicional de coordinación de vuelos. Parece natural seguir desarrollando este modelo de conectividad junto con Level. Sin embargo, escalarlo a volúmenes propios de un hub para soportar vuelos intercontinentales sigue siendo una tarea ardua y larga. Pero evitar el estancamiento en un mercado maduro como el de Barcelona requiere que parte del crecimiento venga de la conectividad y este convenio permite avanzar firmes en esa dirección. |