



EL URUGUAY DESDE LA SOCIOLOGÍA

Integración, desigualdades
sociales, trabajo y
educación

1ª Reunión Anual de
Investigadores del
Departamento de
Sociología

Las Brujas - 2002

Lic. Enrique Mazzel
Compilador

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

Indice

Presentación	5
Integración regional	
Las promesas incumplidas de las reformas estructurales: democracia y exclusión <i>Susana Mallo - Miguel Serna</i>	9
Sociedad civil e integración regional: perfiles, tendencias, desafíos <i>Alfredo Falero</i>	29
Consecuencias sociales de la reestructuración y la globalización Percepción de los actores locales del Departamento de Salto - Uruguay <i>Ana Laura Rivoir</i>	45
Un auto, tres leones, un pescador y un ferrocarril. Historias sobre cultura y desarrollo. <i>Felipe Arocena</i>	65
Desigualdades sociales	
Fragmentación socioeconómica y desigualdades en Uruguay <i>Danilo Veiga</i>	83
Dinámica de la pobreza, determinantes macroestructurales y modelo de predicción. El caso uruguayo en el periodo 1991-2001 <i>Augusto Longhi y Tabaré Fernández</i>	105
Los ingresos personales de los ocupados en dos ciudades del interior del Uruguay Análisis de sus determinantes en Maldonado y Salto, en 2000 <i>Marcelo Boado</i>	127
Violencia y criminalidad en el Uruguay. Una mirada macrorregional. <i>Rafael Paternain</i>	151
Mapa Social de la Violencia en la Ciudad de Montevideo: una aproximación a los escenarios sociales de la violencia urbana <i>Alberto Riella y Nilia Viscardi</i>	183
Ciudadanía social, género y trabajo en Uruguay <i>Rosario Aguirre</i>	199

Maternidad y trabajo asalariado. Las estrategias de cuidado infantil de las mujeres en Montevideo. Estudio de caso múltiple	
<i>Karina Batthyány</i>	213
Vejez en el Uruguay ¿Hacia una sociología de las relaciones de edad?	
<i>Verónica Filardo - Carlos Muñoz</i>	235

Trabajo y Educación

Sociedades de riesgo y mundo del trabajo en el Uruguay contemporáneo	
<i>Francisco Pucci</i>	255
Las nuevas funciones del Sindicalismo en el cambio del milenio	
<i>Marcos Supervielle - Mariela Quiñones</i>	277
La educación y el trabajo, algunas interrogantes para la sociedad uruguaya en la actualidad	
<i>Graciela Prat - Pablo Hein</i>	309
Promesas incumplidas: los alcances del universalismo en el bachillerato	
<i>Adriana Marrero</i>	327
Estrategias empresariales de conocimiento y desarrollo productivo	
<i>Emilia Julia Massera Garayalde</i>	355
El Título Universitario y el mercado de trabajo. Un abordaje metodológico	
<i>Gabriel Errandonea Lennon</i>	375
Educación terciaria y mercado de trabajo en los departamentos de Uruguay	
<i>Nicolás Somma</i>	401
La influencia del ingreso en la precariedad laboral: el caso de los trabajadores de la esquila	
<i>Diego E. Piñeiro - Mariela Bianco</i>	413

Presentación

Los días 17 y 18 de setiembre de 2002 los Investigadores de Planta del Departamento de Sociología (DS) de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República nos reunimos en la chacra "Las Brujas", en el departamento de Canelones, constituyendo la Primera Reunión Anual de Investigadores de nuestro Departamento.

El Libro que se presenta como resultado de esa Reunión es una instantánea del proceso de investigación académica y aplicada que se desarrolla en el DS. Dicho proceso de investigación por cierto es largo y acumulativo, y está vinculado y sustentado tanto en políticas de cooperación, convenios y consultorías ante demandas de la sociedad uruguaya, como asimismo en las políticas de promoción de la investigación en Ciencias Sociales impulsadas desde la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República. Estas políticas han tenido diferentes vías de devolución propias y específicas en cada caso a la sociedad y demás interesados.

La convocatoria de la Dirección del DS perseguía el objetivo de un encuentro del colectivo de investigadores que, facilitado por el entorno de "Las Brujas", fuese fructífero tanto en la dimensión del capital académico, como en la dimensión del reforzamiento del intercambio de ideas. Este volumen materializa el análisis y la discusión, desde el colectivo del DS, de los diferentes resultados y abordajes aplicados a los objetos de investigación y reflexión que han generado las antes mencionadas instancias del proceso de investigación. Esos resultados nunca antes habían tenido la oportunidad de espacio y tiempo formal para ser discutidos por el colectivo de investigadores DS como consecuencia de la multiplicidad de sus actividades profesionales y académicas.

La ocasión del retiro a "Las Brujas", ha tenido un papel potenciador y recuperador del intercambio académico así como de la polémica en el sentido fraterno y constructivo. Y también, por qué no, el sentido de un impulso creativo y enriquecedor que sólo los eventos especiales tienen para sacarnos de la vorágine cotidiana de nuestras actividades personales en una época tan compleja como la actual para todos los ciudadanos del país. En este sentido, la esperada labor colectiva concentrada en la presentación y discusión de veinte exposiciones de los investigadores del DS efectivamente constituyó una praxis enriquecedora que atenuó el aislamiento y reforzó el interés por el trabajo de los colegas, impulsando una reflexión comprometida con la excelencia en la investigación y en los problemas de la sociedad.

Asimismo, a las expectativas logradas antes mencionadas, cabe agregar el reforzamiento de los lazos de afecto y compañerismo, ingredientes básicos para un proyecto institucional, como tiene el DS, particularmente exigido en sus compromisos de docencia, investigación, cooperación y extensión universitaria.

Los veinte trabajos que componen este volumen poseen un espectro muy amplio fruto de la diversidad temática que ocupa a nuestros investigadores, y fueron agrupados al presente efecto en tres grandes áreas temáticas: Integración Regional, Desigualdades Sociales y Trabajo y Educación.

No obstante esa diversidad, es posible resumir las principales temáticas que nuclea a los trabajos presentados. Un foco central de buena parte de las ponencias es el mundo del trabajo, aunque abordado a partir de múltiples miradas teóricas y metodológicas. Así, mientras que algunos trabajos se nutren de la metodología de encuestas y técnicas de análisis multivariado para estudiar los cambios en la movilidad ocupacional y las estrategias de con-

quista de puestos laborales, otros abordan, desde miradas básicamente cualitativas y con fuertes pretensiones interpretativas, los procesos de reforma laboral y los desafíos del sindicalismo uruguayo, o exploran el rendimiento del paradigma de la sociedad del riesgo para analizar los cambios en el trabajo en Uruguay.

Otro conjunto de ponencias se centran en las relaciones entre el trabajo y otros ámbitos institucionales de la sociedad uruguaya. Así, algunos artículos refieren a los vínculos entre estructura ocupacional y la composición de profesionales en los departamentos del país o a los desafíos que implica el diseño de carreras tecnológicas ante los cambios en las competencias demandadas, mientras otros se centran en tematizar la antigua idea de que la educación secundaria pública uruguaya se constituye en un efectivo canal de movilidad ascendente que premia a quienes tienen mejores capacidades con independencia de su origen de clase. Otros artículos, por su parte, estudian las relaciones entre trabajo y género y maternidad y trabajo asalariado, subrayando la necesidad de considerar las dimensiones de género y familia que muchas veces son olvidadas en los abordajes tradicionales sobre el trabajo. También se presentan visiones sobre la informalidad en el medio rural, que enfocan conceptual y operacionalmente un tema poco explorado en nuestro país y que se encuentra caracterizado por interesantes desafíos de medición.

Un tercer conjunto de trabajos estudia los cambios en las culturas locales, el territorio y la política a la luz de los procesos de globalización e Integración Regional. Este núcleo abarca desde los impactos de la apertura comercial sobre los movimientos de acción colectiva y la sociedad civil hasta los cambios ideológicos y las corrientes de izquierda en el contexto del Mercosur, pasando por el estudio de la capacidad de generación de proyectos autónomos a partir de las especificidades culturales de los entramados barriales montevideanos.

Por último, otro conjunto de artículos que no resiste ser clasificado en ninguno de los núcleos anteriores versa sobre temas diversos, algunos de fuerte desarrollo en el 'mainstream' la sociología mundial y con una atendible tradición en las ciencias sociales uruguayas, y otros de origen más reciente en nuestro país aunque de indudable interés académico. Aquí cabe englobar trabajos que analizan los determinantes de la pobreza sobre la base de métodos de regresión, desarrollos conceptuales para explorar la vejez desde un ángulo sociológico o investigaciones sobre violencia y criminalidad en el contexto de las políticas de Estado y a partir de su distribución territorial en la ciudad de Montevideo.

El balance positivo de este primer encuentro en los aspectos antes mencionados, no sólo se materializa en el presente volumen sino en el compromiso y expectativas expresados por todos en repetir la actividad con periodicidad. En tal sentido, la Segunda Reunión Anual en "Las Brujas" ya está programada para los días 21 y 22 de octubre del presente año, la cuál eventualmente posibilitará un nuevo Libro de sus ponencias.

Finalmente, a la vez de agradecer a los que hicieron posible esta publicación muy especialmente se reconoce el esfuerzo de edición de la Lic. Helvecia Pérez.

Montevideo, setiembre de 2003

Lic. Enrique Mazzei
Compilador

Director del Departamento de Sociología

Las promesas incumplidas de las reformas estructurales: democracia y exclusión

Susana Mallo¹ - Miguel Serna²

Las democracias latinoamericanas se impusieron como una realidad fáctica en la década del noventa, no obstante, los profundos cambios en las formas y modelos de desarrollo económicos y sociales, han puesto diversos desafíos para las posibilidades de “consolidación” y funcionamiento efectivo de las instituciones políticas.

El contexto de crisis del pensamiento económico convencional, luego de la denominada “década perdida” y de los efectos insuficientes para el desarrollo de las reformas económicas estructurales de segunda generación, ha traído un nuevo debate sobre el desarrollo centrado en la apelación cada vez más generalizada a superar los enfoques reduccionistas, y buscar, para captar la complejidad, perspectivas integradoras de variables múltiples.

El objetivo general de la ponencia es analizar cómo los limitantes del modo de desarrollo económico y social latinoamericano influyeron en la fase histórica de consolidación política democrática. La hipótesis guía del estudio es que las transformaciones y condicionantes del desarrollo económico y social interpelaron la conformación de las democracias existentes en un triple sentido, primero en torno a la persistencia de fuertes desigualdades sociales, segundo por las insuficiencias observadas del desarrollo, supusieron la crisis de instituciones de integración social clásicas –Estado de Bienestar, Trabajo y Mercado–; y en tercer lugar, los cambios estructurales y contextuales hacia sociedades más fragmentadas y segmentadas significaron una crisis de legitimidad o de desencantamiento respecto a los regímenes políticos emergentes.

Si bien el tema de las teorías del desarrollo ha sido durante largos períodos abandonado los nuevos tiempos nos conducen a re-pensar las concepciones sobre desarrollo y políticas de largo plazo.

Así resulta importante la imagen-objetivo de qué tipo de sociedad y dentro de ella qué tipo de estructura económico social y política se desea. Los diagnósticos estructurales sobre las características del punto de partida y la decisión sobre las posibles trayectorias para alcanzar aquella imagen objetivo han desaparecido de las discusiones de los foros y los organismos internacionales.

Durante los últimos 20 años la versión dominante fue de una visión liberal a ultranza que confía en el mercado como regulador de los problemas de la economía y de la sociedad. Esta perspectiva economicista sustrae el tema del desarrollo de la discusión política, discusión técnica y académica. Desde hace dos décadas en América Latina comienza a primar las preocupaciones por el comportamiento de las variables macro económicas de corto plazo y las denominadas políticas de ajuste y de estabilización y de los desequilibrios externos. Esta concepción fue tomada acríticamente por los gobiernos e instituciones latinoamericanas y la problemática se traslada desde el ámbito del

-
- 1 Profesora Titular Dedicación Total del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Candidata a Doctora en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires (susana@fcssoc.edu.uy).
 - 2 Profesor del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, y de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República - Uruguay; Doctor en política comparada e integración latinoamericana - Universidad Federal de Río Grande del Sur /Brasil, Investigador del Fondo Nacional de Investigadores-CONICYT. (miguel@fcssoc.edu.uy).

desarrollo a la problemática de en qué nivel puede ubicarse el tipo de cambio y que tipo de estructura deben tener los presupuestos públicos.

Esta concepción que se originó fundamentalmente en países desarrollados, posee para ellos, sin duda, un mayor grado de racionalidad sin que esto implique no aceptar los grados de desequilibrios e injusticia sociales que las mismas han generado o agravado en el mundo en general. Economías y sociedades avanzadas, que en determinando momento enfrentaron un conjunto reducido de problemas, estaban en mejores condiciones que la de los países subdesarrollados dependientes para orientar sus estrategias económicas y sociales en el sentido antes dicho.

Lamentablemente para los intereses de las naciones y los pueblos latinoamericanos, no somos dependientes en términos tecnológicos, productivos, comerciales, financieros sino que también somos dependientes culturalmente.

Así la imagen de la sociedad a la cual se aspira deja de ser preocupación en el debate y obviamente también en la práctica política, en la preocupación de los técnicos y de los agentes económicos, produciéndose un paulatino abandono de las políticas sociales.

El problema que enfrentamos, entonces, como región es la supremacía teórica y la hegemonía práctica del pensamiento económico convencional, que pretende resolver todos los aspectos del desarrollo subsumiendo a los requerimientos económicos. La crisis por la cual atraviesa América Latina y la cuesta arriba que está atravesando la región rioplatense, principalmente en materia desempleo y de calidad de vida de amplios sectores de la población, si bien no tienen características tan impactantes como la crisis de 1929 o la salida de una segunda guerra mundial con necesidades de reconstrucción y desenvolvimiento de distintos sectores, son al menos igualmente dramáticas y nos tienen que llevar a pensar que aquí hay un problema central, y que se trata no solamente de diagnosticarlo sino también de desarrollar planteamientos en términos de estrategias superadoras (Dean, 1997).

En este sentido “la revitalización de los esfuerzos en pro del desarrollo, orientados hacia una mejora global y sostenida de las condiciones de vida de la población latinoamericana, dependerá de la capacidad de los actores colectivos y de las mayorías nacionales para enfrentar ciertos retos mayores, que surgen de las tendencias detectables de la evolución social” (Arocena, 1995).

Para ello es necesario, entonces, la búsqueda de condiciones para el éxito de un proyecto democrático en todos los ámbitos. En la literatura clásica de los años cincuenta, el modelo dicotómico era tradicional-moderno, y postulaba la modernización como condición necesaria para la permanencia de un gobierno democrático. Este proceso poseía cuatro postulados esenciales:

- a) los hábitos nacionales relacionados con un generalizado consenso por los valores modernos: “universalismo”, “logros”, “orientación hacia el futuro”, “confianza social”;
- b) La necesidad de que la cultura política de la modernización debiera tener como pilares el crecimiento económico y una distribución más equitativa de los ingresos;
- c) Sin duda que el ciudadano medio debería poseer un amplio acceso a la información;
- d) La necesidad de la existencia de burocracias competentes y calificadas que tuvieran respuestas racionales y eficientes a la problemática económica.

En los años ochenta (la denominada “década perdida” para América Latina), ha permitido “madurar un consenso básico en torno al futuro que enfrentan los países latinoamericanos. El gran desafío consiste en armonizar democracia política con crecimiento económico y equidad social.” (Lechner, 1991)

Dicho planteo es la superación de una lógica evolutiva de un proceso por temas, pero es además el cambio de lugar de las prioridades. Estas pasaban por la modernización de la economía y, a posteriori, las transformaciones de la sociedad. Sólo que treinta años después la secuencia se ha alterado y Weffort, entre otros, revierte el anterior ordenamiento: “la democratización política es el

paso previo y obligado de la modernización económica y social". Es claro que los sucesivos fracasos de la modernización realizada desde "arriba", nos muestran los errores de las políticas de implementación económica como asimismo el desconocimiento de las condiciones de América Latina. Resultado de todo ello, es el estancamiento en los planos social y económico, ya que se padece una preocupante falta de perspectivas.

Es de señalar, como parte de nuestra preocupación, que en la actualidad la palabra modernización está siendo usada en un sentido muy similar que en los años 50-60, al identificarla esencialmente con una racionalidad instrumental. Más aún, modernización y crecimiento capitalista tienden a identificarse.

Sin embargo, no podemos señalar la existencia de una creciente y justa reivindicación y revalorización de las libertades públicas y, consecuentemente, de los gobiernos representativos, no ignorando la creciente "apatía" y escepticismo del ciudadano. Asimismo, existe por parte del ciudadano una gran desconfianza en el Estado para programar y liderar procesos de cambio. Nos encontramos con un Estado demasiado débil (y que se está debilitando aun más), jaqueado por fuerzas centrífugas y centrípetas, y poco se puede hacer para escapar a los cargos de ineficiencia y corrupción.

En el marco de estas transformaciones, se produce la crisis del pensamiento económico convencional, luego de la denominada "década perdida" y de los efectos insuficientes para el desarrollo de las reformas económicas estructurales de segunda generación.

Un aspecto sobre del nuevo debate sobre el desarrollo es la apelación cada vez más generalizada a superar los enfoques reduccionistas, y buscar, para captar la complejidad, perspectivas integradoras de variables múltiples. Como afirma Stiglitz se ha visto al desarrollo como un "problema técnico que requiere soluciones técnicas" y esa visión ha chocado con la realidad que va mucho más allá de ella.

En este contexto se ha realizado una reevaluación de las relaciones entre el crecimiento económico y el desarrollo social. Cada vez más han aparecido múltiples evidencias empíricas que ponen en cuestión el denominado "modelo de derrame" de Kuznets, especialmente para los países subdesarrollados. El proceso de crecimiento no ha sido acompañado por un mayor acceso a protección de salud, educación y a la mejora de los sistemas de bienestar social.

El giro de perspectiva analítica ha pasado por el énfasis al carácter multidimensional y complejo de los procesos, así como la insistencia en no confundir los medios con las metas para alcanzar los fines últimos de un crecimiento sostenible, equitativo y democrático. El objetivo final del desarrollo debe ser, desenvolver las potencialidades reales de los seres humanos, siendo el desarrollo económico un medio.

En los ochenta y noventa las políticas económicas centraron su atención en la reducción de rol del estado en la economía, olvidando la importancia de la infraestructura institucional y humana para que los mercados "funcionen".

La evaluación de las experiencias pasadas así como nuevas visiones del desarrollo marcan la relevancia de incorporar nuevas variables institucionales, culturales y sociales (Kliksberg Bernardo, 2000).

Un ejemplo, de los esfuerzos internacionales de búsquedas alternativas fue el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que a partir de 1990 comenzó a publicar anualmente los conocidos Informes de Desarrollo Humano. Estos informes han concitado amplio impacto y difusión por varios motivos de los cuáles queremos destacar tres. Se propusieron como un enfoque alternativo en la concepción de desarrollo, a partir de una crítica explícita a las perspectivas excesivamente economicistas (de las cuáles el Banco Mundial apareció como principal referente) resaltando la idea de que el desarrollo social es un aspecto específico no subsumible, ni derivado directamente del desarrollo económico. Dicho en otros términos, puede haber desarrollo económico sin desarrollo

humano; la relación entre ingreso económico y desarrollo humano no es lineal. Por tanto es preciso según el PNUD generar una perspectiva de análisis y medición específica.

Otro aporte que quisiéramos señalar es la metodología cuantitativa del desarrollo cristalizado en la propuesta de creación de un índice de Desarrollo Humano. Es importante señalar que el término Desarrollo Humano y no solamente “social” aparece vinculado a una perspectiva que no reduce el campo del desarrollo social a la mera satisfacción de necesidades materiales inmediatas o básicas – aunque lo supone e incluye-, el cual generalmente se relaciona a la medición de la pobreza, sino además incorpora aspectos que tienen que ver con el desarrollo cultural, de la promoción de las libertades, de la comunicación, la disminución progresiva de las desigualdades sociales, de género, etc.

También, es interesante destacar otra innovación de perspectiva en la concepción del Desarrollo, entendido como un proceso no acabado, progresivo, que debe superar las desigualdades en todas las sociedades; escapando de la dicotomía clásica países industrializados/en desarrollo. De este modo, el índice de Desarrollo Humano no se cosifica, sino que se plantea como una metodología entre otras, y vinculada con otros índices que miden grados de privación humana (pobreza, exclusión social; consumo; disparidad de género; privación de conocimiento; etc.).

Además, una concepción integral del desarrollo no debe atender sólo a las relaciones entre economía y sociedad, sino también a las intersecciones entre desarrollo socioeconómico y política. El tipo de régimen y sistema político son factores relevantes para comprender la reproducción o no de las desigualdades económicas y sociales, “ningún país dotado de un sistema de elecciones multipartidistas, con sistemas de oposición capaces de expresarse como tales, de una prensa con capacidad para informar y poner en tela de juicio la política gubernamental sin temor a ser censurada, ha sido escenario de hambrunas realmente importantes” (Sen, 1998, págs. 589-610) .

A partir de esta problemática contemporánea, se plantean varias interrogantes teóricas para la reflexión e investigación en claves de una sociología política comparada.

Desarrollo y democracia

La problemática del desarrollo político nos lleva al análisis de los modos de implantación política de los regímenes democráticos y los problemas derivados de las insuficiencias de los procesos de redemocratización.

La denominada “tercera ola” de democratización en América Latina avanzó un paso más en los países que estamos estudiando, ingresando a una fase de consolidación emergente o “estabilización” del funcionamiento de las instituciones del régimen democrático liberal. Se constató, al menos en la región cono sur, que las transiciones políticas hacia gobiernos democráticos culminaron en la “desmilitarización del gobierno” (Rouquié, 1984, pág. 417) y la instauración de un nuevo gobierno civil.

El análisis de los procesos de consolidación política, se produjo en buena medida a partir de la revisión académica de la denominada “primera generación” de estudios sobre las transiciones democráticas³, cuyo énfasis había sido colocado en la importancia del estudio de las variables políticas endógenas y procesuales para comprender la dinámica de la democratización. En tal sentido, se esgrimieron varios argumentos para repensar los alcances de la consolidación política alcanzada.

Los enfoques microanalíticos del individualismo metodológico y la elección racional que ha-

3 Probablemente, la obra que mayor impacto tuvo en tanto sistematización de conceptos y estudios comparados sobre las transiciones democráticas del 80' en A Latina fue la compilación realizada por O'Donnell G., Schmitter Ph. C. (1988).

bían sido utilizado en el análisis de los procesos de transición política mostraron limitaciones explicativas a la hora de su aplicación en los procesos concretos, fundamentalmente debido a la sobrevaloración de la acción política en tanto variable endógena. Esto condujo a consecuencias negativas tales como el voluntarismo de la acción, la formalización de las estrategias de los agentes; el reduccionismo utilitarista de la interacción estratégica; la hiper-racionalización ex post facto de las conductas; el sobredimensionamiento del rol de las elites en las decisiones políticas, entre otras (Arturi, 1995, pág. 11). Además se observó la necesidad de complementar el estudio la dimensión “procedimental” de las instituciones con la “conductual” de los agentes políticos, para comprender los resultados en el funcionamiento de las instituciones políticas democráticas (Munck, 1996, pág. 208).

Otro aspecto que había sido soslayado en el análisis de los procesos políticos fue el sobredimensionamiento de la variable “incertidumbre” (O’Donnell G., Schmitter Ph. C. 1988, pág. 18) como el elemento definitorio del proceso de cambio político de las transiciones políticas, lo que llevó a descuidar la importancia del peso de los factores de largo plazo. La “situación histórica de indeterminación” con respecto a las reglas, los agentes y resultados finales en la constitución de nuevos regímenes democráticos, no supuso una autonomía de los condicionantes estructurales de largo plazo del desarrollo previo, elemento que fue retomado como variables explicativas relevantes para comprender los alcances de las democratizaciones recientes (Moisés, 1995, pág. 26).

Un problema conceptual de esos estudios fueron los sesgos provenientes del uso acrítico de la teoría “minimalista-procedimental” de la democracia liberal en la concepción de los regímenes políticos emergentes. Así se advirtieron deficiencias como el énfasis elitista, la definición restringida de democracia a las reglas formales; el carácter reduccionista formal del ámbito político; la extensión de su aplicación descontextualizada y falaz a sociedades y procesos de democratización muy heterogéneos, etc. (Nun, 1994, pág. 37).

El uso de la teoría democrática minimalista tuvo también insuficiencias cuando se contrastaron los conceptos dicotómicos de autoritarismo/democracia con la variedad de situaciones híbridas en los procesos históricos, así por las amenazas de reversión autoritaria que tuvieron las democracias emergentes (Moises, 1995, págs. 32-34). En síntesis, los problemas teóricos fueron agravados por la insuficiente verificación empírica de las hipótesis ⁽⁴⁾ sobre los modos de transición democrática, así como las supuestas relaciones lineales entre los procesos de transición y consolidación política.

Las limitantes de las teorías de la “primera generación” en las transiciones democráticas se agravó por el estiramiento conceptual de sus categorías para la explicación de fenómenos más complejos de “desarrollo político” de larga duración. La extensión optimista de las teorías de alcance intermedio de las transiciones políticas referidas a un tipo de cambio de régimen político (Morlino, 1989), progresivamente se extendieron hacia la formulación de macro teorías de la consolidación política, en la formulación de las denominadas “múltiples transiciones” que refirieron a la supuesta secuencialidad lineal entre los cambios políticos y económicos. Este problema llevó a una inversión apresurada de las tesis de las teorías clásicas de desarrollo político entre los “prerrequisitos” de la dimensión política y la modernización socioeconómica, planteando la prioridad de la consolidación política democrático para resolver la modernización social en la nueva fase de democratización ⁽⁵⁾.

De las críticas antes reseñadas, resaltaremos dos aspectos teóricos insuficientemente tratados. Primero, la reducción del análisis de la consolidación institucional a un plano exclusivamente

4 El uso selectivo de algunos casos ejemplificantes y la constante recurrencia a casos “excepcionales” que confirmarían la regla se puede rastrear en varios autores como ser G. O’Donnell, en A. Przeworsky o S. Huntington.

5 Las consecuencias y problemas teóricos-empíricos que trae aparejado la inversión de relaciones entre modernización y democracia fueron agudamente analizados por Nun José, op.cit., pág. 40.

político, como corolario, la necesidad de incorporar en la explicación variables que refiriesen al desarrollo más global de las sociedades, o sea, rediscutir la relación entre Democracia y Desarrollo. Segundo, la necesidad de incorporar el papel de los actores políticos en los procesos históricos concretos, su articulación con los cambios sociales y los impactos en la transformación de las identidades políticas e ideologías de los sistemas políticas.

A efectos de avanzar en el diagnóstico de la nueva fase de democratización en América Latina, se discutirán las contribuciones de algunas de las tesis más difundidas en la literatura que discuten los alcances de la consolidación democrática y el desarrollo global.

Un grupo de autores analizaron la problemática de la consolidación o estabilidad democrática desde una perspectiva similar al aporte original de Seymour Lipset soslayando la relevancia de las condiciones socioeconómicas macroestructurales⁶), midiendo las correlaciones entre las variables socioeconómicas y los regímenes democráticos definidos en términos “minimalistas” o “procedimental”.

El regreso de la tesis “clásica” del estructural funcionalismo puso su énfasis en el análisis de **las condiciones sociales de la democracia**. Según esta perspectiva la modernización socioeconómica debía ser considerada como un prerrequisito para el desarrollo democrático y estabilidad política a largo plazo.

Este tipo de abordajes ha realizado contribuciones empíricas y comparativas interesantes aunque no han estado exentas de críticas. En primer término, porque más allá de las asociaciones de largo plazo encontradas, el grado extremo de formalización y sobredeterminación de factores macro no dieron cuenta de los procesos sociohistóricos que explicaron entre otras cosas los diversos grados, avances y retrocesos o quiebres de las dimensiones empíricas de democratización. Otro tipo de objeción planteada fue que además de la simplificación, abstracción y reducción de las variables empíricas, esas limitantes se trasladaron también al plano teórico haciendo un corte drástico de todos los regímenes políticos en un único eje analítico con dos polos opuestos extremos -autoritarismo versus democracia- y clasificando a todos los casos en términos de matices de grado en esa escala (los problemas advertidos por Sartori de tendencias al gradualismo y de estiramiento conceptual). Las objeciones expuestas no invalidaron sus contribuciones empíricas en cuanto a comprobar la influencia de estas macrovariables, sino que justificaron la necesidad de explicaciones subsidiarias capaces de especificar mejor *cómo* se producen los modos de democratización.

En tal sentido, quizás la interrogante abierta más importante de la tesis original de Lipset fue que planteó una vinculación lineal y optimista entre modernización socioeconómica y democracia en tanto procesos paralelos, progresivos y continuos. Sin embargo, esos supuestos lineales no se han constatado en los procesos históricos, todo lo contrario se produjeron desfases notorios, quiebres, retrocesos y discontinuidades entre la modernización socioeconómica y los avances o retrocesos democráticos.

Otro línea interpretativa comparativa de los procesos de transición y consolidación democrática en Sudamérica fue la realizada a partir de los estudios de **Scott Mainwaring** (1999) que formuló la **tesis de la supervivencia democrática**. Según su visión adoptó una postura más precavida en relación con la interpretación de los regímenes democráticos existentes en América Latina como

6 El propio S. Lipset (1996) ha hecho una revisión de su postura inicial. Lo que nos interesa señalar el parecido de familia en cuanto a las variables y factores observados -a pesar de la diversa fundamentación teórica- con por lo menos dos enfoques bastante extendidos las interpretaciones sobre los procesos de democratización, nos referimos de un lado a los aportes desde una postura neomarxista de A. Przeworsky (Przeworsky Adam, Alvarez Michael, Cheibub José A., Limongi Fernando 1996) y de otro lado, la operacionalización empírica del estudio comparativo de las poliarquía a nivel mundial realizada por Tatu Vanhanen (1990).

instituciones consolidadas, por el contrario, cree que el principal mérito de las democracias sudamericanas fue su “supervivencia” por un período relativamente largo (Mainwaring, 996, pág. 140) y no la consolidación de las mismas.

Siguiendo los pasos del neoinstitucionalismo político el autor resaltó la importancia crucial del análisis comparativo de los niveles de institucionalización del sistema de partidos para el funcionamiento de las democracias de la “tercera ola”. En contraste con los sistemas políticos altamente institucionalizados de las democracias de los países más industrializados, en América Latina los sistemas partidarios han sido menos institucionalizados y esas diferencias variables tuvieron consecuencias para las democracias emergentes. A dichos efectos sostuvo la necesidad de estudiar cuatro dimensiones de institucionalización del sistema partidario: la estabilidad de los patrones de competencia electoral -medida en términos de volatilidad electoral-, la fuerza de las raíces de los partidos en la sociedad -continuidad temporal de los partidos y de las lealtades partidarias de la ciudadanía-; la legitimidad de los partidos -confianza de la opinión pública en los partidos políticos-; y finalmente, la estructuración de la organizaciones de los partidos y lealtad partidaria de las elites políticas.

El análisis comparativo de los sistemas partidarios latinoamericanos con los sistemas partidarios de los países altamente industrializados confirmó que los primeros han sido más débilmente institucionalizados que los segundos, sin embargo, eso no significó que no tuvieran grados de institucionalización política relevantes. En su interpretación el error de enfoques institucionales como el de Sartori estuvo en pensar la institucionalización como una variable dicotómica (existencia o inexistencia de institucionalización partidaria), por el contrario el propuso tomarla como una variable continua para estudiar los diversos niveles de institucionalización partidaria en los países de débil institucionalización política porque esas diferencias de grado pudieron contribuir en tanto punto de partida para las perspectivas futuras de consolidación democráticas.

La clave de la tesis de la “supervivencia democrática” a largo plazo en la “tercera ola” de democratización latinoamericana fue que la democracia en tanto sistema político se desarrolló a pesar de factores estructurales económicos y sociales negativos. Ello no quiso decir que las condiciones socioeconómicas estructurales no influyeran sino que el desarrollo de orientaciones valorativas y comportamientos de los actores políticos no se redujeron a la situación socioeconómica. En cuanto a otras variables que contribuyeron a la supervivencia democrática, destacó los factores internacionales -difusión de ideas democráticas, acción de gobiernos y agentes multilaterales-.

De acuerdo a su interpretación la tesis de la supervivencia, y no la consolidación política, los problemas que afectaron a las nuevas democracias tuvieron que ver con la calidad y desempeño de las instituciones políticas. A su modo de ver todos los regímenes democráticos del cono sur latinoamericano enfrentaron “problemas sustantivos” con relación a la “calidad” interna, destacando tres áreas deficitarias: la persistencia de agudas desigualdades sociales, la fragilidad de los éxitos económicos y la debilidad de las instituciones democráticas.

En relación con la dimensión de desempeño -éxitos y fracasos- de los regímenes democráticos subrayó la influencia de cuatro factores: “presencia de tradiciones e instituciones democráticas, el liderazgo y la suerte, el legado económico del gobierno militar y las opciones políticas.” que explicaron los diferentes resultados logrados en cada uno de los países. En tal sentido, el autor destacó la importancia dada al sistema de partidos en los procesos de transición y de consolidación democrático, como un factor que contribuyó al funcionamiento de las instituciones políticas democráticas.

El punto que nos interesa resaltar en vinculación con nuestro objeto de estudio fue que entre los factores explicativos del tipo de régimen democrático, por lo menos la mitad fueron variables de tipo institucionales y estructurales, lo que reafirma la necesidad de estudiar las relaciones entre instituciones políticas y el desarrollo de la sociedad. La novedad de su tesis de la supervivencia fue la irreductibilidad de la democracia a las condiciones de desarrollo de la modernización socioeconómica,

y viceversa, la imposibilidad de pensar la consolidación democrática sin resolver las condicionantes de la modernización socioeconómica.

Dicho de otro modo, para entender la modalidad de consolidación emergente no alcanzó con comprender la forma en qué se produjo el cambio de régimen político durante el proceso de transición sino que se debió incorporar además factores de estabilidad e inestabilidad de largo plazo de la relación entre el desarrollo político democrático y un desarrollo de la sociedad global e integral.

Frente a las insuficiencias de las teorías funcionalistas y neoinstitucionalistas se contrapusieron otros enfoques alternativos. Un esfuerzo en tal sentido fue el estudio sobre las democratizaciones en América Latina durante las décadas del 80' y 90' realizado por Manuel Antonio Garretón que sostuvo que se trataba en la mayoría de los casos de transiciones **democráticas "incompletas"**. Su análisis subrayó la idea que el estudio de los cambios de regímenes políticos se debía hacer en forma articulado con la matriz sociopolítica que se estableció entre Estado y Sociedad, lo que implicó además del régimen político considerar los actores-sujetos, la problemática histórica y la cultura política (Garretón, 1995, pág. 20).

Desde su perspectiva los procesos de transición a la democracia implicaron un cambio de matriz sociopolítica latinoamericana, en tres tareas históricas. Primero, completar los procesos de democratización política, lo que supuso superar las "herencias institucionales del autoritarismo", resolver la "cuestión de los derechos humanos" y canalizar la "participación masiva. Luego, atender a problemas vinculados a la "modernidad" avanzada, sin haber completado todavía la fase de "modernización". Por último, lograr completar la "consolidación democrática" y "profundizar la modernización", redefiniendo el "modelo de desarrollo".

A su entender, el análisis de las transiciones de regímenes autoritarios a democráticos debía diferenciar las etapas de "instalación" de la "consolidación" de los regímenes democráticos. En su interpretación, la mayoría de las transiciones democráticas en América Latina fueron "incompletas" dado que los regímenes autoritarios dejaron como herencias "enclaves autoritarios" (institucionales y simbólicos), "actores no democráticos" y la "cuestión de los derechos humanos" como obstáculos de los regímenes democráticos "instalados" en la década del ochenta. Justamente, los desafíos de la "consolidación democrática" en Latinoamérica fueron por una parte "completar" la democratización "política" superando los enclaves o residuos autoritarios heredados. Por otra parte implicaron un proceso de cambio del modelo de desarrollo -crisis del esquema desarrollista, redefinición de la inserción externa e incrementos de la desigualdad social.

Asimismo, supuso el fortalecimiento de la "deseabilidad democrática" en la orientación de los actores y la cultura política. Por último, la consolidación de la matriz sociopolítica requería el fortalecimiento del sistema de partidos y de las fuerzas de la sociedad civil en el control del Estado.

En definitiva, a su entender, los problemas de las "democracias incompletas" refirieron a la "debilidad" de la "calidad" del régimen político porque no fueron superados los "enclaves autoritarios", y por otro lado a la "modernización" incompleta del desarrollo de una nueva matriz sociopolítica. En esta perspectiva, la articulación de actores políticos y sociales aparecieron claves para dar contenido a la matriz sociopolítica que sustentara las democracias emergentes.

Una variante muy difundida de la formulación teórica de la existencia de "dos transiciones" democráticas en América Latina fue la realizada por Guillermo O'Donnell. A su modo de ver, la democratización latinoamericana, tuvo dos etapas (O'Donnell, 1997, pág. 220), una primera transitada por la gran mayoría de los países que fue desde regímenes autoritarios a la instalación de gobiernos democráticos; y una segunda, que fue desde la instalación del gobierno hasta la vigencia "efectiva" de un "régimen democrático". Los problemas principales que enfrentaron las "segundas transiciones" fueron evitar la "regresión autoritaria" y superar los obstáculos para lograr avances en la "consolidación democrática". A su modo de ver, el pasaje a la "segunda transición" tuvo una especie de "des-

vío”, dado que la mayoría de los países latinoamericanos no parecieron encaminarse hacia la instalación de un régimen democrático representativo e institucionalizado. Por el contrario, se habría gestado una forma híbrida de democracia, la democracia **latinoamericana “deficitaria”** que tuvo una faceta política institucionalizada semejante a los modelos pluralistas liberales occidentales, y otro aspecto de “zonas marrones”, donde existió una ausencia de normas claras, y una falta de derechos ciudadanos plenos.

La dificultad de ampliación democrática residió en una crisis más profunda a nivel del Estado, tanto en estructura interna de falta de eficacia en la administración burocrática y en la aplicación de la ley, como en la relación con la sociedad por la crisis social y económica del modelo de acumulación hacia adentro. La “incapacidad” del estado tuvo como contrapartida un tipo de democracia con una “ciudadanía de baja intensidad”, por la cual se respetaron muchos derechos participativos políticos, pero al mismo tiempo existieron restricciones a los derechos “liberales”, de extensión de “zonas marrones” de inequidades en la actuación del estado, expresados en carencias de la ciudadanía civil y social. Una gran parte de la ciudadanía sufrió de derechos restringidos debido a la falta de igualdad legal en reconocimiento efectivo del estado de dichos derechos.

Esta modalidad de poliarquía híbrida fue catalogada de democracia “delegativa” que no fueron democracias “consolidadas” ni “institucionalizadas” en el formato liberal representativo, aunque sí fueron “duraderas” en el tiempo. Las crisis económicas y sociales fortalecieron los procesos de centralización de la autoridad estatal (decretismo, ejecutivismo), lo cual reforzó los elementos “delegativos” por sobre los “representativos” de las democracias emergentes.

Un rasgo de estas democracias emergentes fue la delegación y traspaso progresivo de poder de las instituciones representativas y de contrapeso institucional de los regímenes democráticos (partidos, Congreso, Poder Judicial) hacia la autoridad del gobierno central (Poder Ejecutivo).

El rasgo más específico de esta forma de democracia híbrida fue la simbiosis entre el respeto a las reglas formales de las “poliarquías” y la “institucionalización” de prácticas políticas informales, de tipo “particularistas”, “clientelistas” y “neopatrimonialistas”. Esto trajo como consecuencia el desdibujamiento de los ámbitos públicos y privado, y consecuentemente un notorio déficit de “accountability”, de falta de controles horizontales y de transparencia de funcionamiento de las instituciones formales.

No obstante, la situación de las democracias latinoamericanas no fue homogénea, variaron según el legado histórico autoritario y democrático previo. En cuanto al legado de los regímenes burocráticos autoritarios, los casos de Argentina, Bolivia y Uruguay fueron “económicamente destructivos” y “altamente represivos”, en contraste con los casos de Brasil, Ecuador y Chile que tuvieron un “desempeño económico relativamente exitoso” y una “represión más acotada”. En relación con sus trayectorias democráticas recientes, los casos de Argentina, Brasil y Perú entraron en la clasificación de “democracia delegativa” mientras que Uruguay tenía una tradición de democracia fuertemente institucionalizada.

En su diagnóstico, el legado político histórico latinoamericano afectó negativamente el desarrollo de la democracia, especialmente debido a factores asociados a la tradición autoritaria en la región, el elitismo unido al resurgimiento de relaciones de clientelismo y de patronazgo que socavaron la formación de una ciudadanía igualitaria, y la centralización de autoridad en el poder ejecutivo que restringió el papel de las instituciones representativas.

La crisis del estado y los déficits democráticos institucionales fueron agravados además por las recurrentes crisis económicas del modelo de acumulación, la acentuación de los procesos de desintegración y desigualdad social que azotaron a toda la región en la etapa de la “segunda transición”.

En síntesis, las deficiencias de las democracias emergentes se relacionaron con el desfasaje

entre el funcionamiento de las instituciones políticas de la democracia representativa, las contradicciones del desarrollo económico capitalista y la ausencia de un desarrollo de una sociedad más democrática e igualitaria.

Este último diagnóstico conduce a una problemática más general, la relación entre democracia y desigualdad. En este sentido, la tesis formulada por Carlos Strasser (1999) sobre la **paradójica cohabitación entre Democracia y Desigualdad**, fue muy sugerente para ilustrar la tensión no resuelta entre las democracias liberales y el desarrollo capitalista.

En su perspectiva, la democracia ha sido el mejor régimen de gobierno comparado en términos de garantizar la representación popular. Sin embargo, los principios fundantes de igualdad y libertad no se plasmaron plenamente en el formato del estado de Derecho Liberal, dado que hasta ahora se aplicaron en contextos reales "limitados y precarios". Las democracias se han desarrollado en un orden capitalista liberal de dominación y han sido en los últimos tiempos acompañadas de "irritantes y crecientes" niveles de desigualdad. Sin embargo, las democracias "reales" e "imperfectas" han co-instituido dos principios "bifrontes", libertad e igualdad, por tanto la "posibilidad" de reproducción de la democracia no puede sostenerse a largo plazo exclusivamente en el mantenimiento de las libertades civiles sino se deben producir paralelamente avances hacia una mayor igualdad entre los ciudadanos, ese es el desafío principal.

Las tesis reseñadas anteriormente iluminaron mejor el problema central que se pretende dilucidar en esta ponencia, el vínculo entre las limitantes "políticas" y "no políticas" de la consolidación democrática reciente y los desafíos que plantearon para los actores políticos.

Un lugar común señalado fue el hecho de señalar la "vulnerabilidad del desarrollo latinoamericano" en tanto condicionante del desarrollo político en el largo plazo. En el plano del desarrollo "político", se manifestó en "déficit institucionales" de las instituciones políticas representativas que se remontaron al legado político histórico de un pasado marcado por autoritarismos, personalismos y relaciones clientelares.

Por otra parte, se señalaron una serie "insuficiencias" del desarrollo económico y de una creciente desigualdad social que aparecieron como condicionantes "no políticos" de los procesos de consolidación política.

Dado la relevancia de los condicionantes estructurales en estos procesos de consolidación incompleta o supervivencia democrática, vamos a analizar algunas de las transformaciones socioeconómicas de la década del 90' y los impactos que dejaron abiertos para la legitimidad democrática. Siguiendo, la línea de estudios comparados regionales del área de investigación, se realizará un análisis comparado del desempeño de los países del Río de la Plata en el marco de los cambios sociales de A. Latina. El ejercicio comparado de casos dispares será útil para identificar factores comunes que influyen en la región y al mismo tiempo analizar la diversidad de las trayectorias nacionales.

Los déficits del crecimiento económico y la desestructuración del tejido social

El fin de la "década perdida" dio lugar progresivamente a las reformas económicas "estructurales" de "segunda generación" neoliberal en los noventa. Más ambiciosas en cuanto a sus objetivos en relación con las precedentes, éstas aceleraron la ampliación de la apertura externa y la liberalización comercial, el estímulo a la competitividad externa y la desregulación de las fuerzas del "mercado". Al mismo tiempo que propusieron el retiro de la intervención e influencia del Estado en tanto agente económico, traducido en la privatización de las empresas públicas y la reducción del gasto público.

El desarrollo latinoamericano durante las décadas del ochenta y noventa estuvo pautado por el ritmo y forma de implementación de las reformas económicas neoliberales derivadas de las direc-

trices del denominado Consenso de Washington. De acuerdo a Stephan Haggard y Robert Kaufman se distinguieron dos etapas de reformas, la inicial en la década del ochenta, catalogadas de primera generación, cuyos objetivos centrales pasaron por la estabilización macroeconómica y liberalización económica en tanto respuestas al fin del modelo de industrialización por sustitución de importaciones; y la “segunda generación” de reformas, cuyo eje estuvo centrado en la reforma del Estado y el fortalecimiento de la gobernabilidad.

La amplitud y diversidad de efectos a largo plazo sobre el desarrollo latinoamericano, requiere considerar las diferencias principales entre ambos tipos de reformas. A pesar de lo cuál, es de destacar, la continuidad “política” de los lineamientos entre ambos tipos de reformas, dado que las reformas de segunda generación se pensaron como un “ajuste correctivo” a las insuficiencias de estabilidad política y social de las de primera generación.

Uno de los saltos entre las primeras y las segundas reformas, fue el cambio de énfasis de los modelos económicos al redescubrimiento de la relevancia de la política y las instituciones (Estado y Mercado) para implementar las transformaciones económicas. En este sentido, fue notorio el papel que cumplieron los centros de autoridad y decisión política para profundizar la segunda etapa de consolidación de los cambios iniciados.

El pasaje de la primera “estabilización económica” a las reformas “estructurales” en las democracias de los años 90’ permitió algunos resultados positivos que se evidenciaron en un moderado crecimiento y reactivación económica, apoyado por el lento “regreso” de capitales extranjeros a la región latinoamericana.

El crecimiento económico de A Latina durante la década del 90’ tuvo tres rasgos notorios, el ritmo de crecimiento fue moderado, inestable y con varias crisis nacionales. La tasa de crecimiento anual del producto bruto interno de Latinoamérica fue de 1,4% en el período 1990-1997 mientras que cayó a 0,6% entre los años 1998-2000. Las fluctuaciones se debieron en gran medida a la vulnerabilidad comercial y financiera externa de la región, y a los ciclos de agudas crisis económicas coyunturales que afectaron a la región. En el lapso de una década los dos grandes de A. Latina entraron en crisis, México en 1994 y luego la devaluación brasileña en 1999. Los efectos repercutieron más directamente en el cono sur (Cepal 1999-2000, pág. 15) que luego de Brasil se sucedieron la crisis argentina en 2001 y la uruguaya en 2002. En el ámbito internacional se sumaron los impactos negativos de la crisis económica rusa en 1998 sobre la región.

El crecimiento económico de Argentina y Uruguay en los 90’ sufrió en forma más acentuada las fluctuaciones positivas y negativas de la región, entre 1990-1997 llegó a una tasa de crecimiento anual del 3,6% y 3,1% respectivamente, mientras que en el ciclo recesivo iniciado entre 1998-2000 cayó a -1,3% y -1,0%.

La fragilidad de los logros del crecimiento económico de América Latina en los noventa se agravó además por su escasa entidad con respecto a períodos históricos previos y con desempeños dispares entre las diversas subregiones (Matus, 2001, pág. 3). La comparación de la década del noventa con el ochenta, mostró un desempeño favorable, de un saldo negativo de -0,9% en las tasas de crecimiento del PBI per cápita, se pasó a un saldo positivo de 1,5%. A pesar de lo cual los avances fueron modestos y bastante inferiores a las tasas de crecimiento comparada con otras regiones del mundo (Cepal, 1999-2000, pág. 63) y también menores a los observados en A Latina durante el período previo de sustitución de importaciones (1945-1980) que según algunos cálculos se situaba en una tasa de crecimiento anual de 5,5%.

Cuadro 1: América Latina: Producto Interno Bruto (Media tasas anuales de variación)		
	1990 – 1997	1998 – 2000
A Latina (19 países)	1,4%	0,6%
Argentina	3,6%	-1,3%
Uruguay	3,1%	-1,0%

Fuente: CEPAL 1999-2001, sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares a precios constantes de 1995.

Las insuficiencias del crecimiento económico de los noventa, se hicieron aún más evidentes debido a cambios negativos en el mundo del trabajo. Uno de los aspectos más notorios fue la incapacidad de lograr un impacto positivo sobre la generación de nuevos empleos. Por el contrario el desarrollo económico de los noventa fue acompañado de un incremento sistemático de las tasas de desempleo abierto, llegando a tasas anuales cercanas al 8% para el conjunto de A Latina, siendo casi un tercio más de los valores que tenía en la década del ochenta.

Más aún, cuando se compararon las tasas de desempleo de los países rioplatenses con el resto de América Latina, se observó un peor desempeño con tasas superiores a la región con una media de 13% para Argentina y 9% para Uruguay.

Cuadro 2: América Latina Desempleo urbano: Tasas anuales medias en porcentajes												
	1980	1985	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América Latina (21 países)	6,2	7,3	5,8	6,5	6,5	6,6	7,5	7,9	7,5	8,1	8,8	8,4
Argentina	2,6	6,1	7,4	7,0	9,6	11,5	17,5	17,2	14,9	12,9	14,3	15,1
Uruguay	7,4	13,1	8,5	9,0	8,3	9,2	10,3	11,9	11,5	10,1	11,3	13,6

Fuente: CEPAL 1999-2001, sobre la base de cifras oficiales.

Las crecientes situaciones de exclusión del acceso al empleo afectó predominantemente a categorías sociales más vulnerables, principalmente a los segmentos más juveniles, mujeres primero y hombres después, en el otro extremo a la población más adulta, y en general con mayor incidencia en los trabajadores de baja calificación.

Los resultados económicos positivos de la región en materia de crecimiento económico y el control de la inflación tampoco repercutieron directamente en mejoras paralelas en los ingresos salariales que mantuvieron globalmente su valor promedio real durante toda la década. Ese proceso de estancamiento del valor real medio de los salarios, en realidad estuvo mediado por profundos cambios internos en la distribución salarial debido a la creciente estratificación de ingresos dentro de la estructura ocupacional. De un lado, un aumento significativo de los ingresos de los ocupados en actividades calificadas de los sectores económicos más dinámicos, y por otro lado, la contracción de los salarios en el sector público, el crecimiento de los empleos de menor ingreso en el sector informal, y en los sectores menos dinámicos de la economía. La generación de empleo creció particularmente en el sector servicios y privado mientras que tuvo un leve retracción en el sector público.

Estos procesos llevaron a una estructura ocupacional más polarizada en términos de desigualdad de ingresos inter e intra categorías ocupacionales y en la que los estratos medios tuvieron cada vez menor significación.

El anquilosamiento de los salarios se reforzó por la regulación de los salarios mínimos reales

urbanos en América Latina durante la década del noventa manteniendo valores medios similares, aunque una leve tendencia a la baja. El salario mínimo fue más sensible a las fluctuaciones coyunturales, sea por su vulnerabilidad a los contextos negativos de incertidumbre económica, sea por ser utilizado como variable económica de ajuste de las políticas macroeconómicas. El estancamiento del valor real del salario mínimo en la década previa cayó a la mitad del valor real que tenía en la década del ochenta tanto en el país como en la región.

Los cambios impulsados por las reformas económicas hacia una mayor desregulación y flexibilización de las relaciones laborales tuvieron efectos negativos sobre las condiciones del empleo extendiéndose las situaciones de empleo precario e informalidad.

En este sentido, fue significativa la tendencia general al incremento del sector informal de la economía cuya magnitud en América Latina pasó del 42 al 47% en apenas siete años. Argentina y Uruguay a pesar de haber tenido históricamente un sector formal más amplio que el resto de América Latina, también registró esta tendencia con un sector informal en torno del 42% del empleo urbano.

El otro cambio en la organización del empleo del sector formal de la economía fue la tendencia en A Latina y la región rioplatense a la reducción del empleo asalariado típico formal de la actividad privada que entre 1990 y 1997 disminuyeron de un 32 a 30% de los ocupados urbanos —excluyendo los profesionales y técnicos—.

El impacto de las reformas neoliberales se observó también en la leve tendencia a la reducción del empleo en el sector público que disminuyó del 16% en 1990 al 14% en 1997 de la población ocupada de América Latina, y con una caída más pronunciada en Argentina del 19% al 14% y más gradual en Uruguay del 22 a 18%.

A su vez se observaron modificaciones de diverso tipo al interior de las ocupaciones afectadas por la informalidad. Los cambios en términos cuantitativos más significativos se dieron por una parte debido a los incrementos de empleos en microempresas que alcanzaron al 15% del total de ocupados, -más acentuado en Argentina que llegó al 20%- y por otro, el aumento de los trabajadores por cuenta propia que llegaron a ser el 25% del empleo urbano de América Latina, con cifras algo inferiores en los países rioplatenses.

Cuadro 3: Distribución de la Población ocupada en zonas urbanas según segmento del mercado de trabajo 1990-1997 (% sobre el total del empleo urbano)							
País	Año	Total sector informal	Empleo en la micro empresa	Empleo Doméstico	Total Trabajadores cuenta propia	Cuentapropistas en Industria y construcción	Cuentapropistas en Comercio y Servicios
Argentina	<i>1990</i>	43.1	16.8	4.5	21.8	6.6	15.2
	<i>1997</i>	41.4	19.6	5.1	16.7	5.1	16.4
Uruguay	<i>1990</i>	39.5	13.3	6.9	19.3	5.7	12.2
	<i>1997</i>	42.5	14.4	7.1	21.0	6.9	12.8
A. Latina (14 países)							
Promedio	<i>1990</i>	45.4	14.9	5.9	24.6	5.9	16.6
Simple	<i>1997</i>	47.3	16.1	5.5	25.7	6.1	17.7
Promedio	<i>1990</i>	42.1	14.5	5.3	22.3	4.2	15.9
Ponderado	<i>1997</i>	46.7	15.4	5.3	25.0	5.2	17.0

Fuente: CEPAL 2000, en base a tabulaciones de encuestas de hogares de los diversos países

La tendencia al crecimiento de las diversas situaciones de informalidad y la pérdida de centralidad de los ingresos salariales fue acompañada de una disminución de la calidad de esos

empleos, tanto en términos de ingresos notoriamente inferiores al sector formal, como por la precariedad debido a menores cobertura y prestaciones de bienestar social de los mismos.

Las “reformas” económicas neoliberales tuvieron impactos además en términos de cambios significativos de los patrones de inequidad social y desarrollo social. Una forma de medir la desigualdad social, ha sido a través de la evolución de los niveles de pobreza⁽⁷⁾ que constató la persistencia de magnitudes muy altas afectando alrededor de un tercio de la población latinoamericana que vive en centros urbanos.

Durante la década del ochenta la tendencia registrada fue al aumento sistemático de la pobreza urbana que en 1980 alcanzaba al 25% de los hogares mientras que en 1990 los hogares bajo la línea de pobreza se incrementaron al 35% que constituía el 41% de la población latinoamericana. La magnitud de la pobreza urbana en los noventa se redujo levemente hasta 1998, posteriormente comenzó a elevarse nuevamente superando los niveles de la década del ochenta abarcando al 30% de los hogares y el 37% de la población urbana.

Argentina y Uruguay partieron de niveles históricos de pobreza mucho menores al resto de América Latina, que contaban respectivamente con un 7% y 9% de los hogares en condiciones de pobreza. A inicios de los noventa los niveles de pobreza saltaron en Argentina a un 16% de los hogares y el 21% de la población, tendencia que también se observaba en Uruguay cuya pobreza urbana afectaba al 12% de los hogares y el 19% de la población. La tendencia a la reducción de la pobreza se mantuvo hasta 1997 pero luego comienza nuevamente a elevarse a fines de los noventa. En 1999 Argentina contaba con un 13% de los hogares y el 20% de la población bajo la línea de la pobreza, duplicando los guarismos de la década previa. Uruguay por su parte, también comenzó a elevar los niveles de pobreza, aunque en 1999 todavía se situaba con niveles bajos alcanzando al 6% de los hogares y el 9% de la población. No obstante, el cálculo de la metodología de la línea de pobreza en América Latina usado por la CEPAL, cuando es ajustado el coeficiente de acuerdo a los parámetros nacionales la magnitud de la pobreza es notoriamente más alta. De acuerdo a dicho ajuste la pobreza en Uruguay constituía el 21% de los hogares y el 28% de las personas en 1990, la tendencia a la reducción de la pobreza se observó hasta 1994 y después comenzó a revertirse alcanzando en 1999 el 15% de los hogares y el 23% de la población estaban bajo la línea de la pobreza (IDH, Uruguay, 2001). Los resultados para el año 2000 fueron aún peores, incrementándose la pobreza al 16% de los hogares equivalente al 25% de las personas (IDH, Uruguay, 2001). Las mediciones oficiales en Argentina daban parámetro de 26% de hogares y 36% de personas por debajo de la línea de pobreza (Index 2001).

Los procesos de estabilización económica, y sobre todo la reducción de las altas tasas de inflación en los noventa contribuyeron a un leve descenso de la magnitud de la pobreza, medida en términos monetarios. Ello no significó la eliminación de los patrones históricos de desigualdad social, por el contrario, aparecieron nuevas formas y más heterogéneas de la pobreza y exclusión social. La orientación del gasto público social fue un factor que redundó en la reducción relativa de la pobreza derivada de la restricción de ingresos monetarios, aunque fue insuficiente para contrarrestar el incremento registrado desde la década del 80'.

7 La metodología de cálculo de la línea de pobreza originalmente creada por Oscar Altimir (1971) ha sido generalizada en los estudios de la Cepal, y tuvo el principal mérito de brindar una medida cuantitativa monetaria de fácil comparación sincrónica y diacrónica entre países de América Latina. Recientemente han habido otras alternativas de medición empírica, sobre todo la medición de las necesidades básicas insatisfechas, sin embargo no existen bases de con indicadores comparables para los países.

Cuadro 4: Evolución de la magnitud de la pobreza urbana en América Latina 1980-1999
Porcentaje de la población bajo la Línea de pobreza

Años	1979-80	1990		1997		1999	
Países	Hogares	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas
Argentina	7%	16%	21%	13%	18%	13%*	20%
Uruguay	9%	12%	19%	6%	9%	6%	9%
A Latina (19 países)	25%	35%	41%	30%	37%	30%	37%

Fuente: CEPAL 1998, 2000, 2001

Los moderados avances en la reducción global de la pobreza, fueron acompañados por una creciente heterogeneidad y generalización de las situaciones de pobreza unida a una creciente polarización y diferenciación social. La persistencia de núcleos de “pobreza dura” o “crónica”, la extensión de nuevas formas de vulnerabilidad, y exclusión social en los ámbitos urbanos; la rotación de los hogares que caen en situaciones de carencia social; la creciente incidencia de la pobreza en sectores de la infancia y adolescentes; la fragmentación de las estructuras familiares; la reproducción de las desigualdades intergeneracionalmente, los procesos de discriminación de género y raciales, entre otros, se encontraron entre los principales desafíos sociales del desarrollo democrático en los noventa.

La heterogeneidad social de los sectores pobres se apreció en rasgos tales como la tendencia a la “infantilización” de la pobreza y de situaciones de precariedad ocupacional de los jóvenes, y adultos mayores. Estos patrones recurrentes en A Latina, se reforzaron por la aparición de mecanismos sociales de reproducción intergeneracional de la pobreza que han obstaculizado las posibilidades de superar las situaciones de vulnerabilidad social (CEPAL, 1997; IDH Uruguay, 2001, pág. 107). Existe cierta evidencia empírica acumulada que los adolescentes que provienen de hogares de clima educativo y social bajo encuentran mayores dificultades para el acceso al empleo, y a ocupaciones de calidad.

“En el nuevo escenario económico las personas con escasa calificación se encuentran en una situación de vulnerabilidad no sólo de la pobreza sino también de la exclusión social. En rigor, ése es el problema social fundamental que la sociedad uruguaya enfrenta en la actualidad. No se trata de si hay más o menos pobres, o de si hay más o menos trabajos precarios y salarios bajos. Se trata, en esencia, de la salud de los mecanismos sociales que hacen posible que los más afectados puedan escapar de estas situaciones.” (IDH, Uruguay, 2001, pág. 99)

La región rioplatense que históricamente se había destacado por su alto grado de desarrollo social, luego de los efectos devastadores del ciclo de reformas y crisis económicas fueron atravesados por la reproducción de multiplicidad de diferencias sociales que han cuestionado las instituciones tradicionales de integración social del Estado, la familia y la educación. Situación más dramática en Argentina debido a las políticas económicas neoliberales de shock, la vertiginosa caída del salario real y el aumento de la tasa de desocupación con consecuencias sociales hasta hoy inconmensurables.

Fragmentación social y legitimidad democrática

Las transformaciones estructurales de las bases sociales de las democracias emergentes fue el mar de fondo del denominado “malestar de la política” contemporáneo. La simultaneidad de los cambios sociales y el quiebre de instituciones básicas de integración social catalizó un contexto de

crisis de las formas de representación política (Fitoussi, Rosanvallon, 1997, pág. 14). Las reformas económicas neoliberales condujeron a una crisis de las instituciones del trabajo y de los vínculos de integración social que se tejían entre economía y sociedad. Asimismo, se quebraron las relaciones entre economía y política ante la crisis del estado de bienestar social. Por otra parte, el incremento de nuevas y viejas formas de desigualdad y exclusión social, de creciente fragmentación del tejido social produjo una crisis en la forma de constitución de los sujetos e identidades individuales y colectiva. A todo ello, se debe agregar los impactos de la expansión de la influencia de los medios de comunicación que entraron en competencia con los agentes políticos tradicionales por una cuota de poder en la representación pública.

En este marco una de las insuficiencias recurrentemente criticada a los enfoques institucionalistas de las transiciones democráticas fue subvalorar los efectos de la cultura política emergente sobre la legitimidad de la democracia, en especial a partir del surgimiento de procesos de desencanto y apatía política.

A pesar que se registraron avances en la regularidad de la participación en las elecciones, han aparecido algunos indicadores de inconformidad en la legitimidad política y social.

Estos procesos de desencanto o “desafección política” (Torcal, 2001, pág. 3) de los ciudadanos con respecto a las democracias emergentes se expresaron en un creciente distanciamiento de los ciudadanos con respecto a las instituciones políticas, aunque sin cuestionar necesariamente la legitimidad del sistema democrático. En ese sentido, se constató en la década del 90’ que se mantuvo el “consenso” con respecto a las preferencias generales de los regímenes democráticos frente al regreso a alternativas políticas autoritarias.

La rápida mirada sobre de distribución de las opiniones ciudadanas entre 1988 y 2001 confirmaron ese proceso, con diferencias nacionales propias de cada trayectorias democráticas previas acumuladas del desarrollo político pasado. Las actitudes de los ciudadanos de las “nuevas democracias” no tuvieron una larga trayectoria de funcionamiento de las instituciones democráticas en términos de logros y desempeño, por lo que es probable que las opiniones fueran influidas más por el rechazo al pasado de prácticas autoritarias o seudo democráticas que a la evaluación de avances sustantivos (Torcal, 2001, pág. 37). En este sentido, la postransición de las democracias rioplatenses mantuvo un patrón de niveles de aceptación política de la democracia superiores al resto de a. Latina, aunque con la tendencia a la baja en esta última década.

Cuadro 5: Grado de aceptación del régimen democrático					
	Porcentaje de la población que prefiere la democracia a cualquier otra forma de gobierno			INDICE DE APROBACION+ SATISFACCION DEMOCRÁTICA	
Años	1988	1996	2001	1996	2001
Argentina	74%	71%	58%	53%	39%
Uruguay	79%	80%	79%	66%	67%
A Latina (17 países)	65%*	61%	48%		

Fuente: Latinobarómetro 1995-2002, Democratização e cultura no cone sul, 1988
* Sólo cono sur

No obstante, los fenómenos de apatía política se manifestaron en otras dimensiones más específicas de la cultura cívica, como ser la falta de confianza ciudadana subjetiva en la instituciones políticas, así como el deterioro de la percepción con respecto a la evolución y calidad de los procesos políticos democráticos.

El grado de confianza sobre las instituciones políticas de la democracia representativa y de los partidos ha sido muy inferior al consenso genérico sobre el régimen democrático, y también más bajo comparado con corporaciones de intereses e instituciones de poder no políticas. Los niveles de confianza en los órganos de gobierno, instituciones de representación política, administración pública fueron inferiores los constatados con respecto a instituciones como la iglesia, militares o medios de comunicación. La pérdida de confianza en las instituciones políticas no sólo se apreció en relación a organizaciones no políticas, sino también por la caída progresiva de los niveles de aceptación de las instituciones políticas a lo largo de la década, tanto en América Latina como en los países rioplatenses ⁽⁸⁾.

Cuadro 6: Percepción de confianza institucional en algunos países de A Latina						
	Porcentaje de la población que declara que confían en las instituciones					
	Argentina		Uruguay		A Latina	
Instituciones	1996	2001	1996	2001	1996	2001
Iglesia	65%	56%	56%	57%	72%	76%
Fuerzas Armadas	39%	32%	45%	44%	42%	38%
Televisión	S.d	40%	S.d	55%	50%	49%
Presidente	39%	11%	47%	37%	39%	30%
Poder Judicial	35%	S.d	58%	S.d	33%	27%
Parlamento	37%	17%	50%	46%	27%	24%
Partidos políticos	27%	9%	41%	33%	20%	19%
Democracia con partidos y Congreso (2002)	S.d	52%	S.d	74%	63%	52%

Fuente: Latinobarómetro 1995-2002.

Los déficits de legitimidad con las democracias realmente existentes encuentra sus expresiones, entre otras cosas, en una abstención electoral creciente, en un aumento de la apatía, la frustración o desencanto y en considerables déficits de participación político y social. Puede sostenerse que amplios sectores de la población de estos países perciben la democracia como una formalidad cada vez más vacía. Para muchos la política es sentida como algo cada vez más lejano de sus vidas cotidianas, lo que agudiza el escepticismo y la apatía reinantes. Si los partidos políticos son cuestionados, si se pone en duda su capacidad de transmisión de demandas, formación de opiniones y articuladores de nuevos horizontes colectivos, cabe preguntarse si la democracia no queda a la deriva. Evidentemente la crisis social lleva al socavamiento de los propios fundamentos del sistema democrático⁽⁹⁾. El espesor social y la legitimidad popular de las democracias realmente existentes en la región se tornan cada vez más débiles, llevando a que sea difícil pensar en su consolidación. Frente

- 8 El caso uruguayo, siempre se ha destacado en el concierto latinoamericano por presentar rasgos de mayor estabilidad y tradición democrática, a pesar de lo cual los estudios realizados sobre la evolución de la opinión pública durante la década del 90' mostraron que se verificaron tendencias decrecientes con respecto a los niveles de interés en la política, descenso del involucramiento en la participación política en campañas electorales, así como una caída sistemática en los niveles de popularidad de la clase política (Canzani, 2000, págs. 51-55), así como una notoria disconformidad con el desempeño económico de los gobiernos pos-transición.
- 9 Gabriel E. Vitullo "Calidad democrática y participación popular en la Argentina y el Brasil contemporáneos", LASA, 2001.

a sentimientos de impotencia generalizados, frente a la aparente imposibilidad de cambios y la aparente falta de alternativas, la democracia, por estas latitudes, ve mermada sus posibilidades de desarrollo y expansión.

Conclusiones comparativas

Los procesos de democratización en las décadas del ochenta y noventa avanzaron en toda América Latina, no obstante la forma de implantación de los regímenes políticos ha dejado abierto múltiples interrogantes teóricos y empíricos sobre la vulnerabilidad del desarrollo político y social alcanzado por las democracias.

Los análisis teóricos sobre los incipientes procesos de consolidación política han sido precavidos con respecto a los enormes desafíos que afrontan las democracias emergentes. Por un lado, a partir del cuestionamiento del optimismo sobre la necesaria vinculación entre modernización socioeconómica y política, planteando no sólo la escasa evidencia empírica de dicha afirmación, sino también la diversidad de procesos históricos en los cuáles desarrollo y democracia han tenido encuentros y desencuentros recurrentes. Para otros, más que consolidación política, se debe hablar de una “supervivencia democrática” en un contexto socioeconómico adverso, abriendo múltiples interrogantes sobre los desempeños institucionales futuros. Asimismo, se planteó la formulación de “transiciones incompletas” o “híbridas” para referir a las múltiples dimensiones deficitarias en el plano de la sociedad y la política. Una línea de análisis adicional, afirma que los problemas de la democracia liberal se encuentran en una relación de cohabitación incómoda entre un desarrollo político igualitarista y un desarrollo social y económico capitalista profundamente desigualitario.

En la mayoría de los análisis teóricos los problemas de la consolidación democrática no se reducen a las instituciones políticas, por el contrario, se encuentran vinculados a las transformaciones estructurales de la sociedad y la economía.

Es interesante anotar, que los estudios advierten la diversidad de casos nacionales según el legado histórico democrático previo y la gravedad de los contextos socioeconómicos que enfrentaron en los noventa. A pesar de lo cual existen factores estructurales que operaron sobre toda la región.

La comparación de Argentina y Uruguay entre sí y con la región, es desafiante y provocativa. Ambos países parten de un legado histórico de modernización social y económica mejor que el contexto latinoamericano, aunque eso no fue un antídoto suficiente para que se evitaran las consecuencias sociales negativas de las reformas económicas estructurales. Consecuencias observadas a pesar de las diferencias entre el modo ortodoxo neoliberal de implantación en la Argentina y el estilo gradualista de las reformas estructurales en Uruguay.

Por otra parte, los periplos de la historia política tienen claves similares como la instalación temprana de la democracia y con altos niveles de participación e inclusión política, y claves que los diferenciaron drásticamente en la inestabilidad argentina o estabilidad uruguaya de las instituciones políticas. En ese sentido, ambos son un buen termómetro para cotejar el peso del legado histórico nacional, con la influencia creciente de procesos de deterioro de la confianza en las instituciones políticas en tanto problema general de las democracias latinoamericanas.

Las transformaciones estructurales del modelo de desarrollo económico y social de las reformas económicas de segunda generación han producido efectos negativos sobre la forma de integración social y política de la sociedad.

El modo de desarrollo económico no sólo fue insuficiente en términos de sus resultados, sino que tuvo cambios sociales profundos en el mundo del trabajo que fragilizaron el tejido social e incrementaron las formas de desigualdad social.

Estos cambios estructurales pusieron en cuestión dos instituciones clásicas de integración

social. Por un lado, la restricción aún mayor de las posibilidades de acción del maltrecho Estado de Bienestar. Por otro lado, el cuestionamiento del Mercado y del mundo del trabajo que lejos de asegurar mecanismos de protección social se transformaron en motores de fragmentación y exclusión social.

A pesar que no puede asegurarse la vinculación directa lineal entre los cambios sociales estructurales y los cambios políticos, el deterioro de los modos de integración social han impactado en la esfera política. Una dimensión del problema se pudo apreciar en los déficits de legitimidad de los democracias emergentes, que se expresaron en un creciente malestar ciudadano, pero sin cuestionar globalmente la naturaleza de los regímenes políticos. Sin espacio para la legitimación de una regresión autoritaria, el consenso democrático se hizo más precario, manteniendo los procedimientos pero socavando la confianza en las instituciones y actores políticos.

Bibliografía

- Arocena, Rodrigo 1995 *La cuestión del desarrollo vista desde América Latina*, (Montevideo: EUDICI).
- Arturi Carlos, 1995 "As eleições no processo de transição à democracia no Brasil" en Baquero Marcello (org.) *Transição, eleições, opinião pública*, (Porto Alegre, Ed.UFRGS).
- Canzani Augustín 2000 "Tendencias recientes en Uruguay y el contexto latinoamericano. Significados del desencanto en una 'democracia dura'" en *Revista Prisma* n15 (Mdeo.: UCUDAL).
- Cavarozzi, Marcelo 1991 "Más allá de las transiciones a la democracia en América Latina", en *Revista Paraguaya de Sociología* (Asunción: Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos) Año 28, N° 80, enero-abril.
- CEPAL 2001,1999-2000 *Estudio económico de América Latina y el Caribe* (Santiago de Chile: CEPAL).
- CEPAL 2001,1999-2000, 1998, 1992 *Panorama social de América Latina, Informe* (Santiago de Chile: CEPAL).
- Dean Rivas, Juan Carlos 1997. *Un seminario para pensar el desarrollo*, en Revista Quantum, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, N° 8, Montevideo,
- De Sierra, Gerónimo (coord.) 1994 *Los pequeños países de América Latina en la hora neoliberal* (Caracas: Nueva Sociedad-UNAM, UNRISD, UNHCR).
- Fitoussi Jean-Paul, Rosanvallon Pierre, 1997, *La nueva era de las desigualdades*, Ed.Manantial, Bs. As.
- Garretón, Manuel Antonio 1995 *Hacia una nueva era política. Estudio sobre las democratizaciones* (Santiago de Chile: FCE).
- Haggard Stephan y Kaufman Robert, *The political economic of democratic transitions*, (Princeton: Princeton University Press).
- Kay Cristóbal 1991. *Teorías latinoamericanas de desarrollo* en Revista Nueva Sociedad, Caracas, mayo-junio.
- Kliksberg Bernardo 2000: *Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo*, BID, Paper N°29. Latinobarómetro, Informes de prensa, 1995-2002 (www.latinobarometro.org)
- Lechner, Robert 1992: *El debate sobre Estado y Mercado*, Revista Nueva Sociedad N° 121.
- Lipset Seymour 1996 "Repensando los requisitos sociales de la democracia" en *Agora Cuaderno de Estudios Políticos*, Invierno de 1996, (Bs.As).
- Mainwaring Scott 1999 *Democratic survivability in Latin America*, The Helen Kellog Institute, Working Paper n 267, (Notre Dame: University of Notre Dame). 1998 *Rethinking party systems theory in the third wave of democratization* The Helen Kellog Institute, Working Paper n 267, (Notre Dame: University of Notre Dame). 1996 "La democracia en Brasil y en el cono sur: éxitos y problemas" en *Agora Cuaderno de Estudios Políticos*, Invierno de 1996, (Bs.As).

- 1992 "Transitions to democracy and democratic consolidation: theoretical and comparative issues" en S.Mainwaring, G.O'Donnell, J.S.Valenzuela (comps.) *Issues in Democratic Consolidation: the New South American Democracies in comparative perspective* (University of Notre Dame Press, South Bend,).
- Matus Mario 2001 "Una década de soluciones postergadas: desempeño económico de América Latina durante la década de los noventa" en *Revista del Instituto Internacional de Gobernabilidad, PNUD, Edición n 8 y 9, mayo*.
- Moisés José Alvaro 1995 *Os brasileiros e a democracia*. (San Pablo: Editora Atica).
- Moreira Constanza 1997 *Democracia y Desarrollo en Uruguay* (Montevideo: Ed.Trilce)
- Munck Gerardo 1996 "La desagregación del régimen político: problemas conceptuales en el estudio de la democratización", en *Agora Cuaderno de Estudios Políticos*, Invierno de 1996, (Bs. As).
- Nohlen, Dieter(comp.), 1995 *Democracia y neocrítica en América Latina: en defensa de la transición*, (Frankfurt: Vervuert).
- Nun José 1994 "La democracia y la modernización, treinta años después" en De Sierra Gerónimo (comp.) *Democracia emergente en América del Sur*, (México: CIIH-UNAM).
- O'Donnell Guillermo 1997 Contrapuntos. Ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización (Bs.As: Paidós). 1988 "Hiatos, Instituições e perspectivas democráticas" en O'Donnell
- O'Donnell Guillermo, Schmitter Philippe., Whitehead Laurence.(comps.) 1988 "Transiciones desde un gobierno autoritario. Perspectivas comparadas.", (Bs. As.: Ed. Paidós) 4 vols.
- PNUD, CEPAL, Desarrollo Humano en Uruguay 2001 (Mdeo.).
- Przeworsky Adam, Alvarez Michael, Cheibub José A., Limongi Fernando 1996 "Las condiciones económicas e institucionales de la durabilidad de las democracias" en *Agora Cuaderno de Estudios Políticos*, Invierno de 1996, (Bs. As).
- Santiso Carlos 2001 "Gobernabilidad democrática y reformas económicas de segunda generación en América Latina" en *Revista del Instituto Internacional de Gobernabilidad, PNUD, Edición n 8 y 9, mayo*.
- Sen Amartya 1998. "Teoría del Desarrollo del Siglo XXI" en L. Emmerij y J. Nuñez del Arco (comps.) *El desarrollo económico y social en los umbrales del Siglo XXI*, BID.
- Serna Miguel "As democracias dos anos 90' e as esquerdas latino-americanas: Argentina, Brasil e Uruguai" Tesis de doctorado UFRGS, Porto Alegre, 2002: "*Desarrollo "desigual" e integración: las múltiples asimetrías del Mercosur*" en *El Gerónimo de Sierra Los rostros del Mercosur. El difícil camino de lo comercial a lo societal*, CLACSO, Bs.As., 2001.
- Mallo Susana, Serna Miguel (orgs.) 2001. *Seducción y desilusión: la política latinoamericana contemporánea*, Asociación de Universidades Grupo Montevideo – UNESCO ., Editorial Banda Oriental, Mdeo.
- Sunkel, Osvaldo con la colaboración de Paz, Pedro 1991: *El desarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, 23ª Edición, (México:Siglo XXI)
- Stiglitz Joseph, 1998, *Towards a new paradigm for Development: strategies, policies and processes*, Prebisch Lecture, UNTAD, octubre.
- Strasser Carlos 1999 *Democracia & Desigualdad*, (Bs. As., CLASO-ASDI).
- Vanhanen Tatu 1990 *The process of democratization. A comparative study of 147 States, 1980-88*, (New York, Crane Russak).
- Yañez César 1999.*El PNUD mejora su índice de Desarrollo Humano en 1999. La perspectiva latinoamericana* (IIG-UN).

Sociedad civil e integración regional: perfiles, tendencias, desafíos

Alfredo Falero

1. La búsqueda de alternativas

¿Adónde va América Latina? ¿Qué caminos se presentan para transitar en la actual coyuntura sin caer en optimismos fáciles pero tampoco en clausuras de lo alternativo? Bien podrían ser éstas las preguntas marco que nos guían en este trabajo y que han acompañado tantas reflexiones y perspectivas. Y es que frente a la impresionante magnitud de cambios sociales que se registran -y se aproximan- tanto en el plano global como regional, puede estipularse como premisa que las dudas e interrogantes sobre el futuro de la sociedad uruguaya, más que nunca antes, ya no pueden ser respondidas desde un ángulo de reflexión que fije solamente, coordenadas locales.

A los efectos de la realidad social uruguaya, la tarea de integrar a la reflexión conceptos que den cuenta de realidades sociales que trascienden los límites del Estado-nación, se hace imprescindible. Particularmente cuando la crisis más profunda que se ha experimentado -y la notoria desesperanza social que acompaña este proceso- sugiere salidas para el país que, ya sea por su propia fragilidad como por la creciente y asimétrica interrelación global, exceden la capacidad local de generar cursos de acción más o menos autónomos. Además, el fin de un patrón de acumulación¹ sin duda se está evidenciando en toda la región, a la vez que aquí y allá se observan exploraciones, búsquedas que abren nuevos e inciertos horizontes de posibilidades.

Entre estos horizontes está justamente la generación de una dinámica de integración regional, que progresivamente involucre a toda América Latina, pero que al mismo tiempo, se constituya en un proyecto de sociedad realmente alternativo. Y esto debe marcarse con énfasis, porque los proyectos de integración pueden ser tan socialmente excluyentes como el modelo impuesto en las décadas pasadas.

Como es presumible, analizar este tema desde un ángulo de observación que permita visualizar su potencial alternativo, es un emprendimiento que tiene todas las limitaciones de su vastedad. Por ello la propuesta que desarrolla este trabajo, es sobrevolar tan solo algunos ejes sociales de la temática. Esto es: un proyecto de integración supone un conjunto de ámbitos y actores sociales donde se especifica ese proceso.

Un ámbito clave donde ocurre esto, puede llegar a ser el lugar de trabajo. Esto sucede, por ejemplo, en el caso de una planta industrial que cierra como consecuencia del nuevo posicionamiento de la transnacional de la que depende en la región y que apela -racionalidad instrumental mediante- a minimizar costos con otro despliegue espacial². En este caso, la discusión, la reflexión sobre lo

- 1 La noción del modelo o patrón de acumulación se utiliza con relativa frecuencia para observar la modalidad que asume la dominación capitalista en un espacio-tiempo determinado. A nuestros efectos, lo principal es resaltar los actores dominantes, sus alianzas y articulaciones entre ellos y con el resto de la sociedad, que hacen posible el sostenimiento (o no) de un determinado patrón en el tiempo.
- 2 Un ejemplo que alcanzó notoriedad a mediados del año 2003, es el caso del monopolio privado que se generó con el mercado nacional de cervezas. La absorción de Quilmes Industrial S.A. (de Argentina) que controlaba la Fábrica Nacional de Cerveza, por la transnacional AMBEV (de Brasil más capitales de la francesa Danone) que ya controlaba Cervecería y Maltería Paysandú y Compañía Salus (cerveza Patricia) desde el año 2000, tuvo como consecuencia el cierre de la producción en la planta de Paysandú por innecesaria. Esto es explicable dentro de la estrategia empresarial de minimizar costos subregionales y ganar escala continental (Véase por ejemplo, América Economía, octubre 2003).

que ocurre, hace entrar la temática de la integración en la cotidianeidad.

En casos como éstos, una temática que parece ajena, que se presenta rodeada de tecnicismos sobre inversiones, movilidad del capital e intercambio comercial, se la comienza a percibir de una forma más cercana -aunque obviamente desde una consideración negativa- ante la pérdida de la inserción laboral.

Sin embargo, éste es un ámbito coyuntural y no es el aspecto que queremos desarrollar en este artículo. Porque la temática también se especifica en otros ámbitos de la sociedad con carácter más permanente. Sobre ellos, a nuestro juicio, no se ha profundizado pero se convierten en relevantes en una dinámica de construcción regional. Pero antes de entrar en ellos, es preciso fijar algunas coordenadas conceptuales que nos guíen en ese recorrido.

2. Horizontes conceptuales

PENSAR EL ESPACIO GEOGRAFICO - Se verá a lo largo de este artículo, que nuestra problemática se transforma en el punto de cruce de múltiples planos de análisis. En principio, toda la temática sobre globalización, integración regional y movimientos sociales confluye en la exigencia de construir, según expresión de Zemelman (1992), desde una totalidad dialéctica. Por ello lo que sigue, debe considerarse como una síntesis apretada de una temática de enorme alcance.

Dentro de los fundamentos conceptuales, debemos hacer alusión a una discusión académica de fondo que no ha tenido aún mucho eco en el caso uruguayo. Se trata de la exploración de nuevos caminos que enfrentan las Ciencias Sociales, de la necesidad de reconsiderar algunas de sus premisas institucionalizadas. Sin duda, Immanuel Wallerstein está entre quienes se encuentran empeñados en esta tarea de apertura de nuevos senderos de análisis crítico³. Entre las reconsideraciones que interesa destacar aquí, está el nuevo papel asignado al espacio y al tiempo y su lugar dentro de la propia teoría. Una dirección que apela a hacer más difusos los límites entre disciplinas sociales, lo que llevado a nuestro objeto de estudio, supone en particular, fronteras diluidas con la geografía humana.

Y es que el espacio y sus representaciones sociales, la forma de experimentar el tiempo en la vida social, sugiere múltiples manifestaciones a tener en cuenta. Por ejemplo, las posibilidades crecientes de desplazamientos rápidos, supone una alteración drástica de espacio y tiempo. Esto deriva a su vez en nuevas sensibilidades, nuevas formas de experimentar la realidad, pero también, como demostraba Harvey (1993), permite visualizar la compresión del espacio-tiempo como una fuente de poder social.

Entre las ideas capitales que marca este autor, deben situarse a modo de síntesis, 4 dimensiones convencionales, interdependientes de las prácticas sociales, que involucran el dominio del espacio (p. 202 y ss.):

1. *Accesibilidad y distanciamiento*, que refiere básicamente a la distancia como una barrera y su superación para la interacción humana. Refiere a costos de los flujos de bienes, dinero, personas, fuerza de trabajo, información, etc.⁴
2. *Apropiación del uso del espacio*, es decir como el espacio es ocupado por objetos (en sentido amplio, como casas o fábricas), actividades, individuos, grupos, clases sociales. Las representaciones serían "mapas mentales" del espacio ocupado.
3. *Dominio del espacio* -a partir de individuos o grupos poderosos- de la organización y la pro-

3 Debe recordarse su provocativo y ampliamente difundido "Abrir las ciencias sociales" (1996) de mediados de los años noventa, a su vez producto de un trabajo colectivo anterior, como uno de los mojones sociológicos de exploraciones subsiguientes.

4 Este es el punto que también examina Giddens (1994), entre otros.

ducción del espacio mediante recursos legales o extralegales. Implica representaciones en forma de comunidad, cultura regional, nacionalismo, geopolítica.

4. *Producción del espacio*, en el sentido de nuevos sistemas de uso de la tierra, de construcción de infraestructuras para transporte y comunicación, de organización territorial, etc. y nuevas modalidades de representación mediante tecnología de información.

Un comentario general que puede hacerse de la tipología anterior, es que el control del espacio, la disminución de barreras espaciales, es una estrategia inmanente al capitalismo. El capital se vuelve cada vez más móvil y abandona un país ante el menor riesgo. Si bien su movilidad no es enteramente libre ya que los estados todavía son capaces de colocar algunas regulaciones (Holloway, 2001), es crecientemente global. En la difundida posición de Negri y Hardt (2002), esa capacidad es básica para cristalizar la etapa actual de "imperio", concepto que, a diferencia de la etapa anterior de "imperialismo", se caracteriza por cristalizar un dominio sin fronteras, un régimen que abarca la totalidad espacial.

Si estamos ante la conquista progresiva del espacio por el capital en todas sus formas, también debemos repensar nuevas alternativas para las sociedades latinoamericanas que consideren el tema del espacio. A nuestro juicio, caben aquí dos puntualizaciones que no aparecen en la tesis de Imperio pero que son necesarias para hacer posibles salidas para la región. En primer lugar, la expansión de las relaciones de producción capitalistas no implica necesariamente la desaparición de otras formas, sino, como ya estaba claro en el debate intelectual de los sesenta en América Latina, su articulación a aquellas. En segundo lugar, por más que el imperio no tenga un "centro" y se manifiesten en "flujos" que crucen el sistema, para América Latina es decisivo considerar la influencia histórica de Estados Unidos en los últimos tiempos a través de su intento de recolonizar el espacio en la región a través del ALCA.

Agréguese finalmente que, de las cuatro formas indicadas anteriormente siguiendo a Harvey, nuestra línea de análisis nos va llevando a focalizar en el tercer punto. Es decir, el planteamiento refiere entonces a ese proceso de resignificación del espacio. Es decir como la gente va cambiando su percepción de nación, soberanía, territorio en función de un contexto de integración regional y en el marco, como explicamos, de mutaciones estructurales globales en curso.

Las viejas ideas de nacionalidad están siendo interpeladas y están mutando. Se puede decir que, de alguna manera, las fronteras de la sociedad parecen ahora ensancharse incesantemente más allá de la nación. Por ello también el estudio de las alternativas sociales está cambiando. Es oportuno recordar que tradicionalmente la Sociología llegaba hasta los límites del territorio de un estado (excepcionalmente, se aventuró en alguna "sociología de las relaciones internacionales"), es decir –Wallerstein, nuevamente– los límites mentales de una sociedad coincidían con sus fronteras formales. Los múltiples flujos que atraviesan un territorio como parte del todo sistémico capitalista, nos llevan a replantear aspectos económicos, sociales y políticos.

EL MERCOSUR COMO PARTE DE UN PROYECTO LATINOAMERICANO - A partir de lo anterior, se ha visto como hasta las propias categorías de análisis fueron construidas con el marco implícito del estado-nación. Pero no se trató de una ceguera temporal. A nuestro juicio debe procesarse esa historia intelectual como parte de un paradigma que además de estadocéntrico, es eurocéntrico. La mirada eurocéntrica es una específica racionalidad cuya elaboración sistemática comenzó en Europa Occidental antes de mediados del siglo XVII, aunque algunas de sus raíces son sin duda más viejas (Quijano, 2000).

La integran un conjunto importante de elementos, pero señalemos especialmente la reubicación temporal implícita de procesos sociales, de modo que lo no europeo es percibido como pasado. El economista egipcio Samir Amin (1989) indica que se presenta como un universalismo en el sentido

de que propone a todos la imitación del modelo occidental como única solución a los desafíos de nuestro tiempo. Agrega que las dos caras que se alimentan mutuamente, el atraso y el desarrollo, desaparecen bajo la fórmula “imitad al Occidente, que es el mejor de los mundos”.

Si la primera premisa de señalamiento de alternativas sociales, era que inevitablemente se requiere un espacio geográfico ampliado más allá de los límites de los estados, aquí puede entonces extraerse una segunda premisa. Después de constatar esta inercia conceptual, es preciso repensar una alternativa no eurocéntrica de integración, en el sentido que considere que no hay “etapas” de maduración ni necesariamente un modelo a seguir ubicado en los países centrales⁵.

Esto supone en primer lugar profundizar un proyecto regional alternativo con participación de la sociedad desde el comienzo. Por ello la refundación del Mercosur promovido a partir del triunfo de Lula en Brasil, también requiere la participación y el involucramiento de la sociedad. Vale recordar que el proyecto europeo recién se plantea este problema con fuerza en la década del noventa aunque sus inicios están en la década del cincuenta.

En síntesis, es medular que el tratamiento no esté acotado al accionar de determinadas elites. Obsérvese que, por el contrario, ese es el proceso que se vino dando hasta el momento, de modo que cuando se habla de integración, se presupone con frecuencia que inevitablemente tiene que ver con decisiones tomadas por dirigencias económicas o políticas. Si la construcción de un proyecto regional se resuelve en el accionar de agentes económicos y políticos, en instancias que, además, no siempre son públicas, se va generando una normalización de un tipo de tratamiento restringido que va formando parte del sentido común.

Por cierto, no se trata sólo de esta temática la que se encuentra alejada de la sociedad, pero en tanto supone un factor crecientemente clave para el futuro de Uruguay y de otros países, una construcción elitista de esta naturaleza se va configurando como una significativa oclusión de la ciudadanía, un cierre a la potencialidad de la participación, en suma un signo más de la reconversión de la democracia en mero instrumento de legitimidad y control.

Esto nos lleva al tercer elemento conceptual: la importancia de la sociedad civil. Pese al aire polémico de la premisa, hacemos recaer en sus organizaciones, la potencialidad de incidir, redireccionar dinámicas muy poderosas. Pero obsérvese que decimos “potencialidad”, en el sentido de reconocer evidencias de desarrollo de determinadas condiciones, de una posibilidad aún no cristalizada y tal vez no cristizable.

LA SOCIEDAD CIVIL Y LA CONSTRUCCIÓN DE UNA NUEVA SUBJETIVIDAD SOCIAL- Considerando las muchas caracterizaciones de sociedad civil, navegando entre las implicaciones de la pluralidad de acepciones a que ha dado lugar, debe partirse reconociendo que éste no es el lugar para zanjar disputas de sentido ni mucho menos incursionar en los vaivenes de su trayectoria como concepto. No obstante, es imprescindible señalar algunos elementos –de los que dimos cuenta con más profundidad en otros trabajos– a efectos de visualizar su operacionalización para nuestra propuesta. En cuanto a su pertinencia, dígase simplemente que no vemos por el momento una categoría más adecuada.

Originariamente vinculado a las transformaciones sociales que caracterizamos como el surgimiento de la modernidad europea, el concepto no puede separarse de la abstracción analítica del contrato o pacto fundacional, pieza clave, como se sabe, de la construcción de Hobbes. Comenzaba a expresarse entonces a nivel teórico esa dicotomía con el Estado que terminará generalizándose. Hay una variación posterior –no una inflexión– con Locke que si bien utiliza al igual que Hobbes la

5 Por cierto, no se está sugiriendo que de la Unión Europea no se puedan extraer enseñanzas valiosas en cuanto a la construcción de la integración. Simplemente se señala la necesidad de evitar copias fáciles.

noción de sociedad civil como sinónimo de sociedad política, construye una distinción entre un orden social preestatal y el gobierno. Sociedad civil se encuentra ya constituida por la unión de los ciudadanos quienes en un segundo momento crean al Estado (Serrano, 1999).

En esta corriente teórica existe un supuesto político territorial que es el Estado nacional -en ausencia del cual es impensable una relación mercado nacional – mercado internacional- y que hace posible la acumulación originaria. Esto supone una violenta producción política de los límites territoriales lo que hace adquirir a la soberanía estatal una función capital: “el soberano –la soberanía estatal- acumula sobre sí el terror colectivo a la muerte, descargando de tal peso a los sujetos que se someten a su ley” (Moya, 1984, p. 307).

La relevancia que adquiere este concepto de soberanía, recorta sin embargo la naturaleza pulsional de cualquier movimiento que la supere. Se presenta en este entendido como limitante, fijador de una sociedad civil en el caso que entendamos a ésta desde una perspectiva de movimiento radical, al decir del filósofo Antonio Negri, de poder constituyente, entrelazado cuya coherencia, cuya radical apertura ontológica, está siempre en peligro (Negri, 1994, p. 46).

Por otro lado, podemos rescatar otra línea teórica fundamentalmente trabajada por Gramsci, pero que reconoce más lejanos antecedentes en Hegel. La distinción hegeliana con el Estado reposa en el tipo de interés que le da origen: acciones que derivan de un interés de tipo general en el caso del Estado y acciones que derivan de un interés particular en el caso de la “sociedad civil”, la que de este modo, abarca la esfera económica y las necesidades materiales.

Es cierto que en esta vertiente crítica, la discontinuidad puede establecerse mejor con Marx, no obstante, si nos atenemos al lugar que ocupa en su teorización, las alusiones y el sentido que se le atribuye sólo aparece en esporádicos vuelos teóricos que no le confiere una carga explicativa particular y que le hace perder relevancia en el conjunto frente a otras categorías explicativas. Especialmente puede rastrearse en el concepto de proletariado de Marx –en tanto abanico de clases o sectores de las mismas explotados y potencialmente sujeto de transformación- el fundamento del esquema que luego Gramsci retomará.

Gramsci recuperará de Hegel como la dinámica de intereses particulares impone una evolución teórica y práctica de la cultura. Pero, sustancialmente, la sociedad civil no deja de ser un campo de disputa entre clases, un campo de disputa hegemónico, aunque la hegemonía no se ubique sólo en la sociedad civil sino también en el Estado. Aún así, puede señalarse que contrasta la modulación que el concepto recibió con Gramsci con relación al resto (Anderson, 1987/1988), pues visualizar un arco antihegemónico de transformación social, supone una contribución propia en el marco de un aparato teórico explicativo renovado ante el nuevo contexto social.

En función de lo anterior, lo que particularmente debemos trasegar de él, tal como se analizó en trabajos anteriores, es la sociedad civil como ámbito de constitución de sujetos sociales, como arco de actores que promueven la subversión del orden establecido. Y en ese sentido es donde asume gran potencial la hegemonía como expresión nuclear de un proyecto estratégico, apropiación subjetiva y real de elementos de transformación social. Esto supone a su vez la posibilidad de fusionar elementos intelectuales y morales de agregados diversos que no pierden su identidad en un proceso dinámico, no siempre estructurado.

Frente al predominio de la lógica dominante, la expresión nueva hegemonía formula el ámbito donde se configuran las prácticas encaminadas a modificarlo. Esto implica que la creación y apertura de opciones se manifiestan en aspiraciones creíbles y deseables que a su vez enriquecen las decisiones colectivas. No se trata aquí de caracterizar como se establece el consenso -especialmente el que imponen en contextos de socialización acrílicos los medios de comunicación- ni las formas sutiles de represión en la sociedad actual, sino examinar como a partir de Gramsci se puede contar con una concepción crítica de sociedad civil en los comienzos de sociedades profundamente transforma-

das de comienzos del siglo XXI.

Brevemente compendiado entonces, la alternativa liberal hunde sus raíces en la tradición jusnaturalista y considera la sociedad civil como una pluralidad atomística de individuos y grupos donde cualquier principio unificador es exterior a tal pluralidad. Las derivaciones de este planteamiento, es observar pura diversidad emanada de disolución de contenidos clasistas. Aún conscientes de la simplificación que supone dejar de lado la diversidad de posicionamientos, sin desconocer el actual contexto de dispersión del campo social, de creciente pluralismo de manifestaciones, sigue siendo útil identificar esta gran división entre dos grandes tendencias en permanente tensión: una visión más funcional al actual proyecto dominante y otra decididamente más crítica del mismo.

Esta otra formulación de sociedad civil, próxima a la teorización gramsciana, involucra áreas como trabajo, salud, vivienda, etc. pero enlazadas como ámbito de constitución de un proyecto político y cultural alternativo. Convergen allí movimientos sociales u organizaciones sociales que promueven nuevos hechos políticos y culturales de trascendencia local o global. Se supone en este caso que a partir de las personas involucradas en tales agrupamientos, surgen nuevas formas de pensar y actuar contestatarias a los patrones dominantes.

La significación de este espacio no debe buscarse necesariamente en la permanencia de los actores colectivos involucrados, ya que la inestabilidad es propia de la sociedad actual o en la claridad de sus objetivos, puesto que estos son resignificados permanentemente, sino en la cultura que a partir de la cotidianeidad se genera y promueve. Desde esta perspectiva, buscamos un conjunto de contribuciones que abonan lo que podemos llamar una “expansión de la subjetividad”, concepto voluminoso y lo suficientemente escurridizo sobre el que corresponde detenernos para afinar su conexión empírica en nuestro caso.

En términos generales, llamamos subjetividad social a la asimilación de elementos racionales e irracionales, cognitivos, valorativos, etc. de la práctica social del actor que son rejerarquizados por éste y proporcionan formas de razonamiento. Muchos agentes en la sociedad construyen subjetividad social: medios de comunicación, organizaciones sindicales, organizaciones políticas, lugares de trabajo, el barrio, el club, la reunión informal, etc. Como se ve algunos corresponde al ámbito de la sociedad civil que desarrollamos anteriormente, otros al ámbito de lo político y otros al ámbito de la simple cotidianeidad.

También supone una dinámica de interacción con doble dirección: internalización y externalización. Los individuos construyen su personalidad, se socializan con ideas, valores, etc. “interiorizando” elementos a la vez que “externalizando”, es decir compartiéndolos con otros⁶. Por eso decimos que es desde la experiencia cotidiana que se genera una trama latente, la capacidad de construir lo alternativo, una potencialidad de construir lo alternativo (Zemelman, 1992; León y Zemelman, 1997).

Subyace al planteamiento entonces, que no puede pensarse la subjetividad como un producto universal, sino como expresión de grupos diversos, que potencialmente une organizaciones y movimientos sociales, y lo que a su vez orienta y organiza sus prácticas sociales. Esta subjetividad se transforma así en la base para la construcción de proyectos.

Esta subjetividad también se construye sobre el significado de ideas como nacionalidad, patriotismo y soberanía, que de hecho conservan mucha vigencia y son parte de conflictos. No obstante en función de los cambios antes expuestos, también advierten de las fuertes contradicciones a que están sujetas en la actualidad. Claro está, nacer dentro de una sociedad supone valorar las relacio-

6 La relación entre el ámbito de la vida cotidiana y el conjunto de la vida social, ese proceso que implica lo que designamos como internalización y externalización, se resuelve distinto según la corriente teórica, pero de alguna manera, siempre implica una dinámica con ambos aspectos.

nes sociales que operan allí a través de un conjunto de señas colectivas compartidas y que las diferencian de otras, pero aún tan poderosos sentimientos vinculados a un espacio específico son forzados a transformarse cuando operan mecanismos posnacionales tan fuertes como los actuales.

La ruptura entre derechos y nacionalidad, una nueva articulación de aquellos, aparece entonces como un requerimiento especialmente en contextos de integración regional. De acuerdo a la perspectiva no eurocéntrica esbozada antes, esto es sustantivo y no meramente dependiente de la maduración del “proyecto” en un futuro indeterminado. Por el contrario, cualquier proyecto de integración mínimo que postule la disolución de barreras comerciales en el contexto global actual, debe integrar dentro del llamado “sentido común” los temas que hacen a la “dimensión social”.

Llegados aquí, ya estamos en condiciones de profundizar en tres áreas de análisis donde se tratan de observar contradicciones que sugieren la necesidad de repensar derechos civiles, políticos y sociales no acotados a los límites de un estado-nación sino ampliados a contextos de integración regional. Las tres áreas problemáticas fueron desarrolladas en otros trabajos y aquí simplemente sintetizaremos algunos elementos:

- Conexiones y lógicas de cooperación entre actores de la sociedad civil de países diferentes y capacidad conjunta de impulsar proyectos alternativos.
- Movilidad de fuerza de trabajo, capacidad de asimilar la libre circulación de personas y modificación de actitudes y percepciones con relación a un espacio posnacional.
- Redes en contextos de frontera y las áreas adyacentes y la potencialidad de neutralizar conflictos mediante la construcción de una subjetividad inclusiva.

3. Generación de redes regionales de cooperación

Si consideramos como base del enfoque la sociedad uruguaya, diversos actores locales han avanzado desde de la década del noventa en la construcción de puentes de cooperación. En trabajos anteriores (2001 a y b), se ha desarrollado esta dinámica lenta, compleja de establecer redes o de abrir horizontes de actuación colectiva conjunta en el futuro.

Son redes que se establecen paralelamente a la oclusión de la participación que se advierte en los estrechos canales institucionalizados. Por ejemplo, el Foro consultivo económico y social del Mercosur, fundado a partir de la ratificación de los acuerdos de Ouro Preto (1994) y puesto en marcha en la segunda mitad de los noventa para integrar la “sociedad civil”, ostenta un carácter consultivo que le otorga una lógica más bien decorativa.

Pero como decíamos, se advierten caminos autónomos de encuentro. Si bien han participado en tales puentes ongs y diversas organizaciones de la sociedad civil, destacamos por su magnitud de convocatoria, el caso del movimiento cooperativo de viviendas de ayuda mutua (Fucvam) y el del movimiento sindical. Sin dejar de reconocer la problemática interna de este último que complica su accionar, ambos exceden estrictamente sus temas específicos de demanda para plantear líneas de fuga hacia lo alternativo dentro de la sociedad uruguaya.

FUCVAM - En el caso de la Federación uruguaya de cooperativas de vivienda por ayuda mutua, se observa que sale explícitamente a la búsqueda de alianzas regionales potenciando contactos informales anteriores. En el caso Paraguayo se observaba que no había legislación de acceso a vivienda popular, a excepción de un fondo nacional de vivienda sin ninguna prestación efectiva y además corrompido. En Argentina existían reglamentaciones provinciales que regulaban el acceso a la vivienda de sectores populares y en Brasil pocas iniciativas estatales, pero, al igual que el caso anterior, sin legislación nacional.

Considerando esta heterogeneidad, nivelar hacia arriba los instrumentos de acceso a la vi-

vienda popular es calificado dentro del movimiento como “una preocupación hasta obsesiva” y ello supone la búsqueda de grupos con capacidad de organización en la sociedad civil de los países vecinos así como la construcción de nexos regulares con uruguayos afincados en el exterior.

Se desencadena así un proceso de construcción de un tejido regional. En el caso de Brasil, la apuesta es con la Unión de movimientos de “moradía”, con bases en San Pablo, Belo Horizonte, Porto Alegre, lo que ha permitido la construcción viviendas por el sistema de ayuda mutua. En el caso argentino, se encuentra un interlocutor en el movimiento de ocupantes e inquilinos, movimiento surgido en el casco histórico de Buenos Aires que ocupaba hoteles y casas viejas y que ahora se transformó en la Federación de Tierras y Viviendas integrante de la CTA (Central Trabajadores Argentinos). Finalmente con Paraguay, los nexos surgieron con CIPAE (Comité de Iglesias para ayudas de emergencias) una ONG de Asunción con importante presencia, que aproximó y coordinó familias sin vivienda en situación de pobreza*.

La evolución en la generación de programas participativos para la construcción de viviendas (con apoyos de ONG's y del cooperativismo sueco) actualmente supone flujos con los países integrantes del Mercosur, pero también se ha ampliando a Bolivia y a algunos países centroamericanos. De ello se deriva que las acciones no están restringidas al seguimiento o el monitoreo de lo exterior o a la comunicación electrónica, sino a redes de intercambio concretas y fluidas que incluso suponen apoyos y presencias para acciones específicas concretas más allá del terreno de la vivienda, por ejemplo posturas públicas contra el ALCA. Un rápido balance sugiere pues, una actividad importante en la construcción de nexos regionales donde no sólo participa la dirigencia de Fucvam o de organizaciones pares y que, comparativamente con lo que en este plano existía diez años atrás, el tejido regional promovido es significativo.

EL MOVIMIENTO SINDICAL - Respecto a este actor, deben considerarse dos niveles de análisis, en tanto se observan lógicas diferentes: el nivel de las centrales sindicales y el de los sindicatos. En cuanto al primero, los nexos formales originales deben rastrearse a 1986, cuando impulsada por la ORIT (Organización Regional Interamericana de Trabajadores) se creó la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (en adelante, CCSCS). Como algunos analistas indicaron, esto no es menor si se tienen en cuenta las diferencias político-ideológicas entre las centrales sindicales, las que existen entre las cuatro economías y la total ausencia de experiencias anteriores (Portella de Castro y Wachendorfer, 1998). La verdadera dinámica de la Coordinadora se da, sin embargo, en la década del noventa con la consolidación del Mercosur. Comienzan a notarse entonces las afinidades ideológicas –no necesariamente estratégicas- entre el PIT-CNT, la CUT de Brasil y la CTA de Argentina.

Un rápido balance de las cumbres anuales (desde 1999 en Montevideo), concentraciones públicas conjuntas (desde el 1º de mayo de 1995) más la notoria incapacidad de generar acciones colectivas comunes, muestra un despliegue que puede calificarse de no sistemático y modesto en cuanto a resultados concretos. Algunos juicios sindicales críticos incluso apuntaban directa y tempranamente a la casi inutilidad de centrarse en eventos como las reuniones y cumbres sindicales en el sentido que hay problemas que no pueden resolverse desde la superestructura de una coordinación de centrales sindicales. En una perspectiva general, se ha apuntado a la inmadurez del proceso, pero especialmente nos parece significativo señalar, además de las diferencias estratégicas, una lógica de clase en tensión con una lógica nacional.

En cuanto a la participación de las centrales por canales institucionales, lo más relevante fue la llamada “Declaración Socio-Laboral del Mercosur”, finalmente aprobado por el Grupo Mercado

* Fuentes: Entrevistas a Javier Vidal, de FUCVAM, Mdeo, 08/02/01 y 20/08/02, y a Cristina Vila, de CIPAE, Asunción, 24/05/01.

Común y el Consejo Mercado Común (que incluyó a los presidentes de los 4 países) en diciembre de 1998. Sin embargo, considerando que no tiene carácter sancionador –lo cual era conocido antes de su aprobación- estrecha su carácter vinculante, “pues no posibilita su utilización para penalizaciones económicas a los países signatarios, como pretendían las centrales sindicales” (Barbiero y Chaloult, 1999b).

Sobre la base de este diagnóstico muy general, se puede decir que se estuvo lejos de dar una respuesta regional a los problemas de los trabajadores. A un nivel de estrategia general, la débil capacidad en cristalizar movilizaciones da cuenta de la complejidad de la coordinadora para establecer otros cursos de acción. Esto supone que en un escenario de un nuevo impulso al Mercosur -y más aún en la dinámica impulsada por Estados Unidos hacia el ALCA- la participación de la sociedad civil requiere canales y una organización más efectiva. Algunas protestas contra el ALCA junto a diversas organizaciones como ATTAC, van por ese camino pero aún se está lejos de constituir una inflexión sociohistórica regional.

El segundo nivel de análisis son los sindicatos de ramas de actividad específicas, que ostentan un mayor dinamismo y un relativo nivel de autonomía que es preciso ponderar en sus potencialidades. Las diferencias con el ámbito anterior, pueden marcarse en la menor complejidad de la coordinación (ya que hay una temática común de base), lo que supone un intercambio más fluido, por ejemplo en cuanto a reconocer la configuración que asumen las empresas del sector en la región así como sus estrategias. Por ejemplo, si se trata principalmente de transnacionales o de grupos locales con despliegue regional y si las perspectivas de futuro suponen la concentración y cierre de plantas por ejemplo o la movilidad intrarregional de instalaciones, etc.

De todos modos, existen obstáculos vinculados al plano organizativo o de posicionamientos generales; en otras ocasiones los problemas inmediatos no son similares y esto neutraliza posibles concreciones conjuntas más efectivas. Por ejemplo, en el área estatal, la privatización de áreas -frecuentemente con consecuencias de flexibilización y desregulación laboral- se dan temporalmente en forma escalonada en países vecinos lo que divide las preocupaciones inmediatas y dificulta las coordinaciones.

En el plano estricto de la construcción de la subjetividad regional, debe considerarse que estamos hablando de un plano de actuación de una dirigencia con más distancia de la base que en el caso anterior de Fucvam, lo cual indica que el involucramiento hacia una conciencia regional de los trabajadores también es menor. Existe de todos modos un problema complejo a marcar: en la medida que conexiones más efectivas siempre suponen aumentar reuniones, viajes, encuentros entre dirigentes de distintos países, es decir instancias que la comunicación electrónica no suplanta, se termina separando más al dirigente del entorno de los trabajadores. Se da incluso una diferenciación funcional adicional respecto del resto de dirigentes: aquellos que se encargan del MERCOSUR o del ALCA con relación a los que se ocupan de otras temáticas.

No obstante, siempre pueden desarrollarse mecanismos que limiten este distanciamiento y especialización. Comparativamente, en el caso de FUCVAM, esto en parte se matiza no solo con una problematización de la relación base y dirigencia distinta, sino por un sistema de pasantías -que suponen visitas de pequeños grupos por un período entre 5 y 10 días y que involucra a cooperativas concretas- y que permiten un mayor intercambio de experiencias y genera contactos posteriores.

Por ello, debe agregarse en el rubro de los desafíos pendientes del movimiento sindical, el articular más metódicamente los nuevos horizontes (Mercosur y su ampliación, ALCA o ambos) lo que exige capacitación y reflexión más allá de las dirigencias y un interrelacionamiento más fluido con otras organizaciones.

4. Movilidad geográfica de fuerza de trabajo y subjetividad social

Como señalan Lash y Urry (1998), la movilidad es responsable del cambio por el que las personas vivencian el mundo moderno, y cambian sus maneras de subjetividad y de sociabilidad. Pero especialmente a partir de los ya mencionados aportes de Antonio Negri y Michael Hardt (2002) que han considerado que las migraciones tienen el potencial de desarrollarse y ser visualizadas como luchas de resistencia, el tema adquiere una nueva significación. Este eje de análisis, que profundizamos en otro lugar (Falero 2002a), da cuenta de como los cambios globales colocan al inmigrante como una figura clave. Mientras se refuerzan los intentos –frecuentemente frustrados- de controlar las rutas del “éxodo”, comienza a establecerse ese eje de reivindicación de ciudadanía universal que abre la posibilidad de reapropiación del espacio.

Señalamos a partir de lo anterior, algunas derivaciones sociales más inmediatas en contextos de integración regional. Si frente a los procesos de movilidad de personas a escala mundial y regional, se va constituyendo una subjetividad que se imprime de una carga de racismo y xenofobia⁷, muchas veces encubierta, estamos ante una exacerbación de la tendencia a la segmentación social. En un contexto como el señalado, cualquier expresión colectiva de transformación social desde la sociedad civil, puede verse rápidamente segmentada y en tanto ello, disolver su potencia. Por ello lo que está planteado es que otra subjetividad -producto de asumir el nuevo nomadismo y de rechazar la expansión de guetos- puede constituirse como alternativa de subjetividad regional.

Claramente el caso Uruguayo actual es de emigración y poco atractivo incluso para la inmigración regional, como la proveniente de la zona andina que si bien existe, es mejor (por ejemplo, se estima unos 2.500 peruanos en Montevideo). No obstante, lo principal a considerar es que esta situación no tiene porqué ser permanente ni que la región, aún con todas sus dificultades, sea una excepción a desplazamientos –formales e informales- de fuerza de trabajo no calificada como los observados en Buenos Aires en los últimos años provenientes de Paraguay, Bolivia, Perú y Ecuador.

Por otra parte, Uruguay tampoco fue ajeno al movimiento de trabajadores indocumentados brasileños que en el norte y este del país se encontraron en condiciones laborales de sobreexplotación⁸. Esto es, ni escapamos a ese cuadro de nomadismo transfronterizo actual, ni debe creerse que tras ese imaginario edulcorado de la “especificidad” uruguaya, no se esconden también posturas xenóforas, aunque probablemente controladas en función de la escasa magnitud del fenómeno en un pequeño país con crisis profunda⁹. Recuérdese que, de la misma manera, la sociedad uruguaya fue admitiendo progresivamente en los hechos, la existencia de una creciente exclusión social sin que esto pesara excesivamente en la subjetividad social como para volverse inadmisibile.

Considerando tendencias posibles de futuro y lo que esto significa en términos de construcción de subjetividad social, está claro que una alternativa desde la sociedad civil tampoco puede obviar esta dimensión bajo el miope deslinde de que no es un problema local. Esto es especialmente válido considerarlo tanto en el escenario de una refundación del proyecto MERCOSUR y su amplia-

7 Racismo y xenofobia designan cosas diferentes, el primero el rechazo ante el extranjero, el segundo el rechazo a grupos que se le atribuyen diferencias físicas o biológicas. Pero ambos tienen una misma base de sobreestimación de lo propio y rechazo del “otro”, construida culturalmente.

8 Actualmente sucede en el corte de eucaliptus, hace algunos años en el ámbito de la construcción (siendo entonces preocupación del sindicato de esa rama de actividad).

9 A veces estas posturas provienen del propio partido en el gobierno. El subsecretario del interior, Daniel Borrelli (Foro Batllista) afirmó claramente la necesidad de evitar la inmigración de peruanos, ecuatorianos y bolivianos, señalando que “esta gente está compitiendo con los nuestros” (Brecha, 20.09.02).

ción, o cualquier otro proyecto de integración incluyendo al ALCA¹⁰.

En cualquier caso, entender la dimensión de libre circulación de trabajadores y la igualación de derechos como un factor de integración, supone asumir las nuevas realidades globales. Recientemente se dio un paso importante en tal sentido con el Acuerdo que permitirá que los habitantes de los cuatro países del Mercosur, más Bolivia y Chile, puedan pedir la residencia en cualquiera de estos países y tener los mismos derechos que los ciudadanos del país receptor¹¹.

Esto facilitará la regulación de ilegales pero no soluciona un problema de fondo que hace a la integración social. La fragmentación, el gueto, las infinitas identidades contrapuestas, es una política buscada desde el poder y no necesariamente lo anterior signifique su fin. Por ello la construcción de instancias supranacionales que favorezcan la igualación y cumplimiento de derechos hacia arriba en todos los países miembros del acuerdo (viejo reclamo del movimiento sindical) es un desafío a considerar en el futuro inmediato en el camino hacia un proyecto de integración alternativo y una subjetividad social en tal sentido.

5. Espacios de fronteras en contextos de integración

Las zonas de frontera constituyen por su especificidad en cuanto zona de cooperación o de conflicto, la tercera dimensión a analizar en el cruce entre sociedad civil e integración regional. En primer lugar, las dinámicas fronterizas y su cotidianeidad, muchas veces desdibujan las líneas de separación entre estados generando espacios de múltiples interacciones. No obstante, los casos son visiblemente diferentes entre sí. En un análisis reciente (Falero, 2002b), donde se comparó la frontera mexicano-estadounidense –debe recordarse, en el contexto del Tratado de Libre Comercio (TLC)- con situaciones de frontera dentro del Mercosur, como Foz de Iguacu - Ciudad del Este y Chuy-chui, encontramos problemáticas significativamente diversas pero también aspectos en común.

La puesta en práctica del TLC en 1994 contribuye a la movilidad del capital mediante la eliminación de aranceles entre los tres países en un período de quince años y la reducción de los riesgos asociados con la inversión extranjera directa a través de nuevos derechos (Robinson, 1996). Sin embargo es un bloque donde las fronteras internas siguen pesando rigurosamente en especial para evitar el ingreso de personas a Estados Unidos.

En la frontera con Estados Unidos, un caso paradigmático es el de Ciudad Juárez – El Paso. En la primera, la población pasó de 800 mil a casi 2 millones de personas, a partir del fuerte desarrollo de la maquila¹². Se basa en terribles condiciones de trabajo pero que igualmente sugiere una posibilidad de empleo, por ejemplo para mujeres jóvenes provenientes de hogares rurales crónicamente

10 Ya hay antecedentes en esa dirección. En el "Primer Encuentro Sudamericano de la Sociedad Civil" desarrollado en Quito entre el 14 y el 16 de agosto de 2002, se concluyó con la creación de una red para defender los derechos de migrantes, refugiados/as y desplazados/as. Asimismo, se propone que los gobiernos garanticen la migración intrarregional en los países de América del Sur (ALAI, América Latina en Movimiento, 20.08.02, <http://alainet.org>).

11 Considérese los 400 mil brasileños en Paraguay, las decenas de miles de bolivianos y paraguayos en San Pablo y en Buenos Aires y se tendrá una idea de la magnitud del problema. Véase *Correio Sindical Mercosul* N° 139, 30.11.02 al 07.12.02.

12 Ciertamente Ciudad Juárez no es el único caso posible. Por ejemplo, es importante también el caso de Tijuana y sus maquilas al que puede calificarse como un gran campo de concentración de la economía globalizada (Eduardo Subirats, Brecha 16.02.01). Se trata de "masas empobrecidas, étnicamente estigmatizadas en una sociedad ostensiblemente racista", que carecen de derechos y que cuando quieren organizarse, no se duda en "el empleo del chantaje legal, las intervenciones militares y las detenciones ilegales, la tortura e incluso la desaparición".

pobres. Este tipo de crecimiento es estimulado por la macrorregionalización que, paralelamente como señala John Saxe-Fernández, profundiza las divisiones regionales al interior de México (2001).

En este contexto, el proceso de construcción identitaria de los mexicanos a ambos lados de la frontera es complejo, ya que muchos México-americanos construyen su identidad no sólo con relación a los llamados "anglos", sino también con relación a los propios mexicanos. Por ejemplo, refieren a la gente "que viene del sur", como teniendo una clara ascendencia indígena, y los describen en términos negativos, "como siendo atrasados culturalmente, sin espíritu de lucha, y más inclinados al placer que al trabajo". Incluso hay quienes se muestran partidarios de implementar en Juárez el mismo tipo de control aduanero que los americanos aplican en sus fronteras (Vila, 1999).

Como se comentaba en nuestro trabajo anterior, esto es importante, porque se conforma una subjetividad social en que la causa de la pobreza no radicaría en los bajos salarios, sino en la propia cultura de la gente, en la forma de ver a esta inmigración "indeseable" del sur de México según los propios mexicanos pero del norte.

A partir de esta situación, adquiere relevancia el trabajo de algunas organizaciones de la sociedad civil de ambos lados de la frontera¹³. De hecho, el relacionamiento entre sindicatos y otras organizaciones de ambos lados significó un espacio nuevo que avanzó en promover no solo el intercambio de información sino también la consolidación de redes binacionales y la promoción de derechos. El patrón específico de crecimiento económico desigual, nulo desarrollo social, es posible también por la fragmentación social y la construcción de identidades excluyentes respecto del "otro" que complejizan la conformación de una subjetividad de demanda activa ante condiciones brutales de explotación.

No existe caso similar de subjetividad excluyente en zonas de frontera del Mercosur, no obstante no se está exento de conflictos. Recordemos como signos de esto, la dura confrontación entre trabajadores brasileños y paraguayos en el "Puente de la Amistad" como parte de una disputa que se vino arrastrando en torno a algunos centenares de empleos precarios, de vendedores ambulantes¹⁴.

Tales sucesos pusieron al descubierto actitudes de discriminación, de competencia entre trabajadores, de fuerte segmentación social que desplazan así el problema de fondo: las posibilidades de desarrollo social en el marco de una integración regional efectiva donde las limitaciones al desplazamiento entre países no aparece como parte de la solución general. También aparece una vez más, la debilidad de organizaciones de la sociedad civil en la zona para generar otras perspectivas del problema¹⁵.

En el caso de la frontera uruguaya, hay situaciones diferentes. En Rivera – Sant'Ana se ha señalado una identidad fronteriza que tiende a neutralizar conflictos (Mazzei, 2000). En el caso de Chuy–Chui, la situación es distinta y se han llegado a registrar problemas parecidos a los de Foz de Iguazú (Brasil) - Ciudad del Este (Paraguay), aunque en una escala incomparablemente menor en

13 Paralelamente, también existen organizaciones xenófobas y antiinmigrantes como la autodenominada "Patrulla Fronteriza Americana" que realizan un seguimiento con alta tecnología en varios puntos de la frontera desde Estados Unidos, según se denunciaba concretamente desde la Comisión de Derechos Humanos de Arizona (La Jornada:13.10.02).

14 Correo Sindical Mercosur N° 86, 24 a 30/09/2001. El intendente de Foz de Iguazú, sostuvo que la desidia de los gobiernos de Brasil y Paraguay, estaba convirtiendo al lugar "en una especie de franja de Gaza latinoamericana".

15 No se desconoce aquí la existencia de una "Coordinadora Paranaense en Acción" que promovió protestas que implicaron el aislamiento de Ciudad del Este, sino que se alude en general a la histórica fragilidad de construcción de organizaciones autónomas y al establecimiento de redes activas locales con carácter binacional.

primer lugar por las propias dimensiones. Mientras solo Ciudad del Este registra unos 135 mil habitantes, en este caso hablamos de unos 10 mil habitantes del lado uruguayo y unos 6 mil del lado brasileño.

Aquí se registró un conflicto siempre replanteado por el retiro definitivo de los puestos de venta irregulares y la amenaza de expulsión de más de mil uruguayos indocumentados en lado brasileño. Finalmente, el gobierno uruguayo resolvió decretar ese retiro de la línea fronteriza, pero el cumplimiento de esta acción generó un nuevo conflicto: el enfrentamiento entre los vendedores informales y los dueños de los free shops¹⁶. Vemos entonces la regeneración de una subjetividad donde el brasileño era el desencadenante del problema al trabajar informalmente en Uruguay, y también viceversa.

En síntesis, a través de estos cuadros locales puede verse como la frontera se convierte en símbolo de una problemática mayor que deriva de las deficiencias de construcción de un proyecto de integración regional que no involucra a la sociedad. Por ello, desde la perspectiva que aquí sostenemos, un proyecto real de integración se sustenta también en esta dimensión del problema: la construcción de una subjetividad “transfronteriza” donde el conflicto sobre la base de identidades nacionales, tienda a disolverse.

6. A modo de conclusión

En el contexto de las dinámicas fuertemente asimétricas y expansivas que asumen los procesos de globalización, de la posibilidad de concreción del proyecto ALCA en América Latina impulsado por Estados Unidos, emerge para Uruguay la alternativa de una nueva integración regional. Esto nos coloca ante el desafío de generar un ángulo de observación nuevo de estos procesos para poder establecer –como se decía desde el título– las tendencias y desafíos de las organizaciones y movimientos de la sociedad civil en la construcción regional.

Un proyecto de integración regional puede estar asociado a fragmentación territorial y al desarrollo excluyente como en el TLC, o lo que se plantea hasta el momento a través del ALCA, como a la construcción de alternativas de sociedad más democráticas e igualitarias. Ambas salidas son posibles en un período de caos sistémico, de perturbaciones y con puntos de bifurcación, al decir de Wallerstein, como el que nos encontramos.

Como se trató de demostrar, los tres ejes anotados apuntan a lo mismo: un escenario de mayor conexión que distingue menos que antes las fronteras nacionales, cambios en el significado de éstas y lo que implican en el devaluado criterio de la “soberanía”. Respecto a México, Bartra decía hace poco que había que recordar que ese país no está en un proyecto como la Unión Europea por el que “se cede premeditadamente soberanía para intensificar la complementariedad virtuosa y enriquecedora, su dependencia alimentaria y laboral (con Estados Unidos) hace de México una nación disminuida y subordinada”¹⁷. Parafraseando la consigna del Foro Social Mundial, se puede decir que en América Latina, otro tipo de integración es posible.

Precisamente, el centro de interés de este trabajo fue reconocer y analizar algunas dimensiones que hacen a la construcción de una subjetividad social que sustente un proyecto de integración alternativo. La construcción de redes regionales y globales desde la sociedad civil, el libre desplazamiento geográfico de la fuerza de trabajo y la construcción de zonas de frontera que permitan una continuidad, un intercambio más que una ruptura o la manifestación del poder dominante, sugieren

16 Para un análisis más detallado, véase Falero 2002b.

17 La Jornada, México, 15.12.02.

transformaciones hacia una nueva subjetividad social.

Si bien desde organizaciones de la sociedad civil se registran acciones que tienden a considerar estas dimensiones, por el momento son acotadas y no alcanzan para generar una alternativa a la ofensiva global del capital. Específicamente, cualquier movimiento social, cualquier movimiento sindical, deberá enfrentarse en el futuro a un proceso de “des” y “re” territorialización de los mercados de trabajo. La sociedad uruguaya ciertamente no es una excepción.

Estamos ante dinámicas laborales más complejas que en el pasado y en tal sentido es preciso considerar derechos laborales que trasciendan estados-nación. ¿Se puede seguir pensando que es posible separar derechos de ciudadanía y establecer condiciones laborales tajantemente diferentes a ambos lados de una línea fronteriza? Por otra parte, frente a una cristalización del ALCA ¿pueden pensarse los conflictos de la frontera mexicano – estadounidense en el marco del TLC como un anticipo del futuro de América Latina?

Por otra parte, se ha establecido que los procesos de movilidad geográfica abren nuevas subjetividades. Pero si se va hacia la generación de guetos sociales en el marco de procesos de crecimiento excluyente como México y el TLC, se refuerza la producción de una subjetividad capitalista de dominación. Esto puede contraponerse a una subjetividad social que no promueva el rechazo al “otro”, sino que permita lo relacional, el puente intercultural cotidiano.

Como en todo contexto sociohistórico se van cerrando horizontes posibles pero también se abren otros. Las prácticas sociales, los discursos redefinen el espacio, se generan grietas de subjetividad alternativa y esto es sustancial considerarlo, si como parece, se asiste a un relanzamiento del Mercosur y consecuentemente hay fronteras que comienzan a tener otro significado. Porque en ese tránsito hay potencialidad de generar alternativas de sociedad.

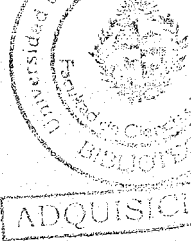
Bibliografía

- Amin, Samir: “El eurocentrismo. Crítica de una ideología”, México, ed. Siglo XXI, 1989.
- Anderson, Perry: “Las antinomias de Antonio Gramsci”, Buenos Aires, Cuadernos del Sur, Nos. 6 y 7, 1987 y 1988.
- Barbiero, A. y Chaloult, Y.: “A declaração sociolaboral do Mercosul: avanço na dimensão social?”, Universidad de Brasília, artículo, 1999 (b).
- Falero, Alfredo: “La sociedad civil, globalización y regionalización. Reflexiones a partir del movimiento sindical” en revista Nueva Sociedad Nº 171, Caracas, ed. Nueva Sociedad, Enero-Febrero 2001 (a).
- Falero, Alfredo: “Asimetrías y cooperación en la construcción de una sociedad civil regional alternativa”, trabajo presentado al encuentro del grupo CLACSO Mercosur e Integración, Asunción, Mayo 2001 (b), en prensa.
- Falero, Alfredo: “Los desafíos de una sociedad civil regional en el Mercosur. Algunas reflexiones sobre migración y cambio social”, en Revista de Ciencias Sociales, Dpto. de Sociología/FCU, 2002a.
- Falero, Alfredo: “Zonas de frontera y conflictos sociales: algunas consideraciones sobre proyectos de integración regional”, ponencia presentada al IV Coloquio sobre transformaciones territoriales, Mdeo., agosto 2002b.
- Giddens, Anthony: “Consecuencias de la modernidad”, Madrid, Alianza, 1994 (1990).
- Hardt, Michael y Negri, Antonio: “Imperio”, Buenos Aires, editorial Paidós, 2002.
- Harvey, David: “A condição pós-moderna”, São Paulo, edições Loyola, 1993 (1989).
- Holloway, John: “El capital se mueve”, versión en internet, 2001, www.geocities.com/capitolHill/Congress/4025/capital.html

- Lash, Scott y Urry, John: "Economías de signos y espacio. Sobre el capitalismo de la posorganización", Buenos Aires, Amorrortu editores, 1998.
- León, Emma y Zemelman, Hugo (coords.): "Subjetividad: umbrales del pensamiento social", Barcelona, UNAM/Anthropos, 1997.
- Mazzei, Enrique: "Rivera (Uruguay) – Sant'Ana (Brasil). Identidad, territorio e integración fronteriza", Montevideo, Dpto. de Sociología, 2000.
- Moya, Carlos: "Señas de Leviatán. Estado nacional y sociedad industrial: España 1936 – 1980", Madrid, Alianza, 1984.
- Negri, Antonio: "El poder constituyente. Ensayo sobre las alternativas de la modernidad", Madrid, ed. Libertarias/Prodhufi, 1994.
- Portella de Castro y Wachendorfer, Achin: "El sindicalismo del Mercosur: su trayectoria y sus perspectivas en un contexto de ampliación comercial hemisférica", contenido en "Sindicalismo y Globalización", Caracas, ed. Nueva Sociedad, 1998.
- Quijano, Aníbal: "Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina", trabajo contenido en La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales", Buenos Aires, CLACSO, 2000.
- Robinson, Ian: "¿Cómo afectará el Tratado de Libre Comercio los derechos de los trabajadores en América del Norte?" en Integración regional y relaciones industriales en América del Norte, Graciela Bensusán y Arnulfo Arteaga (coords.), FLACSO/UAM, México, 1996.
- Saxe-Fernández, John: "Mexamérica: la dialéctica entre la macro y microrregionalización" en "Globalización, imperialismo y clase social", Buenos Aires, Grupo Editorial Lumen / Humanitas, 2001.
- Serrano, 1999: "Modernidad y sociedad civil" trabajo contenido en "La sociedad civil. De la teoría a la realidad", Alberto Olvera (comp.), México, El Colegio de México, 1999.
- Vila, Pablo: "Construcción de identidades sociales en contextos transnacionales: el caso de la frontera entre México y los Estados Unidos", en Revista Internacional de Ciencias Sociales (RICS), N° 159, Unesco, Marzo de 1999.
- Wallerstein, Immanuel (coord.): "Abrir las ciencias sociales", México, Siglo XXI, 1996.
- Wallerstein, Immanuel: "El legado de la Sociología, la promesa de la ciencia social", Caracas, URCSH (UNESCO) / CENDES / editorial Nueva Sociedad, 1999.
- Zemelman, Hugo: "Los horizontes de la razón", 2 tomos, Barcelona, ed. Anthropos / El Colegio de México, 1992.

Consecuencias sociales de la reestructuración y la globalización

Percepción de los actores locales del Departamento de Salto - Uruguay



Ana Laura Rivoir

Introducción

En el presente trabajo se enmarca en una investigación más amplia que se desarrolla en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República Oriental del Uruguay. En dicha investigación se analizan las consecuencias de las transformaciones sociales experimentadas debido a la reestructuración económica y la globalización en cuatro departamentos del Uruguay.

Aquí analizaremos las consecuencias sociales a nivel local de los procesos de reestructuración económica y de la globalización sobre y la gestión que de las mismas se realiza en el departamento y la ciudad de Salto a partir de las opiniones que los actores locales manifiestan. Interesa conocer en primera instancia cuales son las transformaciones que según ellos ha experimentado el departamento en los últimos diez años y cuales son sus consecuencias sobre la dinámica social y el estilo de vida local. Se profundizará en particular en las características de los problemas y las desigualdades sociales según la percepción y conocimiento que de los mismos tienen los entrevistados. El relevamiento y caracterización de las acciones que son llevadas a cabo por las distintas instancias públicas y privadas a través de políticas sociales, es otro eje de interés.

Este análisis se lleva a cabo a partir de la información que surge de quince entrevistas implementadas en base a una pauta semiestructurada aplicadas a profesionales, técnicos, responsables de emprendimientos y empresas locales y jerarcas públicos.¹

Globalización y fragmentación social

La línea de investigación en la que se enmarca este artículo asume que la globalización impacta en diferentes sectores de la sociedad y áreas en contextos de creciente "desterritorialización" de las decisiones económicas y políticas. Esta realidad económica y social es diversa y las localidades están insertas en escenarios de desarrollo desigual y por lo tanto de fragmentación económica, social y cultural (Veiga y Rivoir, 2000).

A nivel económico se ha producido una concentración del capital acelerada y paradójicamente podemos afirmar que la mayoría de la población del planeta subsiste gracias a la existencia de pequeñas y medianas empresas (Alburqueque, 1999). Se sabe que gran parte de los procesos sociales se han desterritorializado (de Mattos, 1994) - flujo de capital, transacciones electrónicas, desarro-

1 Las mismas fueron realizadas por estudiante de grado de la carrera de Sociología. Para ello se contó con el apoyo del Prof. Jorge Leal de la Regional Norte de la Universidad de la República quien se responsabilizó de la aplicación de las mismas en el marco del curso de grado a su cargo. A él y a los estudiantes nuestro agradecimiento.

llo de las comunicaciones, etc. -pero simultáneamente el territorio continúa siendo un referente identitario insustituible para la sociabilidad de la amplia mayoría de la humanidad (Bervejillo, 1995). Asistimos a cambios sociales que encierran paradojas y contradicciones en forma permanente, como nunca antes se han generado pautas simbólicas comunes para casi toda la humanidad pero en paralelo también se han visto exacerbados los fundamentalismos étnicos y religiosos y por ende la aparición de conflictos que hablan de una incomunicación cultural (Arocena, 1997).

A esta nueva realidad social o etapa se le está denominando globalización. Beck realiza una diferenciación conceptual entre globalidad, globalización y globalismo. Para este autor globalidad sería que vivimos en una sociedad mundial en la cual las relaciones sociales no están integradas en la política del estado nacional. Es la sociedad percibida y reflexiva en la que lo "mundial" es identificado con diferencia, pluralidad y "sociedad" significa estado de no – integración, la sociedad mundial es entonces una pluralidad sin unidad. Globalización por su parte, son los procesos en los que los Estados nacionales se *"entremezclan e imbrican"* mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios. Finalmente, Globalismo sería la concepción según la cual el mercado mundial desaloja o sustituye al quehacer político. Se trata de la ideología del dominio del mercado mundial o liberalismo, una concepción monocausal y economicista que reduce la pluridimensionalidad de la globalización a la dimensión económica. Esta tiene un fuerte componente despolitizador que se basa en la ideología de los hechos consumados. (Beck, 1998) Tomando estas definiciones básicas se podría afirmar que la globalización hoy está orientada por el globalismo.

Este proceso bajo dicha conducción la fragmentación y la estratificación social asumen nuevas formas. Según Bauman: *"Los usos del tiempo y el espacio son tan diferenciados como diferenciadores. La globalización divide en la misma medida que une: las causas de la división son las mismas que promueven la uniformidad del globo. Juntamente con las dimensiones planetarias emergentes de los negocios, las finanzas, el comercio, el flujo de información, se pone en marcha un proceso "localizador", de fijación del espacio."* (Bauman, 1998) Este proceso conforma, según este autor, parte de las consecuencias humanas de la globalización y un proceso de polarización social y de fragmentación que produce dos tipos de ciudadanos en este mundo. Bauman sostiene que la movilidad constituye el factor de estratificación más poderoso de las sociedades actuales y que las decisiones, el poder, las transacciones, la vida, están dados por la capacidad de movilidad de los individuos. Sobre la base de los avances tecnológicos y los cambios en la relación tiempo/espacio, esta movilidad es real no sólo cuando implica desplazamiento sino también cuando es virtual. Lo virtual es real, el acceso a nuevas tecnologías constituye un elemento clave de esta movilidad y por ello de estratificación y polarización social. Mientras unos se convierten en ciudadanos globales otros quedan atados a la localidad. Esto implica más libertad para los que acceden a la movilidad y más marginación y exclusión para los que no lo hacen. Por un lado, están los "turistas" y por otro los "vagabundos". (Bauman, 1998)

En este escenario existen redes globales que articulan individuos, segmentos de población, regiones y ciudades, al mismo tiempo que excluyen otros tantos individuos, grupos sociales o territorios. Consiguientemente, los países están atravesados por dicha lógica dual en la que se crean redes transnacionales que forman parte dinámica de la globalización, al mismo tiempo que se segregan y excluyen grupos sociales, al interior de cada región o ciudad. Puede asumirse que el nuevo mundo a principios de milenio implica transformaciones estructurales en las relaciones de producción, cuyas manifestaciones más claras en la sociedad son; el aumento de la desigualdad y exclusión social y la fragmentación del empleo. (Castells 1998).

La expansión del uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y así como la de los medios de comunicación también ejerce su impacto sobre las sociedades locales. En

tal sentido, afirma M. Castells (1998) que viviremos en una sociedad con "perplejidad informada" que importantes sectores de la población tendrán, sin la necesaria educación y capacidad de análisis. Esto generará impactos sobre los procesos de socialización y cambios en los marcos culturales de referencia y las pautas de consumo cultural. En las sociedades locales se evidencia la "globalización de los procesos socioeconómicos y culturales y manifestaciones de anomia colectiva". (Candido Mendes 1997).

Procesos crecientes de fragmentación socioeconómica y consecuente segregación urbana generan cambios a nivel de las estrategias de los hogares así como transformaciones de las pautas culturales. Aparecen crecientemente situaciones de "vulnerabilidad y riesgo social" que particularmente afectan a jóvenes, mujeres y grupos carenciados (CEPAL-PNUD 1999). Es así que se considera que: *"En este contexto, asumimos que la fragmentación social es un proceso complejo y multidimensional, que requiere analizar en contextos específicos, ciertas variables centrales tales como: las pautas de estratificación social, la heterogeneidad del mercado de trabajo, los cambios en los agentes de socialización y las relaciones de poder."* (Veiga, 2000)

Los impactos sociales de estos procesos afectan los históricamente altos niveles de equidad e integración social del país y la región. Tal como ha sido señalado, emergen crecientemente durante los años noventa diversas manifestaciones de fragmentación sociocultural. (Veiga y Rivoir, 2002) La marginalidad y la pobreza adquieren nuevas características que se basan en una inserción laboral precaria e insuficiencia de ingresos, movilidad social descendente y violencia urbana. Esto contribuye al aumento de la desintegración y se reflejan en la segregación residencial. (Katzman 1996)

En términos de los impactos en los procesos locales y regionales han implicado cambios en las formas de gestión y gobierno y cambios culturales conjuntamente con nuevas pautas de consumo. Es de presumir que los impactos sobre las formas de gestionar el desarrollo son múltiples, desde las propias transformaciones de gobiernos (reforma del Estado, descentralización, etc.) a las consecuencias sociales de los procesos mencionados y los desafíos que esto plantea para las políticas sociales. (Veiga, 2000)

Políticas sociales locales

La Reforma del Estado es un tema central de la agenda pública de los países latinoamericanos que se ha consolidado debido a la crisis por la que pasa el Estado tal cual lo conocimos hasta pasado la mitad del siglo. En ese momento comienza a mostrar sus grietas el Estado Benefactor y el Estado Desarrollista en América Latina y se llega a los años 80 con una crisis basada en un fuerte déficit fiscal que sin embargo no afectó la gobernabilidad. Prueba de ello es que en muchos países latinoamericanos coincidió con períodos de reinstauración democrática. (L. Bresser Pereira, 1998)

Una respuesta a esta crisis del Estado se manifiesta en la década del 90 con el auge de las llamadas políticas neoliberales, en las que la Reforma pasa por dejar más espacio a las fuerzas del mercado buscando la reducción de este a la mínima expresión. Actualmente estas políticas son seriamente cuestionadas debido a los factores negativos que han generado y a la falta de solución de los problemas planteados. Los altos costos sociales de los ajustes, la debilidad del Estado frente a otros estados poderosos y el deterioro de la responsabilidad estatal en los problemas del bienestar de la sociedad, son algunas de las críticas que se le hacen. (Borón, 1999) Surgen propuestas en torno a buscar caminos de reformas que eviten el déficit fiscal, generen políticas más eficientes y democratizen la gestión. Una primera sugerencia en este sentido es cambiar la relación entre el Estado y la Sociedad Civil.

Los cambios planteados requieren de transformaciones institucionales fuertes de todos los actores intervinientes e implican una reforma del Estado que habilite un tipo de intervención pública

más compleja y que supere las trabas administrativo-burocráticas. Se requiere también de un fortalecimiento de la sociedad civil, particularmente de las organizaciones sociales que las coloque a la altura de la gestión. Diversos autores destacan la participación de este nuevo actor en la gestión del desarrollo de las sociedades contemporáneas, los términos de la misma están en pleno debate. (Arocena, 1994; Bresser Pereira y Cunill Grau, 1998; Rodríguez Villasante, 1998). Analizando los modos de gestión a nivel local se puede afirmar que la base está en la búsqueda de una gestión democrática que supere la gestión de carácter tecnocrático o de control político². Según Rodríguez y Velázquez (1994) el modo de gestión participativo constituye una buena base ya que la racionalidad articuladora del proceso de gestión es de tipo social, se caracteriza por priorizar la mejora de la calidad de vida de la población y el involucramiento de la misma en el proceso de gestión, aunque sea parcialmente. El énfasis está puesto en la participación ciudadana y la relación de esta con el Municipio y la aspiración del modo de gestión participativo, a largo plazo, es la gestión democrática que implica representatividad de las decisiones políticas, universalidad de la acción, transparencia y responsabilidad de la gestión, receptividad de las demandas ciudadanas y control vía partidos o mecanismos institucionales de participación.

En este marco las políticas sociales constituyen un tema de debate dada su especificidad e importancia en un escenario de fragmentación social, crecientes desigualdades y reforma del Estado. El debate acerca de las políticas sociales urbanas está atravesado por la problemática de las ciudades actuales donde temas como la metropolización, los problemas ambientales, la pobreza y la violencia son los prioritarios así como por la tendencia a que los municipios asuman responsabilidades que antes eran de los gobiernos centrales (Red Urb-Al, 1999). Este último fenómeno se manifiesta en la transferencia de responsabilidades a través de la descentralización que no siempre coincide con la transferencia de los recursos correspondientes. Situación que también se ha consolidado debido a la omisión atención a los problemas sociales por parte de los gobiernos nacionales constituyéndose los gobiernos locales en los referentes más próximos para la población en términos de las demandas sociales. Este escenario expone a los gobiernos locales a grandes desafíos y esfuerzos para mantener la calidad de vida a través de políticas que favorezcan el acceso a servicios de la población, la mejora de los espacios públicos, programas específicos orientados a sectores en condiciones de vulnerabilidad social.

Según Midaglia (2000) ha surgido el modelo de Estado Liberal Social en el que se implementa el pasaje de un sistema de protección universal de los ciudadanos a uno de asistencia social de carácter "residual" y se promueven políticas focalizadas o iniciativas anti-pobreza. Debido al deterioro en los servicios públicos del modelo anterior las consecuencias sociales de este cambio de orientación no parecen ser graves. Afirma que en tanto estas políticas suponen la existencia de participación social, es de esperar que los resultados sean diferenciados y acordes con el capital social existente en cada lugar donde se implementen. (Midaglia, 2000)

Incorporar la participación de la ciudadanía a las políticas sociales es algo relativamente innovador, particularmente si esta participación no se limita a la transferencia de responsabilidades sino

- 2 En una investigación comparativa de veinte municipios latinoamericanos se construye una tipología sobre la base de los modos de gestión local encontrados: el Modo Tecnocrático, el Modo de Control Político y el Modo Participativo. (Rodríguez y Velázquez, 1994). El Modo Tecnocrático se caracteriza por el predominio de la racionalidad técnica en la gestión, que gira en torno a la eficiencia en el uso de los recursos y la eficacia y productividad del servicio. Los técnicos son los actores por excelencia y los estudios de diagnóstico y los planes a mediano largo plazo, son los medios para lograrlo. En el modo de Control Político, lo que prima es la racionalidad política por parte de las autoridades locales, los agentes decisores o los intermediarios partidarios. La toma de decisiones esta mediada por los réditos que esta brinde en términos de acumulación de poder político y prácticas clientelares.

que busca un involucramiento compartido. Este aspecto no siempre está presente en el diseño de las políticas debido a la tradición de carácter asistencialista. También debido a que las políticas focalizadas y de compensación social que plantean los enfoques neoliberales no lo consideran un aspecto central. (Vilas, 1998).

En el caso de Uruguay y debido a su matriz histórica como a las características de las distintas modalidades de incorporación de la Sociedad Civil a las políticas, Midaglia señala a partir de su estudio sobre las políticas de infancia, que: *"(...) sólo una ínfima minoría de las organizaciones de la sociedad civil desarrolla líneas de acción independientes de algún tipo de apoyatura estatal."* Asimismo la heterogeneidad de las organizaciones involucradas está pautada por características marcadamente distintas - diferencias en la experiencia de trabajo con grupos vulnerables, distintas capacidades institucionales, etc. - (Midaglia, 2000) En este sentido, la heterogeneidad de las formas de intervención de las ONG abarca distintos aspectos constituyendo una gran diversidad de criterios de trabajo. Existen programas en los que la ONG es uno más, en una diversidad amplia de actores, mientras que en otros son el único actor interviniente. En algunos casos, los actores locales intervienen en las definiciones, el diseño y la implementación de las acciones, mientras que en otros están totalmente ausentes a pesar de que las acciones afectan su territorio. (Rivoir, 2000)

Se evidencia también la necesidad que las políticas sociales locales incluyan la integración social de la población como meta. En este sentido, los procesos de segregación residencial constituyen un aspecto clave ya que vinculado a la segregación e integración se encuentra un peligroso proceso en que los cada vez más los habitantes se relacionan más o solamente con sus iguales. Esto constituye un elemento de fragmentación que consolida grandes diferencias tanto de acceso a recursos dada la diferencia en las redes sociales, como de carácter socio-cultural que son muy profundos y difíciles de revertir. También los bajos ingresos constituyen un factor que ha jugado en contra de la superación de la condición de pobre. Esto remite a lo que varios autores señalan como una dimensión imprescindible que es la buena relación entre las políticas económicas y las políticas sociales. En tanto las últimas sean consideradas como compensatorias o como paliativas de los efectos negativos de las primeras no se lograrán mejorar las condiciones de vida de la población. Con políticas económicas que profundizan las desigualdades las políticas sociales, y en particular las focalizadas no lograrán la superación de la pobreza. La política económica guarda estrecha relación con otro factor clave para las condiciones de vida: el empleo. Su precarización, el empeoramiento de las condiciones de trabajo, el aumento de la informalidad, etc. son factores que coadyuvan al empeoramiento de la calidad de vida. No obstante este contexto, las políticas sociales tienen su especificidad y margen de intervención. (Veiga y Rivoir, 2001)

Las políticas actuales parecen no intervenir sobre estos procesos sociales que reproducen la pobreza y la fragmentación social sino que más bien se perciben esfuerzos aislados o focalizados que – más allá de su éxito – no logran transformar esta realidad o modificar estas tendencias. Parece imperioso incorporar nuevas dimensiones a la implementación de las políticas: un nuevo tipo de relación entre los actores técnicos y los políticos, el seguimiento y control que permita una gestión más eficiente, consideración de todos los recursos existentes a nivel local como punto de partida, tener en cuenta las redes sociales existentes en el territorio, y finalmente, la integralidad de las políticas sociales que condice con la multidimensionalidad y consiguiente complejidad de los fenómenos sociales. (Rivoir, 2001)

Salto: las transformaciones sociales recientes

Las percepciones de los actores locales entrevistados sobre las transformaciones que ha experimentado el departamento son coincidentes en cuanto a la profundidad de dichos cambios.

Según ellas un cambio central es la transformación progresiva de Salto como departamento donde predominaba el ganadero hacia una economía donde otros sectores empiezan a tener mucho peso. Lo sintetiza así uno de los entrevistados: *"Si algo caracteriza a Salto en los 90 es el fortalecimiento, la revitalización de todo el tema hortícola y citrícola con incorporación de tecnología y la producción y el impulso fuerte del sector turístico. Eso va en paralelo con un debilitamiento por razón de precios, del sector pecuario. Creo que el gran cambio, siendo esquemático, es el pasaje de un departamento que desde el punto de vista de su economía tenía una gran base pecuaria, hoy desde el punto de vista de su economía incide con fuerza similar, tanto el sector pecuario, la horticultura y el turismo."*

La pérdida de centralidad de la ganadería en la economía departamental se ha debido según manifiestan algunos de ellos, más al desarrollo de otros sectores que a la pérdida de rentabilidad de esta actividad. Sin embargo, y según uno de los entrevistados siendo Salto uno de los departamentos caracterizado por concentrar la mayor cantidad de ovinos del país, se ha reducido drásticamente el porcentaje (62%) de establecimientos con esta fuente de ingresos. Los sectores que destacan como "nuevos" son todos los vinculados al turismo y los servicios y los vinculados a la agroindustria. Sostienen los entrevistados que el desarrollo de estas actividades le ha permitido a Salto escapar a la crisis que tienen los departamentos vecinos que han quedado expuestos a las desventajas y perjuicios de la apertura externa.

No obstante, la economía departamental tiene una fuerte dependencia de los países de la región. En este sentido, la pérdida de rentabilidad respecto de los productos argentinos y brasileños los ha afectado directamente. Por otra parte, el propio efecto negativo sobre el turismo debido a la crisis de la región está dejando fuertes vacíos en cuanto a la generación de ingresos.

De acuerdo a los comentarios existentes en relación a los distintos sectores cabe hacer algunas puntualizaciones. En primer lugar, los entrevistados - algunos de ellos expertos en la materia - destacan la doble tendencia del agro. Por un lado, las dificultades a las que se enfrentan los pequeños y medianos productores hortifrutícolas debido a su baja rentabilidad productiva y comparativa en la región. Por otro lado, la concentración de capital en la industria frutícola orientado a la exportación, particularmente la citrícola en la que según uno de los entrevistados *"prácticamente en cinco empresas se concentra más del 75 - 80% del área de cultivos"*. Otro entrevistado señala al respecto: *"Cada vez se está produciendo una mayor concentración de la propiedad en pocos productores. Están desapareciendo los pequeños productores porque son inviables porque no tienen posibilidades de incorporar tecnología y ... es muy difícil resistir en un mercado competitivo. La producción de Salto es de exportación, o destinada al mercado interno que está amenazado por la producción similar que viene de Brasil con costos más bajos. Para el productor más chico es imposible sobrevivir y hay una consolidación de los grandes productores que tienen posibilidades de manejar otras reglas del juego. La gran escala le permite eso. Incluso pueden manejar toda la cadena desde la producción hasta la elaboración final. Sin embargo, el pequeño productor que vende en la puerta del establecimiento cada vez tiene menos posibilidades de subsistir."*

Se enfrenta a la adversidad competitiva respecto de los productos de los países vecinos y las dificultades en los mercados como el europeo. Ambos aspectos repercuten directamente en términos de las consecuencias sociales sobre la población local, en palabras de uno de los entrevistados: *"Cada vez queda en la ciudad de Salto, principalmente en los barrios periféricos, una masa de varios miles de personas en una situación de gran incertidumbre laboral y con una dificultad de acceso al mercado laboral."* Tanto en la fruticultura como en la horticultura se trata de una mano de obra poco capacitada para las tareas específicas del sector y no para otras, lo que potencia su dificultad de reinserción laboral.

El sector turístico y de servicios, aparece para los actores locales como el centro de su atención en términos de las expectativas y de su impacto sobre la economía y la sociedad local. Basa-

en el turismo termal y los distintos servicios que a este se vinculan, así como el impulso comercial dada la gran ventaja cambiaria que durante años esto significó para los turistas argentinos, este constituyó un elemento crucial para la economía del departamento. Señalan que se trata de un sector que se ha desarrollado fuertemente en los últimos diez años y que ha tenido repercusiones en distintos planos de la vida local como el empleo, la cultura, los aspectos urbanísticos y de centralidad urbana, migraciones, etc.

El alto flujo de turistas, las divisas que ingresan por tales conceptos, la modificación de los comercios locales – del viejo almacén a los supermercados y el shopping – constituyen algunos de los aspectos destacados. No obstante este crecimiento económico que permitió que Salto sorteara elegantemente las dificultades económicas en la que se han sumido el resto de los departamentos, empieza a complicarse en el marco de la crisis argentina. La misma que se desarrolla coincidentemente con una diferencia en el valor de la moneda respecto del dólar hace que también este sector pierda competitividad.

Estas transformaciones económicas han impactado también sobre el mercado de empleo. El bajo índice de desempleo, comparado con otros departamentos del interior del país se debe a esta reestructura. Según uno de los entrevistados este se ha basado en el fuerte crecimiento de empleos en el sector servicios por un lado y de los empleos precarios y poco calificados por otro.

Un aspecto positivo importante que se reitera en las entrevistas es la consolidación de Salto como centro cultural y de formación de la región. La consolidación y crecimiento de la Regional Norte de la Universidad de la República, el Centro Regional de Profesores de la Administración Nacional de Educación Pública y los centros de educación privada, han generado una actividad cultural creciente. Esto ha repercutido en una aceleración y movimiento cultural que se expande hacia distintos planos de la vida de la ciudad que se ha convertido en un polo de atracción para la formación a nivel regional – de los departamentos vecinos- y también transfronterizo – para la vecina ciudad de Concordia -. La visita de académicos, la ampliación de la oferta educativa, el aumento de actividades y grupos culturales, la afluencia y radicación de estudiantes del resto del país y la retención de los jóvenes salteños, constituyen algunos de los aspectos que han dado vida a la sociedad local.

Este resurgimiento de las actividades culturales se evidencia en la multiplicación de los grupos teatrales, literarios y de artes plásticas así como la presencia de distintos eventos culturales como recitales y obras de teatro. Este cambio lo describe uno de los entrevistados: *“Creo que se dan formas diferentes de lo que una vez existía. Hace un tiempo atrás los espectáculos se hacían en el Ateneo o en el Teatro, en lugares más bien tradicionales de encuentro de cualquier actividad artística. Ahora se ha multiplicado y hay distintos públicos que consumen distintos elementos culturales. Esto está segmentado según el contexto social, pero mucho tiene que ver el tema de la generación a la que se pertenezca, eso ha sido un fenómeno del último período. Los jóvenes por un lado, la gente mayor por otro, los jóvenes más jóvenes para determinado ámbito, los jóvenes no tan jóvenes para otro. Como que hay distribuciones espaciales o territoriales que son culturales también en función del tema generacional.”*

Este fenómeno es visto de distintas perspectivas, algunos actores consideraran que existe una subutilización de la infraestructura edilicia de la ciudad y tienen una visión más nostálgica de lo que otrora fue una ciudad con estos centros como referentes culturales (es el caso del Ateneo). Otros actores sostienen que además de los “nuevos fenómenos culturales” la sociedad local ha experimentado el impacto de las nuevas tecnologías de la comunicación como Internet y la incorporación de la televisión cable a los hogares. Uno de los entrevistados lo describe así: *“Creo que el fenómeno de los mass - media en Salto como en la mayoría de las ciudades- es importante. Se ha notado el peso de la televisión, sobretodo de la televisión argentina. El tema del cable ha impactado en el sujeto de una manera muy fuerte, lo ha hecho más adicto.”*

También el aumento sostenido de las desigualdades socio – económicas es mencionado por algunos de los actores como una de las tendencias que se visualizan en la sociedad salteña. Para estos actores la percepción es de un aumento de los sectores socio - económicos bajos en detrimento de los sectores medios. Asimismo es señalado por algunos actores los cambios en las conductas y las pautas de convivencia. También los comportamientos distintos de los jóvenes que trastocan las costumbres, el aumento de la delincuencia, violencia callejera y mendicidad son realidades nuevas que han impactado en la sociedad local.

En cuanto a la ciudad de Salto es evidente para los actores la expansión territorial de la misma. A esto se asocia la inmigración desde otros departamentos y el crecimiento de la población. Esto ha producido problemas tales como la habitación en zonas inundables, asentamientos precarios y la irracionalidad en el uso y la distribución de los espacios en los que se pueblan los bordes de la ruta o zonas sin servicios urbanos. También se señala que la ciudad se ha expandido debido a la edificación residencial de las clase media alta y alta. Estos procesos han derivado en la creación de muchos nuevos barrios. Estos cambios territoriales han tenido otra consecuencia visible en otros aspectos urbanos como lo es el tránsito. Uno de los entrevistados señala: *"También un problema aparejado al cambio territorial son los problemas de tránsito. El tránsito en Salto es bastante complejo, por momentos se hace difícil."*

Un reordenamiento territorial basado en los procesos socio – económicos territoriales es un factor que señalan los entrevistados. El impacto del Shopping es un factor que ha tenido un gran impacto desde distintos aspectos. De acuerdo a lo que manifiestan los entrevistados este emprendimiento generó grandes expectativas por parte de la población respecto a los empleos que generaría que luego se vieron frustrados. Desde el punto de vista urbano implicó un impacto en la centralidad de la ciudad en competencia directa con la zona céntrica que constituía históricamente el centro comercial, cultural y de sociabilidad. Por otro lado le un dinamismo que no tenía a la zona que lo circunda.

En resumen, hay una fuerte percepción de importantes transformaciones en el departamento y particularmente en la ciudad de Salto. Estas abarcan distintas dimensiones. En lo productivos se señalan cambio en la composición de los sectores más importantes del departamento destacándose el turismo. En lo territorial hay una coincidencia en cuanto al crecimiento y expansión de la ciudad, así como al cambio del uso de los espacios y en los lugares de las actividades. El aumento del tránsito, el aumento de la actividad y el movimiento en la zona del shopping y aledáneos, así como la fragmentación socio- espacial que se refleja en la creación de barrios periféricos (población carenciada) y barrios residenciales (sectores medios y altos). La reestructuración de la economía y su apertura ha favorecido el desarrollo del turismo y también es percibida en una apertura cultural. Esta se refleja en los usos y costumbres de la población local que ha diversificado el consumo productos culturales adquiriendo más peso lo global, lo regional y lo nacional.

Problemas y desigualdades sociales

Los problema y desigualdades que se visualizan en el departamento están fuertemente ligados a los procesos económicos recientes. Los principales problemas señalados son para los entrevistados consecuencias directas de las transformaciones en el ámbito productivo y comercial. En este sentido, la precarización del empleo urbano y la pérdida de capacidad de generar empleo en el ámbito rural, son dos problemas que en la visión e los actores constituyen los elementos centrales de una problemática social que se extiende a otras dimensiones.

Si bien muchos de los entrevistados hace referencia y alegan conocer las estadísticas oficiales en relación a la buena posición de Salto en cuanto a sus bajas cifras de desempleo a nivel

nacional, sostienen que lo que visualizan en la realidad local es una empobrecimiento de la población y baja de la calidad de vida sin precedentes. Señalan que las condiciones de trabajo han empeorado sensiblemente y que existe mucha desocupación. Una entrevistada lo describe así: *"La precarización se ha generalizado. Ya pocos discuten la formalidad de la relación contractual, se ha invertido la concepción predominante. Está instalado en nosotros que trabajar es lo que importa más allá de cómo sea, con contrato o sin contrato. Antes estaba muy metido en la formulación de una relación de trabajo, tanto el que buscaba como el que ofrecía trabajo en el mercado de oferta y demanda. Hoy ya no es así, la cuestión es 'queremos trabajar de cualquier manera y estamos dispuestos a cualquier posibilidad o manejo. A veces las dificultades de los empresarios son reales pero a veces las condiciones esconden una postura para obtener más ganancias o para tener menos costos, creo que hay distintas motivaciones. Antes esto estaba muy sancionado desde el punto de vista moral. Era muy difícil que alguien que estuviera instalado contratara por fuera. También contribuye a esta situación el debilitamiento de la organización sindical."*

Vale la información que brindan para la baja en la actividad agraria, fundamentalmente la existencia de productores agropecuarios imposibilitados económicamente de mantener su producción que comienzan a engrosar los cinturones de la ciudad y se vinculan a actividades de carácter zafral. Esto se refleja diferencialmente en el territorio departamental según uno de los entrevistados que señala que: *"Tenemos un despoblamiento muy fuerte en poblaciones como Constitución y Belén y jóvenes de muy baja calificación que vienen a instalarse a la ciudad."*

Un entrevistado señala: *"Salto se caracterizó históricamente, y esto no ha cambiado, por que todas las actividades están muy ligadas al tema de la zafralidad. Desde el punto de vista laboral hay una cantidad de gente que vive del trabajo en esas zafras. La horticultricultura que tiene mucho de cosecha y de siembra, el turismo también."* Los empleos existentes son señalados como precarios y aún las personas que cuentan con uno este es inseguro. Trabajadores rurales durante la esquila o la cosecha y vendedores de productos contrabandeados en el mercado informal, es una dinámica laboral cada vez más común según uno de los entrevistados. Las changas y el jornal son la modalidad creciente de empleo y esto genera según algunos de los entrevistados una modalidad de vida particular en la que no se puede planificar, incurrir en gastos permanentes y genera incertidumbre e inseguridad respecto del futuro. Uno de los entrevistados describe esta problemática de la siguiente manera: *"Comparándolo con la tasa de desempleo uno ve como que no puede ser que haya tan poco desempleo pero que haya gente con muchas carencias. Quizá como hay muchos zafrales, trabajan un tiempo entonces inciden en que no haya mucho desempleo pero en realidad sus expectativas de vida no están colmadas."*

Otro aspecto señalado es la relativización de los empleos generados por el turismo y el comercio que han crecido en los últimos años. Señalan algunos de los entrevistados que estos empleos son también zafrales y por lo general muy mal remunerados. Asimismo sostienen que para muchos de ellos se requiere capacitación especializada y por ende no genera ocupación en forma masiva ya que es sólo un sector de la población que accede a los mismos. Uno de los entrevistados señalaba: *"El turismo, por el momento, no es un sector fuertemente demandante de mano de obra. En todo caso la que demanda exige cierta especialización en algunas áreas y creo que la demanda en ese plano está satisfecha y los salarios que se pagan son realmente bajos. Hay todo un problema de desempleo y empleo precario de manera que la capacidad de compra de los salarios de los sectores que acceden al empleo es muy baja."*

Por otra parte, a la par de los empleos que se generaron con la aparición del nuevo sector comercial (shopping) se han cerrado comercios y ha decaído la zona céntrica con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo y de actividad en general.

En cuanto a las desigualdades sociales predominantes en el departamento, en las entrevistas

se retoma la "fama" de Salto en términos de una sociedad fuertemente estratificada donde las desigualdades forman parte de las características más destacadas en el imaginario nacional. Sin embargo, esta característica también ha cambiado en términos de que la propia estratificación del departamento se ha modificado debido a la reconversión productiva que ha sufrido. Es así que lo que antaño fuera una clase alta vinculada a las grandes extensiones de producción ganadera, hoy ha visto reducido su peso económico y de poder a nivel local. Uno de los entrevistados los describe: *"Un sector como el de la ganadería que siempre tuvo un buen ingreso, un status social considerable y una buena calidad de vida, desde hace cuatro o cinco años se ha empobrecido muchísimo. Ese es otro sector que si bien tiene un monto de capital importante, tampoco tiene capacitación para acceder a otros empleos o actividad. De modo que ahí también están apareciendo problemas importantes en la sociedad de Salto"*

Haciendo referencia a estos cambios otro entrevistado lo percibe de la siguiente manera: *"La gran diferencia es que hubo una redistribución de la riqueza de Salto. Años atrás el productor ganadero era inmensamente rico y después había otros sectores que no tenían una posición económica importante. Hoy la gran riqueza de aquel sector ha decaído y la riqueza o las divisas, los promotores de la generación de plata o de divisas es otro sector. Como el sector turismo, hortícola o del comercio. A mí me parece que las diferencias se achicaron, de lo que era una alta clase social a una clase media ahora hay una menor diferencia."*

Ha aparecido otro sector económico pujante y en expansión vinculado a la agroindustria y los establecimientos turísticos, aunque también se señala la relativa inserción y origen local de dichos actores. En ese sentido, participan de la economía local más capitales externos a la localidad y al departamento. En este marco existe una percepción de que en los últimos años ha habido un cambio en la composición de los sectores medios, que por un lado han declinado – los vinculados al pequeño comercio, la pequeña y mediana producción agrícola – y por otros se ha ampliado y desarrollado – asalariados vinculados a los servicios turísticos, pequeños propietarios, profesionales, servicios a las empresas, etc. –

La situación de crisis económica del país y de la región son visualizados como contexto de los problemas locales. Así es que se señalan los impactos negativos en la economía local y en la situación socio-cultural de la población del departamento. En este plano entrevistados que trabajan en el ámbito social tanto a nivel municipal como de Ong, señalan el aumento de la población en condiciones de vida de pobreza. El aumento de los merenderos y comedores es, según estos entrevistados, un síntoma de esta situación de empeoramiento de las condiciones de vida. La violencia, la mendicidad infantil, el vandalismo, la situación de calle de la infancia, la deserción escolar, las condiciones de vida precaria (sin los servicios básicos de agua y electricidad), el alcoholismo en los jóvenes, los problemas de vivienda y la falta de servicios de salud son algunos de los problemas que los entrevistados perciben que han aumentado en los últimos años y siguen en aumento. Una trabajadora social de una Ong lo describe dramáticamente así: *"Lo hemos conversado con otros colegas o con otras instituciones que trabajan en esto y coincidimos en que hay cada vez más hambre. Eso lo vemos en los chiquilines con los que trabajamos. Hay cada vez más miseria en todo el sentido de la palabra, y en todos los aspectos. No solamente material sino simbólico, también en valores, en conductas, en... yo digo una frase muy fuerte que es que nos estamos animalizando. Lamentablemente es así..."*

El abandono de la educación por parte de los jóvenes conjugado con un empleo precario debido a la baja calificación es un círculo que uno de los entrevistados señala como reproductor de condiciones de vida precarias y que refuerzan las desigualdades. La baja calificación impide que consigan mejores empleos y por ende que mejoren sus ingresos y sus condiciones de vida. Así describe una trabajadora social esta problemática social: *"Principalmente creo que toda la familia con todos los problemas sociales que estamos viviendo se está desintegrando, se ha desintegrado. Esto*

acarrea muchísimos problemas en los jóvenes y en los padres. La despreocupación, violencia, hurto, menores infractores, drogadicción, agresividad, alcoholismo, situaciones de calle. Porque a veces decimos situaciones de calles es los niños que están pidiendo, pero también tenemos clase social media donde los padres no se preocupan o trabajan todo el día y el joven de 15 años pasa el día en la calle, sin saber horarios, controles, etc.. Toda esa problemática social está unida a la problemática económica y cultural y se genera una cadena de factores."

Uno de los entrevistados que trabaja con adolescentes sostiene que se experimenta una crisis de socialización: *"Sobre todo los adolescentes que están atravesados por una cantidad de cuestiones que no les permite identificar cuales son las pautas que la sociedad establece como mecanismos de regulación entre los sujetos. Con esto quiero decir que hay una crisis de la socialización. Aquello que tradicionalmente era bastante fácil, por lo menos en términos teóricos que la familia, la escuela, había cierta compatibilidad entre los valores que se impartían en un lugar y en otro por lo tanto no se creaba tanto barullo en la cabeza del adolescente. Hoy eso está quebrado."* Según este entrevistado tiene que ver con la llamada crisis de valores. Antes estaba más clara la estructura jerárquica de los valores, hoy a través de los cambios experimentados en el ámbito cultural y lo social hay una multiplicidad que se entremezclan. Entran en contradicción, se superponen se redefinen todo a una velocidad acelerada que es impuesta por los cambios sociales y por la globalización, y los tiempos para la reflexión son muy acotados o inexistentes.

A partir de las entrevistas se puede percibir la complejidad de esta realidad social. Por un lado, las situaciones sociales generadas a partir de la inseguridad y la precariedad del empleo. Por otro lado, uno de los entrevistados marca la diferencia con la pobreza rural o de rancheríos característica del interior años atrás: *"La parte más pobre de Salto sigue siendo un sector pobre, con mejores comodidades que es lo ha dado el progreso. Que la gente tenga cable, tenga un televisor color, tenga su moto, ese tipo de cosas ha mejorado su nivel de vida. De repente uno no puede comparar que tenga una moto y tenga una casa en mal estado pero la gente prefiere la moto a mejorar la casa. La gente se ha dado el gusto de tener la moto para ir a trabajar, de tener cable porque quiere mirar una buena televisión antes de mejorar la vivienda. Creo que las diferencias sociales se han achicado de acuerdo a lo que era en otra época."*

Otro de los entrevistados tiene otra percepción: *"Es evidente que hay un grupo de personas con un gran poder adquisitivo y también creciendo el número de aquellos que tienen muchas dificultades para satisfacer sus necesidades básicas. Creo que ese es un elemento que se percibe claramente y es posible detectar esas diferencias comparando épocas anteriores."*

En este sentido, nuevos fenómenos sociales aparecen uno de ellos es señalado por una trabajadora social: *"Lo que se ha visto en estos últimos diez años es el crecimiento de los asentamientos. Grupos organizados que en 24 hs. ocupan predios es algo nuevo, que alguna familia aislada se asentara en algún terreno sí, pero grupos tan organizados como se ha dado no. Eso es nuevo."*

Muchos señalan una polarización de la situación socio-económica de la población que se refleja en los aspectos residenciales. La propia ciudad se ha expandido en dos sentidos claros, los sectores de altos ingresos han edificado nuevas viviendas de en lugares privilegiados de la ciudad, mientras que la población carenciada se ha asentado en zonas inundables o carentes de servicios e infraestructura urbana mínima. Una trabajadora social lo describe así: *"En la medida que cada vez estamos con mayores problemas de relacionamiento, cada vez hay también mayores distinciones. La gente que está de un lado o del otro se auto discrimina o discrimina al otro. Eso aparece vinculado básicamente a dimensiones territoriales "los del barrio tal" los del otro barrio."* Esta segregación repercute directamente sobre la integración social de la población salteña en niveles hasta ahora no experimentados.

Algunos de los cambios del ámbito cultural también se perciben en la sociedad salteña, uno

de los entrevistados reflexiona sobre estos aspectos de la siguiente forma: *"Por un lado, se ve que la sociedad salteña quiere conservar a nivel de tradiciones, mitos y costumbres una identidad propia. Pero también esa identidad está siendo cuestionada y la apertura al mundo por distintas vías va impactando en la sociedad de forma tal que va asumiendo otras características que podríamos llamar más universales, aunque no sé si es la palabra más correcta. Pero digamos que una especie de encierro identitario se va reconstruyendo. Se van fusionando otros elementos en la ciudad y en el espacio característicos de las ciudades influidas por fenómenos globales a todos los niveles"*.

En síntesis, los actores perciben que conjuntamente con las transformaciones territoriales se ha experimentado cambios sociales importantes. El aumento y la complejización de las desigualdades son los aspectos destacados. Por un lado, la consolidación de una parte de la población con serias dificultades para la subsistencia y de otro sector de la población que se enfrenta a situaciones de vulnerabilidad. El problema del empleo – la baja remuneración, la sazonalidad y la inseguridad– repercute fuertemente sobre el estilo de vida de la población de más bajos recursos. Esto impacta fuertemente sobre aspectos culturales de la población y también refuerza la desintegración social, compartiendo los distintos sectores sociales cada vez menos el espacio social. Los actores perciben una modernización y cambios económicos que conviven con peores condiciones para gran parte de la población y con la ruptura de costumbres y fuerte cuestionamiento de la identidad local. La fragmentación socio- territorial y cultural destruye espacios de integración existentes hasta el momento.

Acciones y Políticas Sociales

Inquiridos sobre la existencia de política sociales a nivel local los entrevistados mencionan una serie de programas que atacan los problemas sociales. Estas menciones abarcan el trabajo con la infancia, con familias carenciadas y los vinculados a la vivienda. Las becas a estudiantes y el trabajo de Ong en comedores y actividades en barrios carenciados son algunos de ellos. La participación de una diversidad de instituciones públicas y privadas en las políticas y programas existentes (Iname, IMS, Primaria y Ong) es destacada. Según algunos entrevistados esto constituye una innovación de las políticas en los últimos años que se distingue claramente de modalidades anteriores en las que el Estado era el único actor y referente y el trabajo de las Ong era una línea de intervención social paralela.

Se detecta una coincidencia en cuanto a las características de estas intervenciones, señalando la totalidad de los entrevistados programas sociales puntuales. Más allá de reconocer la importancia de los mismos así como sus logros, muchos de ellos visualizan esta fragmentación como una debilidad en tanto política social.

Dentro de las acciones que se destacan, la descentralización del Hospital y la proliferación de las policlínicas barriales es señalada como un importante avance respecto de la expansión de la cobertura de dicho servicio y la optimización de los recursos existentes. En el ámbito educativo es destacada la extensión de la matrícula a los niños de cuatro años y los esfuerzos por disminuir los índices de deserción y repetición en segundo ciclo aunque este esfuerzo ponga en evidencia un gran déficit locativo y de infraestructura. Por otra parte, la Dirección Nacional de Empleo implementa programas de capacitación para la reinserción laboral y realiza acciones tendientes para la reconversión laboral con los trabajadores en Seguro de Desempleo que les facilite su reinserción en el mercado laboral.

En el ámbito municipal, inquiridos los técnicos y jerarcas sobre las políticas sociales que desde allí se implementan, destacan la importancia que ha tenido la política de becas a los estudiantes para que puedan trasladarse de los distintos barrios a los liceos. También mencionan la existencia de una Oficina de Atención e Información a la Mujer que trabaja con los temas de violencia doméstica.

drogadicción y embarazo adolescente. En cuanto a las modalidades de trabajo los convenios con Ong u otros programas del Estado como el Iname o Plan Caif son destacados como aspectos positivos. De acuerdo a la información brindada por los jerarcas de esta institución pública, se llevan a cabo acciones tradicionales de los municipios como la distribución de canastas de alimentos, prestación de servicios básicos en los barrios más carenciados como el "camión del agua" y la mejora del "cordón - cuneta" en aquellas zonas recientemente habitadas.

La opinión de los otros entrevistados acerca del rol del municipio es heterogénea. Es probable que detrás de estas distintas visiones se encuentre por un lado, las simpatías político partidarias, pero también concepciones distintas acerca del rol que debe jugar el municipio en relación a la intervención en los procesos sociales y económicos. Así uno de los entrevistados resalta el rol asumido por parte de la Intendencia de Salto como agente local mientras que en opinión de otros las políticas sociales municipales son inexistentes. Son señalados también los déficit de obras y políticas concretas en relación al ordenamiento territorial que amortigüe y organice la expansión irracional e irregular que ha tenido la ciudad así como los problemas de saneamiento y de contaminación ambiental.

Algunos de los técnicos entrevistados afirman que los programas sociales existentes se sustentan en recursos de organismos nacionales (SIAY, Dinae, PIAI, INAME, etc.). Estos entrevistados no perciben que se desarrollen políticas sociales departamentales y simplemente enuncian programas o acciones puntuales. En palabras de un entrevistado: "... *más bien se atacan aspectos puntuales que se presentan de acuerdo al déficit social.*" y otro sostiene que "*las acciones que se desarrollan son de carácter tradicional, de apoyo puntual a algunos ciudadanos con alguna dificultad*". Detrás de estas afirmaciones se encuentra probablemente una crítica a las formas tradicionales de política local caracterizadas por el clientelismo político y a la focalización de las políticas sociales.

Si bien sostienen que cualquier tipo de acción social vale en la medida que contribuye a paliar las situaciones sociales críticas, afirman que las existentes resultan insuficientes en el marco de la situación social actual. Al respecto señalaba uno de los técnicos entrevistados: "*Son temas puntuales, que se atacan puntualmente, me da la impresión que no hay en el departamento un esquema de políticas sociales que abarque todo el departamento. No hay ni estudios ni diagnósticos y luego una puesta en práctica en base a eso.*"

Algunos entrevistados señalan la ausencia de políticas tendientes a paliar efectos negativos de la apertura económica que generan problemas sociales. Es el caso de la problemática de los productores y los trabajadores rurales para los cuales se implementan algunos programas pero no se ajustan a sus necesidades. Uno de los expertos entrevistados les critica en dos puntos: "*por un lado, el personal involucrado no conoce en profundidad la realidad de los sectores hacia los cuales está orientado, en segundo lugar, estas políticas han ignorado las organizaciones existentes, en este caso de productores agropecuarios.*" Por otro lado, destaca que se hayan centrado en la asistencia técnica cuando ese no es el principal problema que afecta a los productores. Se podría afirmar que la percepción es que estos programas se ejecutan de acuerdo a lógicas ajenas a la perspectiva local de los problemas que buscan paliar. Se definen centralmente y acorde a los criterios que determinan los que brindan los préstamos o fondos para su ejecución y que no necesariamente conocen la especificidad que asume la problemática en esta región.

En términos generales, se puede sostener que aquellos entrevistados que fueron más exhaustivos respecto de las características y la profundidad de las desigualdades sociales son los más críticos respecto a las políticas públicas tendientes a enfrentarlas. Una trabajadora social sostiene incluso que muchas veces a través de acciones desde el sector público se refuerzan las diferencias existentes: "*Lo vemos en los programas con jóvenes y en los vínculos con los organismos públicos. Si hacemos un pedido para exonerar entrada a los centros termales y decimos de donde son, no dan la entrada. Ahora si provienen de otra de las opciones educativas con mejor nivel económico y prestigio*

social, entonces hay parcelas libres. ¡Estamos estigmatizando desde los lugares que se supone que no debiéramos, aduciendo razones económicas!"

La política de vivienda es señalada como deficitaria ya que no logra cubrir las necesidades de los nuevos habitantes de la ciudad. Por otro lado, si bien los planes de regularización de asentamientos son percibidos como un avance, algunos actores señalan que deberían ser complementados con políticas sociales que contemplen otros aspectos como el empleo, la salud y los servicios en general. En este sentido señala una trabajadora social de la Intendencia: *"Es positivo mejorar los servicios de un asentamiento sólo que eso acarrea otra situación que es tener que cumplir con obligaciones. Por ejemplo de pago de la conexión de agua o de luz y eso después no lo puedes sustentar. Lo que ocurre que deben estar acompañados de políticas económicas para que la gente pueda autosustentarse. Las familias deben tener un sueldo estable mínimo como para poder absorber esas obligaciones."*

La falta de coordinación y la fragmentación de las políticas hace a su ineficiencia. La misma entrevistada ejemplifica este problema que enfrentan las políticas sociales con otro caso: *"Los proyectos Caif están sustentando el desarrollo de los niños ya que les están permitiendo llegar a la escuela bajo las condiciones de niños en situación socio - económicamente "normales" o mejores. Pero no le cambia el contexto habitacional, si ese niño vive en una pieza de cinco por cinco donde viven diez personas, el bajo rendimiento va a continuar. Por eso te digo que todo proyecto tiene que ir acompañado de políticas más globales. La primera demanda es el trabajo. sin embargo es un aspecto que no lo podés tocar porque no depende de ese proyecto específicamente."*

Los entrevistados más vinculados a las políticas sociales hicieron algunas reflexiones que van a la pena retomar. Uno de los entrevistados critica que las políticas son de carácter sectorial y por eso consideran siempre un aspecto de la vida de las personas, que deberían ser más integrales y por eso necesariamente ser tratadas interdisciplinariamente. Otro de los entrevistados sostiene que si bien existen los distintos programas sectoriales y focalizados territorialmente: *"Hay carencias en cuanto a pensar en forma global, y no tanto en políticas dispersas que parten de las necesidades de la gente tendrían que surgir en forma más planificada, pensada..."*

Un aspecto interesante que surge en las entrevistas es la relación existente entre la dimensión cultural de los problemas sociales y su inclusión en las políticas sociales. Uno de los entrevistados afirma que las políticas existentes no consideran los aspectos culturales ya que sólo se enfocan en satisfacer las necesidades materiales y sostiene: *"Como te digo, todo programa debe encarar a la persona en su totalidad, no sólo los bienes materiales sino lo que podríamos llamar los espirituales culturales. Opino que no se arregla la situación dándoles fuentes de trabajo solamente, sino que es de por medio todos los valores que se viene en la sociedad para mí antivalores. Porque supongamos que el máximo sea "tener" y yo implemento políticas que aumentan esa capacidad. Entonces eso lleva a un consumismo desenfrenado por lo tanto no es un beneficio para la persona ni para la sociedad. Están otros valores espirituales como la solidaridad, la justicia y valores de ese tipo que es importante atender."*

También señala que si bien varias instituciones públicas han incrementado su presupuesto como el caso del Iname – la situación social ha empeorado mucho más y por eso resultan insuficientes los recursos. Otra trabajadora social señala que la problemática social se ha agudizado y cambiado tanto que interpela fuertemente las formas de intervención: *"Aparece un circuito de familias en las que diariamente se agudizan las necesidades básicas insatisfechas. Te estoy hablando de comida y de servicios, lo que nos hace replantearnos los modelos de intervención. Nosotros estamos muy orientados a la promoción y con una definición institucional desde hace años de evitar el asistencialismo. Esto era algo histórico e indiscutible. Ahora más allá de lo que podemos teorizar, a nivel de terreno nos estamos dando cuenta que hay cosas que tenemos que atender que tienen que*

ver con la comida y con destinar recursos a ello. Tienen que ver con manejar situaciones que antes no se nos presentaban como por ejemplo a nivel de pérdida de valores, el manejo de la violencia..."

Esta reflexión da cuenta de cómo la situación social de crisis ha ido transformando la intervención social simplificando sus alcances y limitando su incidencia. Es ilustrativo el ejemplo que nos presenta: *"Hace diez años las Ong no trabajaban con niños y jóvenes esto comenzó en la década del 90. (...) Para que te hagas una idea, en este convenio nos piden una caracterización de los centros y te piden una merienda reforzada. Nosotros empezamos en el junio del 98 con una merienda. Trabajábamos unos equipos multidisciplinarios, maestros, sicólogos, asistentes sociales, etc. y la merienda era algo complementario. Al año empezamos con dos meriendas una a las tres y otra a las seis de la tarde, porque los chiquilines no se sostenían hasta las seis de la tarde. Desde el año pasado incorporamos dos cenas. Los lunes y los viernes que eran los días peores porque durante el fin de semana no comían. Ahora incorporamos una cena más y estamos viendo que antes algo sobraba, ahora no sobra nada. Dirás es una muestra, son 70 familias, pero bueno, en el barrio en esta zona hay un merendero que funciona los fines de semana y van 100 gurises. Lo están haciendo ad honorem, gente que pone... que sé yo. (...) Conversando con otras colegas que están trabajando en otros programas como Club de niños, Plan Caif, coinciden en que pasa lo mismo en otros barrios..."* La intervención se ve reducida a la alimentación y a salvar la subsistencia cotidiana de las personas, en ello se agotan los recursos disponibles. También se consigue el apoyo y la contribución voluntaria de la población para sustentar las acciones necesarias.

Una trabajadora social reflexiona sobre las políticas sociales: *"El tema que no son suficientes y tenemos mucho que aprender todavía en cuanto al uso de los recursos y articulación de las políticas. Están muy sectorizadas las políticas sociales en este país, desde la concepción hasta la ejecución. Están muy cruzadas por lo político desde la ejecución hasta medir los réditos políticos y eso complica la cancha."*

En resumen, los entrevistados confirman la existencia de programas, proyectos y acciones sociales en el departamento y la ciudad de Salto. Destacan como negativo la fragmentación y el carácter puntual de dichas acciones y como positivas las nuevas modalidades de trabajo conjunto entre sociedad civil y Estado. Se trata de organismos centrales del Estado y Ong locales, mientras que la Intendencia no aparece con un rol importante en las políticas sociales sino más bien continuando con acciones de carácter tradicional e incluso particularista. La falta de políticas sociales locales, de diagnósticos situación social local y de planificación de las acciones y políticas a emprender son aspectos que se señalan como necesarios de resolver. En este marco las desigualdades no son afectadas y las intervenciones por lo general se alejan de los problemas reales de la población por ser concebidas centralmente. La sectorialidad, la falta de coordinación y la agudización y empeoramiento de la situación social expone a los actores locales a nuevos desafíos metodológicos y de consecución de recursos. Programas importantes como la regulación de los asentamientos no resuelven la situación social en tanto a las familias se les dificulta mejorar su calidad de vida por la falta de ingresos que les permitan sustentarse. Cómo intervenir en la sociedad sin consolidar el clientelismo pero tampoco obviando las penurias y urgencias más inmediatas de la población es un desafío grande y cuya solución será de una indudable complejidad.

Hacia dónde va el Departamento de Salto?

Las perspectivas que los actores perciben para el departamento se enmarcan en una situación de crisis nacional y regional que en Salto repercute en forma tardía. La incidencia positiva de la agroindustria de carácter exportador, el turismo termal y los servicios vinculados al mismo parecen haber amortiguado el impacto de la apertura externa y la reestructuración económica. Asimismo las

ventajosas diferencias cambiarias en relación a Argentina favorables durante muchos años, junto con su situación de frontera hicieron también coadyuvaron a amortiguar dichos impactos. La inserción de Salto es caracterizada por uno de los entrevistados de la siguiente forma: *"Salto está asignado dentro de la dinámica de un país del Tercer Mundo, a tener un desarrollo dentro del turismo, como ciudad centro de servicios, una potencialidad de integración con la Argentina, y que se mantenga en lo agropecuario y el desarrollo de lo citrícola."*

En la actualidad el contexto regional ha cambiado y le es tan adverso como al resto de los departamentos del país, por lo que las opiniones y representaciones del departamento y la ciudad a futuro se tornan más negativas. Las críticas a la política económica se agudizan y la crisis regional, en particular la argentina es valorada como de un gran impacto negativo. Este escenario frustra las expectativas respecto a la incidencia del sector turismo en la expansión económica del departamento, así como la pérdida de competitividad de los productos de la agroindustria cierran las puertas para el crecimiento. Aún así en términos de mediano y largo plazo el sector turístico es visualizado con las mejores perspectivas aunque los actores expresan su impotencia ante los factores externos. Sin embargo, uno de los entrevistados relativiza la potencialidad su estacionalidad y las limitaciones que imponen las reducidas dimensiones del mercado nacional. Señala: *"En la medida que las dificultades de salarios en Argentina y Uruguay subsistan, el turismo va a tener menos ingresos que los que ha tenido hasta el momento."*

Los actores tienen una gran sensación de estar expuestos a variables y avatares externos de la región y el mundo, y perciben la agudización y profundización de la crisis económica. El reclamo por políticas sociales, fundamentalmente dirigidas a la generación de puestos de trabajo y productos son algunos de los reclamos y necesidades planteadas por los entrevistados. Uno de ellos afirma: *"No creo que Salto pueda aislarse del resto del país. Esto de que tenga el sector turístico que tenga cierta pujanza o dinamismo no creo que lo diferencia mucho del resto del país. En el corto plazo tendrá mejores condiciones para sobrevivir la crisis pero en el mediano y largo plazo creo que va a ser igual que el país. Porque toda la inserción en el mercado global no nos favorece."*

Posibles proyectos como el Puente a Concordia son visualizados como emprendimiento que implicarían la creación de fuentes de trabajo, pero que adicionalmente generarían problemas sociales y urbanísticos que tendrían que preverse. Esta posibilidad genera expectativas respecto de la creación de puestos de trabajo pero también grandes incógnitas respecto de sus impactos territoriales y ambientales sobretudo en el marco de la falta de políticas de regulación y planificación de los procesos.

El proceso de segregación territorial que está experimentando la ciudad es visualizado como un aspecto que a la vez que expresa, profundiza las desigualdades. La tendencia a la conformación de barrios privados, sobre todo a lo largo de la costa del Río – señala un entrevistado que emprendimientos en ese sentido ya han sido aprobados en la Junta Departamental. Este fenómeno del shopping han afectado el valor de la tierra y la tendencia parece continuar. Otro entrevistado señala que de continuar las dificultades de acceso al mercado laboral y las condiciones de trabajo existentes, que incluyen la precariedad y los bajos ingresos, aumentarán las desigualdades sociales. En relación a la procedencias de la solución a los problemas sociales otro de los entrevistados sostiene: *"La Intendencia que también es una fuente de mano de obra tiene un fuerte déficit. No percibo que por ahí venga un cambio. Me parece que tendríamos que trabajar en algún mecanismo de redes, instituciones solidarias y de compromiso social para cubrir algunas cosas que el Estado tendría que atender."*

En general el gobierno municipal no es considerado en las reflexiones de los entrevistados.

cuando se les pregunta por el futuro del departamento. Salvo uno que sostiene que *"hay un divorcio bastante grande entre el ámbito político, los distintos sectores políticos del departamento y en particular en el sector de gobierno con lo que pasa en la realidad."* Hay también reclamos para que el gobierno departamental asuma iniciativas y liderazgos que permitan defender los intereses locales. Uno de los entrevistados sostiene que debe ser acompañado por la multiplicidad de actores locales y eso será lo que permita adaptarse o no a los cambios actuales.

En cuanto a las fortalezas que cuenta el departamento y la ciudad de Salto es de destacar lo señalado por otro entrevistado: *"(...) la organización social, los agentes de desarrollo local en Salto han trabajado históricamente bien. Eso coloca a Salto mejor en el contexto del interior del país. (...) Es una sociedad con gran sentido de identidad a diferencia de otras sociedades y por momentos se puede constituir en un obstáculo para quienes vienen de otros lugares. Esto no es definitivo no, por el contrario le sirve como protección. Tiene un tejido social bastante fuerte..."*

En relación a los aspectos culturales uno de los entrevistados marca el peligro existente en relación a la pérdida de identidad local. Afirma: *"Los valores se van como globalizando y esas inevitable, no se puede frenar. Pero el gran riesgo es que se uniformicen y se pierdan las identidades propias de cada región de cada país, de un núcleo de personas. Que se vayan perdiendo los valores auténticos y se vayan adquiriendo otros que no lo son tanto."* Por otra parte se tienen importantes expectativas en relación a Salto como centro regional de referencia cultural y educativa ya que puede constituir un factor para el desarrollo de otro tipo de actividades y movimiento de capitales.

Resumiendo, los actores perciben una clara agudización de la crisis a nivel local que reduce las diferencias entre el departamento con el resto del país. En este marco las perspectivas a futuro son negativas y se les dificulta visualizar alternativas o cambios en la situación actual. Relativizan el impacto de las posibles grandes obras y tienen una percepción de la profundización progresiva de los problemas sociales. Las expectativas del turismo se ven reducidas por la situación regional y nacional así como las de crecimiento del sector agro - exportador y sus beneficios para la economía local. Se mantiene cierta esperanza en mantener a la ciudad como centro de referencia cultural en la región y se reclaman políticas sociales que permitan aplacar esta situación con la Intendencia en un liderazgo claro.

Reflexiones Finales

A partir del análisis llevado a cabo en el presente trabajo se pueden realizara algunas reflexiones de carácter más general en términos de la problemática planteada. En primer lugar se puede afirmar que los entrevistados identifican las particularidades de la realidad socio-económica del departamento en los últimos diez años que lo diferencian del resto de los departamentos del país. Hay un reconocimiento de grandes transformaciones experimentadas en su economía y también en las características de la vida urbana. Los cambios en los aspectos productivos con el crecimiento del sector turismo y sus impactos en la economía local así como el desarrollo del sector agro-exportador. El crecimiento de estos sectores de la economía, en la visión de los actores, han permitido postergar y en cierta manera amortiguar los impactos más fuertes y negativos de la apertura externa.

El crecimiento y expansión de la ciudad de Salto y sus transformaciones urbanísticas y de dinámica son cambios que han afectado el estilo de vida, identificándose procesos de fragmentación socio- espacial con la aparición de barrios periféricos de población excluida y barrios residenciales de sectores medios y altos. También identifican una apertura cultural e intensificación de este tipo de intercambio y eventos, constituidos por un lado por el crecimiento de actividades e instituciones vinculadas a la educación y con una mayor incidencia de la información sobretudo de medio de comunicación y nuevas tecnologías. Se visualizan los impactos de la globalización en estas transformacio-

nes descritas pero también del globalismo (Beck, 1998) que la domina que se visualiza en la aceptación por parte de los entrevistados de la exposición de los fenómenos que provienen del ámbito global y sus inevitables e incontrolable incidencia en los procesos de su territorio, su economía y su vida cotidiana.

Se visualiza la consolidación de crecientes desigualdades sociales y fragmentación en la sociedad en la que a la vez que un sector de la población se ha modernizado, con la introducción de nuevas tecnologías y pautas de consumo, acceso a los ámbitos globales existe otro sector constituido por los vagabundos (Bauman, 1998) residentes de la ciudad cuyas necesidades básicas a duras penas son satisfechas y cuyas posibilidades de movilidad social y física son extremadamente limitadas. Estos fenómenos dan cuenta de una complejización de las desigualdades en las que las distancias entre los estratos socio-económico y culturales parecen profundizarse. Aún en una sociedad local de las dimensiones de Salto los encuentros entre sectores sociales distantes parecen ser cada vez más esporádicos y menos frecuentes, y se pierden las características de sociedad integrada.

Los caminos de salida a esta situación parecen difíciles en tanto subsiste un problema a la base que es el problema del empleo al que se ve enfrentados los distintos sectores sociales y que es percibido como un tema central en la problemática de esta sociedad. Este problema asume en Salto su particularidad dado los bajos índices de desocupación que presenta en los últimos años y que son por otra parte conocidos por los actores. No obstante lo cual destacan las bajas remuneraciones, la zafra y la inseguridad como componentes que hacen que la calidad de vida se haya desmejorado y consolide la vulnerabilidad social de amplios sectores de la sociedad local.

Estas transformaciones tiene también su correlato a nivel cultural, plano en el que los actores señalan las rupturas culturales, cambio de costumbres y la "perdida de valores". A la vez que ha aumentado la incidencia de "lo global" en la dinámica y la cultura local, esta se ve fuertemente cuestionada. La sensación de inseguridad, de la destrucción de cierta escala de valores sin que se perciba otra alternativa, la incomprensión de las prácticas y actitudes de las generaciones de jóvenes, son algunos de los síntomas de este impacto y de la anomia que señala C. Mendes (1997). Esta fragmentación socio-territorial y cultural destruye espacios de integración existentes hasta el momento y no se crean otros alternativos.

Esto aparece como el primer gran déficit de las políticas a nivel local. De acuerdo a la visión y percepción de los actores no existen políticas que ataquen las bases de estas desigualdades y de fragmentación de la sociedad local. Si bien se identifican una diversidad de actores e instituciones que trabajan en el plano social estas se encuentran limitadas a resolver las consecuencias más acuciantes de la situación social. Se distinguen en estos esfuerzos formas nuevas y tradicionales de gestión local. Los entrevistados destacan el aumento de los proyectos y programas sociales basados en la cooperación entre organismos estatales y organizaciones no gubernamentales. También se brindan ejemplos de la persistencia de formas tradicionales – particularistas y asistencialistas – de gestión local que solucionan aspectos concretos pero que no contribuyen con orientaciones estratégicas o de articulación de los recursos locales.

Al igual que en un estudio anterior sobre políticas sociales en Montevideo (Veiga y Rivoir, 2000) se plantea en el departamento de Salto la necesidad de la coordinación, la integralidad, de considerar los recursos ya existentes en el territorio, el seguimiento y control de los procesos, y de mejorar la relación entre la dimensión técnica y la política. Sin embargo, las profundización de la crisis y la debilidad de las políticas sociales locales en un departamento donde hasta el momento alcanzaba con que las mismas se limitaran a algunas intervenciones puntuales, hace que se reflexione sobre los componentes de las mismas. De acuerdo a lo que manifiestan los entrevistados, los desafíos metodológicos son grandes.

A diferencia de lo que se destaca en otros procesos latinoamericanos la descentralización no

ha tenido mayor incidencia en este departamento. Los recursos y las intervenciones estatales en políticas sociales locales encuentran sus recursos en organismos centrales del Estado y Ong locales. La Intendencia no aparece con un rol importante en las políticas sociales sino más acompañando algunas de los proyectos impulsados localmente o habilitando intervenciones diseñadas centralmente. La centralidad y la sectorialidad hacen que muchas veces las acciones no se ajusten a las particularidades locales y que contribuyan a solucionar sólo una de las dimensiones de las familias o los habitantes en situación de pobreza. Problemas como la falta de ingresos hacen que la situación social de las familias empeore o no se logre mejorar aún estando bajo el impacto o influjo de programas sociales. Resolver las necesidades de subsistencia de amplios sectores de la sociedad local así como revertir o paliar los crecientes procesos de desintegración y vulnerabilidad sin quedarse en el asistencialismo, constituyen los desafíos más importantes para las nuevas políticas sociales locales.

Finalmente cabe señalar la gran incertidumbre y pesimismo que transmiten los actores locales respecto del futuro del departamento. Por un lado, se mantienen las expectativas con respecto al turismo como fuentes de ingreso y no aparecen alternativas o cambios en la situación actual ya que se percibe que los factores externos son los que determinan los rumbos de la localidad. Con respecto al sector agro – exportador algunos de los entrevistados identifican la concentración de capital e incluso la extranjerización de los mismos, por lo que el escepticismo en cuanto a la retención de excedente y reinversión en el territorio se hace manifiesto. No visualizan el impacto de grandes obras como el Puente Salto – Concordia como una tabla de salvación sino por el contrario aparece la desconfianza acerca de la problemática social y ambiental que lo puede acompañar. El optimismo mayor se encuentra en el plano del rol cultural de la ciudad en la región y en la expectativa que la situación económica nacional y regional se modifique.

Los procesos que describen los actores así como las representaciones que de la realidad social del departamento hacen, hablan de una necesidad de intervención estatal en los procesos de desarrollo de la región. Desde los aspectos urbanísticos que impliquen una orientación de los procesos de desarrollo urbano, pasando por intervenciones que permitan consolidar procesos socio – económicos que contribuyan a generar ingresos para las familias hasta políticas sociales que permitan mejorar la calidad de vida de los sectores más vulnerables de la sociedad salteña y revertir o al menos frenar el proceso de fragmentación y desintegración de la sociedad local.

Bibliografía

- Afonso, Daniel; Mieres, Pablo; Zaffaroni, Cecilia (1998) *Encuentro y Deseñcuentros. Familias pobres y Políticas Sociales en el Uruguay*. Montevideo: UC/Unicef/Claeh.
- Aram, R. y Furtado, M. (2000) *Pobreza, crecimiento y desigualdad: Uruguay 1991-1997*. Informe Inst. de Economía, Universidad de la República.
- Arocena, J. (1994) "Políticas Sociales desde la sociedad civil", En: *Prisma 4*, Montevideo: Universidad Católica del Uruguay.
- Arocena, José (1995) *El desarrollo local un desafío contemporáneo*. Carácas: Ed. Nueva Sociedad.
- Balea, Elisa; Martirena, Alicia; Midaglia, Carmen; Pérez, María Cristina; Pla, Graciela; Tellechea, Ma Elisa (1999) *Descentralización Municipal - Participación ciudadana en el espacio Montevideoano*. Montevideo. Facultad de Ciencias Sociales - Intendencia Municipal de Montevideo
- Bodemer, K. Et al. (2000) *Políticas sociales Urbanas*. Montevideo. Documento Base para Red N°5 Programa URB-AL.
- Bodemer, Klaus; Coraggio, José Luis; Ziccardi, Alicia (2000) *Política sociales Urbanas*. Montevideo: Documento Base para Red N°5 Programa URB-AL
- Bresser Pereira, Luiz; Cunill Grau, Nuria (1998) *Lo público no estatal en la reforma del Estado*. Bue-

- nos Aires. CLAD. Paidós.
- Castells, M. (1998) *"La era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura"*. Vol.3 Fin de Milenio Alianza Ed. Madrid.
- CEPAL-PNUD (1999) *"Activos y Estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay"*. Coord. R. Katzman Oficina CEPAL-PNUD Uruguay.
- Giddens, A. (1990) *Consecuencias de la Modernidad*. Ed. Alianza Madrid.
- Ianni, O. (1995) *A sociedade global*. Ed. Civilizacao Brasileira, 3a. Ed. Río de Janeiro.
- Katzman, R. (1999) *Segregación residencial y mercado de trabajo en Montevideo*. Mimeo.
- Katzman, R. (1996) *Marginalidad e integración social en Uruguay*. Ed. CEPAL, Montevideo
- Lombardi, M. Veiga, D. Eds. (1989) *Las ciudades en conflicto. Una perspectiva latinoamericana*. Ed. Banda Oriental Montevideo.
- Midaglia, C. (2000) Alternativas de protección a la infancia carenciada. La peculiar convivencia de lo público y privado en el Uruguay. Clacso, Buenos Aires.
- Minujin, A. y Kessler G. (1995) *"La nueva pobreza en la Argentina"*. Ed. Planeta Buenos Aires.
- Pnud (1999) Informe "Desarrollo Humano en Uruguay". Ed. PNUD Montevideo.
- Reilly, Charles (1994) "Las políticas públicas y la ciudadanía". En: *Nuevas políticas urbanas: las ONG y los gobiernos municipales en la democratización latinoamericana*. EE.UU. IAF
- Ríos, Gabriel (2000) *Identidad, Cultura y Desarrollo en la Microregión Salto - Concordia*. Tesis de Maestría en Desarrollo Regional y Local. Uodal - CLAEH. Montevideo.
- Rivoir, A. (2001) *Nuevas formas de gestión local: redes y gobernancia. Participación ciudadana y descentralización en la ciudad de Montevideo*. Documento de Trabajo N° 62, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales.
- Rodríguez, A. y Velázquez, F. et al. (1994) *Municipio y Servicios Públicos*. Santiago de Chile: Ediciones SUR.
- Touraine, A. (1997) *¿Podremos vivir juntos? Iguales y Diferentes*. Ed. FCE. Buenos Aires.
- Veiga, D. (2000) *"Sociedades locales y territorio en el escenario de la globalización"*. Ed. Fac. Ciencias Sociales. Montevideo.
- Veiga, D. (2000b) "Notas para una Agenda de Investigación sobre procesos emergentes en la sociedad urbana" en *Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos y valores*. A. C. Torres Ribeiro (comp.) Ed. CLACSO Buenos Aires.
- Veiga, D. y Rivoir, A. (2001) *Desigualdades sociales y segregación en Montevideo*. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- Vilas, C. (1998) "De ambulancias, bomberos y policías. La política social del neoliberalismo." En: *Desarrollo Económico, Vol. 36, No. 144*
- Villasante, T. R. (1998) *Cuatro Redes par Mejor - Vivir. Tomo 1. Del Desarrollo Local a las Redes para mejor - vivir*. Buenos Aires: Lumen - Humanitas.
- Zaffaroni, C. (1994) "La infancia en el Uruguay", En: *Prisma 4*. Montevideo: Universidad Católica del Uruguay.

Un auto, tres leones, un pescador y un ferrocarril

Historias sobre cultura y desarrollo

Felipe Arocena, PhD, Profesor Adjunto

Este trabajo apunta a presentar algunas ideas para desarrollar un Área de Cultura y Desarrollo en el Departamento de Sociología. El objetivo general que lo guía es explorar las relaciones entre la cultura y el desarrollo, concebido éste en un sentido amplio de desarrollo económico, modernización social y democratización política.

Esta problemática general se analizará a través de tres dimensiones, cada una orientada por las siguientes preguntas: i) ¿Cuáles son las principales posiciones de la sociología contemporánea acerca de las relaciones entre cultura, desarrollo económico y democratización política, existen configuraciones culturales que impiden estos procesos y otras que los favorecen? ii) ¿Cuál es el efecto de la cultura tomada como variable independiente en el desempeño económico, la democracia política y la modernización social en América Latina? iii) ¿Existen ciertos valores, actitudes, costumbres y creencias específicamente en Uruguay que retardan el desarrollo y otras que lo promueven? ¿Qué áreas o actividades todavía no explotadas tienen potencialmente suficiente capital cultural como para que trabajadas adecuadamente puedan convertirse en proyectos económicos redituables en el país?

I. EL DESARROLLO COMO SUPERVIVENCIA

Actualmente viven en el mundo aproximadamente 6 billones de personas. Menos de 1 billón vive en democracias avanzadas y más de 4 billones en países de ingresos medios o bajos. La mitad o más de las mujeres son analfabetas en 35 países, la expectativa de vida es menor a los 60 años de edad en 45 países, la tasa de mortalidad infantil en niños menores de 5 años de edad es de 100 por mil en 35 países y el crecimiento poblacional es tres veces mayor en los países pobres que en los países ricos.

Según datos del Banco Mundial para 133 países analizados en el año 1997, 49 tenían un PBI per cápita anual menor a los 730 dólares, 58 lo tenían entre 770 y 8.210 dólares y 26 países entre 9.700 y 40.630 dólares al año. El 16% de la población mundial vivía en esos 26 países de ingresos altos y se llevaba el 80% del ingreso mundial total. El 56% de la población mundial vivía en los 49 países de ingresos bajos y se llevaba apenas el 4,9% del ingreso mundial. El 5% de la población mundial tenía el 50% del ingreso mundial y consumía el 75% de todos los recursos existentes en el mundo, y esta proporción crecía sistemáticamente año a año a un ritmo del 2 o 3%. Estos datos se mantienen casi inalterados o incluso han empeorado en los últimos cinco años.

Ya el Índice de Desarrollo Humano elaborado por las Naciones Unidas para 162 países en el año 2001, que tiene en cuenta la expectativa de vida, la educación y el ingreso, clasificaba a 36 países con desarrollo humano bajo (una expectativa de vida de 52,6 años, una tasa de alfabetización para mayores de quince años de edad de 48,9% y un ingreso per cápita de 1.200 dólares anuales); 78 países tienen desarrollo humano medio (una expectativa de vida de 66,8 años, una tasa de alfabetización de 78,5% y un ingreso per cápita de 3.850 dólares al año); y 48 países tienen desarrollo humano alto (expectativa de vida de 77,3 años, tasa de alfabetización de 99% e ingreso anual de 23.410 dólares). Las desigualdades al interior de los países son también desconcertantes. En Brasil el 20% más rico de la población se queda con el 67,5% del ingreso nacional y el 20% más pobre apenas con el 2,1%. En países ricos ocurre algo no demasiado diferente, en los Estados Unidos el

20% más rico obtiene el 49% del ingreso nacional y el 20% más pobre solamente el 4%.

Estas cifras muestran bastante elocuentemente que hay dos tendencias preocupantes: primero que los países ricos son cada vez más ricos y la riqueza fluye desde los países pobres a los más ricos, y segundo que además las desigualdades también se han acentuado al interior de muchísimos países, sean ricos o pobres. El desarrollo, pues, no ha tenido una performance demasiado promisorio.

Sin embargo Naciones Unidas insiste en que han habido logros importantes en esta materia en los últimos treinta años: la esperanza de vida se incrementó en un tercio en los países denominados en desarrollo, la cobertura de los servicios de salud subió al 63%, la alfabetización adulta subió de 46 a 60%, la mortalidad infantil bajó a la mitad, la matrícula femenina en educación primaria subió de 79 a 87% y el acceso al saneamiento se duplicó.¹

De acuerdo a estos dos puntos vista, que no necesariamente son contradictorios, sino más bien complementarios, no sería desacertado afirmar que por un lado el desarrollo mirado globalmente ha sido un verdadero fracaso, pero a pesar de ello se han hecho cosas al respecto que tuvieron un impacto positivo en los países que están en situación peor. Habría que agregar además que hay un número pequeño de países que han tenido un desarrollo formidable en los últimos treinta años, saliendo de una situación de gran pobreza y precariedad social. ¿Cuáles han sido las principales teorías que intentaron dar cuenta de la situación de subdesarrollo o atraso y qué caminos han propuesto?

Son variadas y numerosas, algunas han quedado en desuso y otras se mantienen. Hay teorías que han hecho hincapié en el clima y en la raza, hay teorías que han enfatizado el problema del colonialismo, hay teorías que han enfatizado los distintos momentos de partida en que los países han comenzado su proceso de desarrollo, hay teorías que han enfatizado el tipo de cultura imperante en el país y su disfuncionalidad para el desarrollo económico y la democracia, hay teorías de la dependencia, y hay incluso teorías recientes más o menos identificadas con el llamado consenso de Washington. Todas ellas tienen contraejemplos que escapan de su marco explicativo. Quienes resaltaron el problema del colonialismo se han fijado en los enormes problemas de identidad nacional que el rediseño de las fronteras de los nuevos estados ha causado en los distintos grupos étnicos y cómo ello ha sido fuente de enfrentamientos con extrema violencia. También como consecuencia del colonialismo se ha mostrado cómo la exportación de productos primarios de las colonias hacia las potencias coloniales ha generado grandes problemas para la consolidación de economías saludables e independientes en la periferia. Algunas teorías del clima han sostenido que los países con climas tropicales tienen mayores dificultades para desarrollarse por la relación entre el ritmo de vida en medio de cuarenta grados de calor y el trabajo. Las teorías racistas, en plena boga a fines del siglo diecinueve, estaban convencidas que había razas más aptas para adaptarse a los procesos de desarrollo que otras, pero luego del nazismo han quedado en absoluta minoría y son pocos los que se atreven a mencionarlas explícitamente, aunque parece haber una especie de revival de ellas como consecuencia de las aceleradas migraciones internacionales. Por otra parte las llamadas teorías de las etapas, al estilo de W. Rostow, proponían que aquellos países que estaban atrasados simplemente habían partido más tarde y que con los procesos de modernización como el incremento de la urbanización, la revolución en las comunicaciones y el aumento de la educación, poco más tarde poco más temprano llegarían, por caminos paralelos, a parecerse a los países europeos ya desarrollados. Las variantes de las teorías de la dependencia, de la mano del diagnóstico del argentino Raúl Prebisch, negaban esta posibilidad, puesto que el problema no era solamente de etapas, sino que

1 He tomado información sobre estos datos de los siguientes trabajos. Peet, Richard. *Theories of Development*, The Guilford Press, NY, 1999. *Human Development Report*, UNDP, NY, 2001. Castells, Manuel. *End of Millenium*, Blackwell, MA, 2000.

consideraban que existían países centrales desarrollados que tenían interés en que los periféricos siguieran subdesarrollados porque eran éstos los que les enviaban las materias primas a bajo costo y luego les compraban los productos elaborados con valor agregado; el subdesarrollo, según esta interpretación, era funcional a las economías de los países centrales.

Luego de que estas teorías fueran elaboradas ocurrieron demasiadas cosas que les hicieron perder credibilidad. Resultó que, contrariamente a la teoría de la modernización en etapas, Japón fue capaz de desarrollarse sin adoptar el modelo occidental, inaugurando la posibilidad de desarrollo idiosincrásico de un país no occidental y quebrando la principal idea de estas teorías. Sucedió que, opuestamente a las teorías de la dependencia, países periféricos como Taiwán, Malasia, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong, fueron capaces de desarrollarse económicamente y transformarse en potencias industriales, habiendo sido incluso muchos de ellos colonias durante décadas. Por su parte las indicaciones de los organismos multilaterales de crédito que han estado basadas en la disciplina de las variables económicas y en el orden de las cuentas del estado tampoco parecen haber sido eficaces, puesto que países como Argentina, que las han seguido a pie juntillas, están en un caos económico y social. También países ubicados en plena franja tropical lograron desarrollo económico. Las teorías que desacreditaban algunas razas por su incapacidad para prosperar económica y políticamente tuvieron en la revolución social de los negros en Estados Unidos un golpe casi letal.

No es que todas estas ideas teóricas hayan sido inútiles para pensar la cuestión del desarrollo, lo que ocurre es que su fracaso radicó en elaborar modelos teóricos demasiado rígidos, que se pretendieron aplicar como paquetes acabados para situaciones demasiado distintas y con seguridad mucho más complejas de lo que cualquier teoría puede dar cuenta. La posmodernidad, en buena medida, no ha hecho más que recoger este fracaso de las teorías acabadas y sincerar el debate admitiendo que no hay modelos a imitar, ni modelos que por más racionales que parezcan en la letra, puedan dar cuenta del problema tan complejo del desarrollo de un país. Partiendo de esta base mi interés en este trabajo es explorar algunas ideas que recientemente han cobrado fuerza, pero que en el fondo no son tan nuevas, que se centran en la interdependencia de la cultura y el desarrollo económico y la democracia política.

Valores, actitudes, creencias y desarrollo²

Entiendo por cultura el conjunto de valores, actitudes y creencias que orientan y dan sentido a la conducta de las personas y con las cuales se decodifica la acción de los demás. Y entiendo por desarrollo una noción asociada al desarrollo económico, democracia política, bienestar material e igualdad social, dejando afuera explícitamente la discusión, por demás interesante, acerca de la noción de progreso de una sociedad. De acuerdo a este punto de vista si un país crece económicamente, mantiene y profundiza la democracia política, logra mejor bienestar material para su población y redistribuye la riqueza, todas dimensiones que no necesariamente van juntas, como se supone a veces equivocadamente, estará recorriendo el camino del desarrollo. Pues bien, ¿cuál es el papel de la cultura en el desarrollo, entendido de esta manera? La idea que defiendo aquí es que existen ciertas configuraciones culturales que son más proclives a producir el desarrollo y otras que son más bien obstáculos a él. Por ejemplo, cuanto mayor confianza tienen las personas de una sociedad entre sí, cuanto más se valoran las instituciones democráticas, cuanto más se cree en los frutos del trabajo, cuanto más capacidad de ahorro, cuanto más se arriesgue a innovar, cuanto más los fines perseguidos se adecuan a la realidad de una situación dada, cuanto más un grupo de personas construya una

2 Una referencia importante para estas ideas ha sido el libro editado por Harrison, Lawrence y Huntington, Samuel. *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*, Basic Books, NY, 2000.

identidad cultural y cuanto más se reconozca la fundamental importancia de la aplicación de tecnología a la producción es más fácil que se pueda producir el desarrollo en un país o en una región. Esta lista es apenas una posible entre otras, podrían agregarse otros valores o quitarse algunos de los mencionados ¿Son este tipo de valores, actitudes o creencias suficientes para que el desarrollo despegue? La respuesta es radicalmente no. ¿Son ellos necesarios? La respuesta es no lo sé ¿Contribuyen estos valores, creencias y actitudes a facilitar el proceso de desarrollo? La respuesta es radicalmente sí. De aquí el interés que creo este tema pueda tener.

Confianza³

Comenzaré este punto con un ejemplo personal. Mi familia necesitaba cambiar el auto que habíamos comprado al llegar a los Estados Unidos un par de años atrás. Nos había servido durante casi un año pero había comenzado a dar algunos signos de que ya no era demasiado confiable. Luego de un intento fracasado detrás de un Volvo del año 1991 un aviso que ofrecía un Toyota Tercel del año 1993 con noventa y dos mil millas por un precio de dos mil quinientos dólares pareció tentador. Marqué el número telefónico que se indicaba en el clasificado del diario y combinamos con su dueño para verlo a la mañana siguiente. Nos encontramos en un Mc. Donalds a cincuenta kilómetros de Atlanta a las ocho en punto y allí estaba su auto verde. Luego de la inspección rutinaria la impresión tanto de la máquina como de su propietario fueron positivas y quedé en contestarle nuestra decisión por la noche. Llegado el momento así lo hice y le expresé mi deseo de hacer el negocio, pero que antes quería una inspección del auto en un taller oficial Toyota. No tuvo objeciones. El problema es que él trabajaba todo el día como encargado de un restaurante céntrico y no podría acompañarme hasta el fin de semana; estábamos a lunes. Se le ocurrió entonces que me dejaría el coche estacionado en su casa con la llave debajo de la alfombra. Yo podría llevarlo a inspeccionar por mi propia cuenta al día siguiente y una vez finalizado el diagnóstico lo dejaría nuevamente en su casa.

-Pero si usted no me conoce, le dije. Tampoco tiene mis datos personales. Además para mí es demasiada responsabilidad manejar el auto solo, el taller queda demasiado lejos de su casa. ¿Y si me pasa algo? ¿Usted no tiene miedo de que me lleve su auto y no lo vuelva a ver, ni al auto ni a mí?

-Mire, yo trabajo todo el día todos los días de la semana y no puedo faltar, me dijo. Si no lo hacemos de esta manera tendremos que esperar cinco días más y yo quiero vender el auto lo antes posible. Hago confianza en usted y confío que es una persona de bien y de palabra. Venga mañana temprano, llévese el auto, hágale los chequeos que quiera para quedarse tranquilo y una vez que termine me lo deja otra vez en casa. Por la noche hablamos nuevamente.

Solamente esto hubiera bastado para pensar que el auto estaba en perfectas condiciones y que su dueño no había mentido ni en una palabra acerca del estado del vehículo. No obstante el martes me llevé el auto de su casa, manejé casi treinta kilómetros hasta el representante Toyota más cercano, y por la tarde se lo dejé de vuelta estacionado en su casa vacía. Esa misma noche hicimos el negocio pero con una rebaja de doscientos dólares porque en el chequeo había aparecido una pequeña pérdida de aceite.

Confianza en el otro y en la verdad de la palabra dicha. Estos son los dos valores que le permitieron actuar de esa manera al dueño del auto. Estos dos valores están tan arraigados en la sociedad estadounidense que hicieron posible realizar un negocio de un día para el otro, que de otro modo hubiera demorado un tiempo cinco veces mayor. Dos valores que además permiten que este tipo de transacciones se realicen de persona a persona eliminando la intervención de escribanos,

3 Algunas ideas de esta sección están expresadas en mi artículo "El imperio norteamericano: ¿auge o decadencia? (VIII). Capital social", publicado en el semanario *Brecha*, 15 de marzo de 2002, Montevideo.

pedidos de embargo, papeleos inútiles, burocracias innecesarias y obviamente disminuyendo costos de transacción. No he dejado de pensar por qué en nuestro país y en América Latina esto no es posible. No lo es porque en nuestra sociedad prevalecen actitudes opuestas: el otro es sospechoso o incluso culpable hasta que no demuestre lo contrario. La diferencia puede parecer irrelevante para algunos, otros incluso pensarán pero qué yanqui más sonso ese dueño del auto, arriesgarse de ese modo a ser estafado. Estoy convencido, sin embargo, que este simple ejemplo refleja una de las dimensiones más saludables y vigorosas de la sociedad estadounidense: confianza y verdad en la palabra dicha.

En la encuesta mundial de valores⁴ llevada a cabo en los años 1990-93 en 43 países se formuló la siguiente pregunta: "¿Hablando en términos generales, usted diría que puede confiar en la mayoría de las personas, o que no puede ser demasiado confiado cuando trata con la gente?" Los resultados muestran que el país donde se obtuvo mayoría de respuestas afirmativas a esta pregunta fue Suecia, con el 66%, seguido por Noruega (65%), Finlandia (63%), China (60%), Dinamarca (58%), Holanda (56%), Canadá (52%) Estados Unidos (52%) e Irlanda (44%). En el otro extremo el país donde se obtuvieron menos respuestas afirmativas fue Brasil (apenas 7%), seguido de Turkía (10%), Rumania (16%) Eslovenia (17%) Latvia (19%) Portugal (21%) Francia (23%), Argentina (23%), Chile (23%), México por su parte obtuvo 34%. La evidencia sugiere algo bastante claro: los países donde las personas confían más entre ellas tienen un desarrollo elevado. Brasil, en cambio, es el cuarto país con mayor índice de desigualdad del mundo.

Valor en las instituciones

Como es sabido, todos los años el presidente de los Estados Unidos debe ir al parlamento a transmitirle a los legisladores cuál es su diagnóstico del país y los planes de gobierno para el futuro. Del análisis del último discurso sobre el estado de la unión de Bush, tal como fuera transmitido por las cadenas televisivas, me han surgido algunas reflexiones. En el preámbulo al discurso un congreso absolutamente abarrotado de legisladores, pero también de autoridades militares, jueces e invitados especiales espera el arribo del presidente. En casi todos ellos la expresión es de alegría, entusiasmo y hasta jovialidad. Cuando el presidente hace su entrada triunfal rodeado de sus ministros de gobierno y flanqueado por el líder de la oposición demócrata en el senado todos los que están a su alcance quieren estrecharle la mano, darle un beso o saludarle con una sonrisa. La casa entera explota en un aplauso cerrado y una ovación estruendosa generando un calor inusitado para lugar tan solemne. En realidad no parece el recibimiento de un primer mandatario en la casa de las leyes, más bien se asemeja a una estrella de cine recibida por sus simpatizantes. Una vez que empieza el presidente a hablar en vena reaganiana con las ya famosas menciones al eje del mal, a los hacedores del mal, a la certeza de que el mal existe en la tierra, es interrumpido decenas de veces con aplausos de republicanos y oposición por igual. Durante su discurso hace referencias positivas sobre todas y cada una de las fuerzas políticas allí presentes: parlamento, justicia, ejecutivo, militares, invitados especiales e incluso acerca de la oposición demócrata. En la retirada el clima es muy semejante al del momento de su aparición, un parlamento sonriente y satisfecho que expresa un sentimiento de unidad y celebración. Algunos minutos después del cierre la televisión transmite la breve respuesta demócrata formulada en tono de extremo respeto, aunque apuntando los temas en que existen matices y discrepancias partidarias.

Es cierto que este último discurso estuvo pautado por la excepcional situación de guerra (aunque históricamente no tan excepcional dada la cantidad de veces que los EEUU combatieron) y

4 Inglehart, Ronald; et al. *Human Values and Beliefs*, The University of Michigan Press, 2001.

podría decirse que ese clima particular se debía a la unión ante un enemigo común. No es así, observé otros discursos sobre el estado de la unión y el clima era exactamente igual. Creo que ello se debe a que estas instancias tienen un doble fin. El objetivo inmediato es hacer público el pensamiento del presidente pero tienen otro cometido mucho más duradero que es el ritual de celebración de la democracia. Como en esto último no hay discrepancias, las diferencias entre partidos se sitúan en un segundo plano. Lo que se festeja son las instituciones y el presidente que entra al congreso no tiene nombre. Desde este punto de vista no es nada más ni nada menos que la institución que él ocupa circunstancialmente. El estado de la unión en verdad representa la salud de la unión de los estadounidenses en democracia. Es el compromiso y la afirmación anual de que respetan sus instituciones por encima de las personas. Sin esto, cómo se podría explicar que Al Gore se haya ido a su casa luego de perder las elecciones nacionales por un pelo aún cuando muchos sostenían, y probablemente con razón, que había existido fraude. En otro país era guerra civil cantada. Contrariamente a lo que algunas voces identificaron entonces como un rasgo de una república bananera, ello fue un ejemplo de la madurez institucional del país. La ley se acata y cuando se quiere discutir se utiliza la propia la ley. Después hay que saber callar.

Estos dos ejemplos muestran parte de lo que algunos analistas han denominado el capital social de un país. Esto es sencillamente el tipo de valores, actitudes y creencias que predominan en una sociedad y su relación con el rendimiento económico y la democracia. Cuando las personas confían unas en las otras y creen que generalmente lo que dicen es verdad todo el engranaje económico se acelera de manera asombrosa porque los costos de cada transacción y sus riesgos disminuyen. Cuando el respeto a las instituciones y las normas se constituyen en la máxima regla de conducta, el riesgo de que ellas sean atacadas disminuye considerablemente.

Hay discrepancias sobre si el capital social ha disminuido en los Estados Unidos. Problemas de droga, corrupción, criminalidad o asaltos sexuales, por ejemplo, pueden ser utilizados como argumentos a favor de la decadencia. También camina en este sentido la reciente corrupción corporativa del más alto nivel, como parece indicar el caso Enron, o WorldCom. Encuestas a lo largo del tiempo, sin embargo, muestran que el valor hacia la ley y la confianza en el otro permanecen como dos de los valores máspreciados entre los estadounidenses.

La confianza y el respeto a la legalidad no son consecuencia de haber alcanzado primero el bienestar económico, tampoco los valores opuestos son consecuencia de un estado de pobreza. A veces pueden serlo y es cierto que no hay que descartar esta línea de argumentación. Más importante, no obstante, es reconocer que allí, en el capital social, hay una línea de trabajo y acción independiente que es esencial tanto para la salud política de una sociedad como para su eficiencia económica. Estados Unidos tiene demasiadas carencias para ser considerado como modelo, pero no hay peor ciego que el que no quiere ver.

Valor y expectativas del trabajo

Una breve historia cuenta que tres leones se escaparon una noche del zoológico de Río de Janeiro. El primero se va a esconder a un parque público en la cima de un gran árbol. Pasa un tiempo allí y luego le viene hambre. Para calmarla no encuentra mejor bocado que un desdichado muchacho que pasaba por allí a la mañana. Se da la voz de alarma y las autoridades del zoológico acuden de inmediato para recapturar al primer león escapado. El segundo se va a esconder a la sierra, en medio del mato. También a él le viene hambre y un campesino encuentra su fin en los enormes colmillos del león. Su familia da la voz de alerta, las autoridades llegan y capturan al segundo león que es devuelto a la jaula junto al primero. El tercero no aparece. Pasan los días y no lo encuentran hasta que al cabo de una semana los dos primeros leones lo ven llegar en un camión y también es reintegrado a la jaula.

-¿Cómo hiciste para pasar tantos días y que nadie te descubriera?, le preguntan.

-Muy fácil, responde el tercer león, me escondí en un edificio grande, lleno de recovecos, de lugares oscuros, de laberintos, repleto de estanterías, papeles y archivos. Creo que es el Ministerio de Economía, un lugar lleno de buenos escondites.

-Sí, tal vez bueno para esconderse, pero qué podías comer entre tanto papel.

-Muy fácil, cuando me venía hambre me comía un burócrata y nadie se daba cuenta, nadie notaba su ausencia, no pasaba nada.

- ¿Y entonces por qué te agarraron?, le preguntan al unísono los otros dos leones.

- Es que un día cometí un error insalvable, me equivoqué de persona y en vez de comerme a un burócrata me comí al señor que servía el café. Entonces me capturaron inmediatamente.

La misma encuesta mundial de valores ya mencionada incluyó esta otra pregunta: “¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con la opinión de que en términos generales el esfuerzo en el trabajo no trae aparejado el éxito, ya que ello depende más de los contactos personales o de la suerte?”. Pues bien, el porcentaje de brasileños que efectivamente no cree en las consecuencias positivas de un trabajo bien hecho es de 61%, proporción que cae al 31% entre los argentinos, a 15% entre los japoneses y apenas al 13% entre los estadounidenses. Probablemente tengan razón brasileños y argentinos en ser escépticos sobre los beneficios de un trabajo realizado con esmero. Al menos en todo el sector público los funcionarios adquieren un status de empleo casi de por vida, del cual solamente pueden ser despedidos en casos extremos de ausencia o falta grave. Si no existen incentivos para hacer las cosas mejor y si tampoco existen sanciones por hacer las cosas mal, si el salario se mantiene estable independientemente de lo que haga o deje de hacer, para qué esforzarse.

Si bien el pequeño cuento de los leones está principalmente referido al sector público, el problema del valor en el trabajo va mucho más allá. Creo que es falso que los latinoamericanos trabajemos menos que los estadounidenses o los japoneses, por poner dos ejemplos, probablemente trabajemos más horas promedialmente debido al multiempleo y a las escasas remuneraciones. Pero a pesar de los problemas estructurales el compromiso con un trabajo bien hecho parece muy débil en la mayoría de los países latinoamericanos.

Ahorro, innovación, tiempo libre

Otra historia cuenta que un economista estaba al borde de la costa de un pueblito mexicano cuando arribó un barquito con un pescador. Adentro del pequeño barco se veían algunas tunas suculentas. El economista saludó al pescador, lo felicitó por los buenos pescados obtenidos y le preguntó cuánto tiempo le había llevado pescarlos.

- Sólo un ratico, respondió el mexicano. El economista entonces le preguntó por qué razón no se había quedado más tiempo pescando para capturar mayor cantidad de pescados.

- Con esto ya tengo suficiente, le contestó el mexicano. El economista entonces le preguntó qué hacía con el resto de su tiempo libre.

- Duermo hasta tarde, pesco un poquito, juego con mis hijos, duermo una siesta con mi esposa María, y paseo por el pueblo todas las noches donde me junto con mis amigos a tomar vino, tocar la guitarra y cantar. Tengo una vida ocupada, señor.

- Yo tengo diplomas en Economía de Harvard y Chicago y Stanford, y experiencia en desarrollo laboral con el Banco Mundial. Le podría ayudar, le dijo el economista. Usted debería pasar más tiempo pescando y con lo que obtenga de sus ventas comprar un barco más grande, y eventualmente construiría una flota de barcos pesqueros. En vez de vender el pescado a un intermediario lo podría vender directamente al procesador y, eventualmente, tal vez crear su propia planta procesadora. De esta manera podría controlar el producto, el procesamiento y la distribución. Debería, eso sí, dejar la

costa de este pueblito y mudarse a la Ciudad de México, después a Los Angeles y probablemente luego a Nueva York, desde donde dirigiría su empresa en expansión.

- Pero señor, ¿cuánto tiempo me llevaría todo eso? le preguntó el pescador-mexicano.

- Entre quince y veinte años.

- ¿Y luego de todos esos años, qué pasará? Le preguntó el mexicano. El economista se rió y le dijo:

- Ahí justamente llega la mejor parte. En ese momento usted podría vender la compañía y sería un hombre muy rico, con millones de dólares en el banco.

- ¿Millones, señor? ¿Y después qué? El economista le respondió:

- Entonces usted se retiraría. Se mudaría a un pequeño pueblito de pescadores donde podría acostarse tarde en la noche, pescar un poquito, jugar con sus hijos, dormir la siesta con María, pasear por el pueblo por las noches, y juntarse con sus amigos para tomar vino, tocar la guitarra y cantar canciones con sus amigos.

Prometo que esta es la última historia que contaré y es la que más contradicciones me provoca. Es una muy buena historia para ilustrar la futilidad del progreso asimilado éste a una noción estrecha de riqueza material, pero ya dije que explícitamente dejaría ahora de lado esta apasionante discusión acerca de la idea de progreso. Es también una excelente historia para ejemplificar que la felicidad es un término por demás relativo y que la comparación entre sociedades mejores y peores, o exitosas y fracasadas es un camino demasiado espinoso del cual no se sale sin heridas abiertas y profundas. Ultimamente, sin embargo, tiendo a ver esta historia de una forma más sencilla y pragmática, aunque sin dudas menos atractiva. Simplemente creo que no existe más espacio para el pescador mexicano y que su futuro no es otro que la miseria más abyecta. Probablemente un final debajo del puente. Lo que quiero decir es que tal como está el mundo el desarrollo es una cuestión de supervivencia y cada vez hay menos tiempo para ponerse a tiro. Partir de esta premisa, considerar al desarrollo como una cuestión de supervivencia, sería, probablemente, un cambio de actitud más importante que todos los otros sumados.

Cambio e identidad en un contexto de globalización

Entre las posibles críticas a este tipo de argumentación que intenta vincular valores y desarrollo hay dos que me resultan de mayor importancia, una viene del campo de la economía, la otra de la antropología. La primera tiene que ver con qué viene primero, si los cambios ocurridos en la economía y la política son los que determinan el cambio en los valores, o si son los cambios en los valores los que influyen positivamente en el mantenimiento de la democracia y el crecimiento y la igualdad económica. O sea, si la confianza, el respeto a las normas y las instituciones y el valor en el trabajo, por ejemplo, son en realidad una consecuencia de una situación económica más o menos resuelta y si es por eso precisamente que aparecen con más fuerza en países que ya la han conquistado. La defensa más sencilla ante esta crítica es que ambas posiciones son verdaderas y que lo más razonable es aceptar que existe una relación en ambos sentidos. La segunda crítica tiene que ver con los modelos a imitar y el argumento más relevante es que en el fondo lo que se pretendería es que los países que no han alcanzado el desarrollo deberían adoptar las pautas culturales de los países desarrollados del norte de Europa o los Estados Unidos, por ejemplo los valores de la ética protestante, el individualismo, el secularismo, sus costumbres de familia y valorizar más los bienes materiales sobre los espirituales. Ello implicaría dejar de ser lo que uno es y por lo tanto la pérdida de identidad cultural. Esta crítica, sin embargo, queda debilitada porque esos valores y actitudes no están solamente asociados a configuraciones culturales de esos países occidentales y el caso japonés es un ejemplo concreto en este sentido. Particularmente interesante

resulta aquí el proceso de desarrollo español, país que tantas veces fuera destacado por su influencia cultural negativa en América Latina y uno de los más atrasados de Europa económica y políticamente durante casi todo el siglo veinte. Sin embargo, España ha logrado un desarrollo económico importante en las últimas décadas y entre las principales causas debe ubicarse a su cultura en sus diversas expresiones regionales. La explosión del turismo proveniente fundamentalmente de sus vecinos europeos fue producida por el atractivo que para éstos comenzó a tener la idiosincrasia española, su música, su comida, su particular forma de disfrutar las relaciones personales y los momentos de ocio, su legado arquitectónico árabe y medieval, así como el esplendor geográfico de su costa menos explotada. De buenas a primeras España se transformó de ser la cenicienta europea en uno de los principales polos culturales de Europa y continúa apostando a convertirse en el principal centro museístico europeo de las artes plásticas. ¿Qué queda de la vieja tesis de Weber y sus prejuicios acerca de la imposibilidad del catolicismo para adaptarse al capitalismo y construir riqueza? ¿Si España lo consiguió y el país era considerado uno de los países paradigmáticos en donde su cultura impedía el desarrollo y la adaptación al mundo moderno, qué fue lo que cambió y cómo repercutió ello en las interpretaciones sobre la cultura latinoamericana y nuestro propio desarrollo?

Es un hecho bastante evidente que América Latina no se ha adaptado de la mejor manera posible a los avances tecnológicos. Las causas están en la particular historia que le dio forma a la región. La prevalencia de una visión del mundo católica-ibérica enfatizó la trascendencia sobre el mundo empírico, hizo hincapié en la pregunta por el ser antes que en los hechos y los datos, en el misticismo antes que en el ascetismo, concibió a la sociedad como un cuerpo social jerárquicamente organizado al que debía someterse el individuo. También a esa visión ibérica se debe el predominio por lo estético sobre lo instrumental, la búsqueda del dinero fácil, la aversión al trabajo manual, el particularismo de las relaciones sociales, la apropiación privada del Estado por las elites, y la ausencia de una visión mecánica del universo. Las relaciones esquivas que ha tenido la región con la modernidad tecnológica tienen un componente cultural indiscutible y es por ello que nos ha ido tanto mejor en la producción simbólica que en la industrial, científica y tecnológica. Lo equivocado, sin embargo, fue pensar que era posible sustituir esta tradición cultural por otra que resultara más afín con la modernidad tecnológica; que un católico se comportara como un protestante, que un gaucho actuara como un *pioneer*, o que los doctores se convirtieran en gerentes tayloristas con disciplina germánica. La cultura, es decir, el locus donde se procesan los significados acerca de lo que uno hace y es en el mundo, no se puede modelar voluntarísticamente y es resistente al cambio. Obviamente que esto no implica aceptar con ojos cerrados las tradiciones negativas que nos modelaron ni abandonar la crítica en ese trabajo hermenéutico que se requiere; sí implica preguntarnos por el lugar que ocupamos en este nuevo mundo donde la cultura ha vuelto a desempeñar el papel diferenciador que siempre ha tenido. Implica también forjar nuestra personalidad cultural, sin la cual seríamos tan poco.

El nuevo contexto de la globalización está pautado por dos dimensiones principales, una es la aceleración de la revolución tecnológica y la otra es la revalorización de las identidades culturales. Las relaciones entre la cultura y el desarrollo deberían contemplar ambas a la vez. El objetivo entonces debería ser impulsar cambios culturales que permitan insertarse en esa revolución tecnológica y al mismo tiempo construir la especificidad cultural con la que nos insertamos en el mundo globalizado. Implica cambio y mantenimiento a la vez, como lo hizo Japón y como lo hizo España. Un dato más proveniente de la encuesta mundial de valores es significativo. Ante la pregunta: “¿A cuál de los siguientes grupos geográficos usted diría que pertenece en primer lugar: al mundo como un todo, a su país, al continente donde su país está inserto, a la región o estado del país donde usted vive, o a la localidad o ciudad donde vive? El 41% de todos los entrevistados respon-

dió que en primer lugar siente que pertenece a su localidad o ciudad; la segunda opción con mayor número menciones es el país, por la que se inclinó un 30%; y la tercera, con 19%, es la región o estado. Apenas un 7% se siente identificado en primer lugar con el mundo y un 3% con el continente. Casi no existen pues, los llamados ciudadanos del mundo y las identidades locales no solo persisten sino que adquieren cada vez más fuerza. En esto está inspirado la segunda parte de este trabajo, bastante diferente de la primera, un estudio de caso concreto en un barrio de la ciudad de Montevideo en donde se analiza la potencialidad de la cultura para producir desarrollo local.

II. PATRIMONIO INDUSTRIAL, TURISMO CULTURAL Y DESARROLLO

El potencial del ferrocarril en el barrio Peñarol de Montevideo

Esta sección se enmarca dentro de la iniciativa del Departamento de Cultura de la Intendencia Municipal de Montevideo: “El ferrocarril en Peñarol. Patrimonio industrial, circuito y paseo histórico”⁵, y el convenio en trámite entre esta institución y el Área de Cultura y Desarrollo del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. El objetivo central es presentar algunas ideas básicas acerca de las relaciones entre cultura y desarrollo, a partir de lo que se entiende por patrimonio industrial, turismo cultural y desarrollo local en el barrio Peñarol de Montevideo.

Patrimonio industrial: memoria y fuente de recursos

Por patrimonio industrial podemos entender el conjunto de bienes materiales, técnicas y procesos de trabajo y de organización del trabajo inscritos en un contexto social y cultural, correspondientes a alguno de los momentos de la revolución industrial, que hoy ya no se utilizan porque han quedado obsoletos o se han modificado sustancialmente debido a las transformaciones ocurridas en la infraestructura productiva de una región dada. Ejemplos típicos de patrimonio industrial pueden encontrarse en viejas fábricas de tabaco, viejos molinos, frigoríficos, complejos mineros, herrerías o antiguas instalaciones del ferrocarril y su maquinaria.

Debido al incremento en la velocidad de recambio tecnológico y a la constante innovación productiva, en el lapso de unas pocas generaciones el territorio del siglo veinte se ha poblado de ruinas industriales. La mayor parte de las veces éstas son percibidas como meros obstáculos físicos sin interés, costosos de ser erradicados y sin la antigüedad necesaria que dota de su valor a las ruinas clásicas, medievales, coloniales o pertenecientes a formas de vida más lejanas en el tiempo. En las últimas décadas, sin embargo, se ha desarrollado un nuevo movimiento que ha transformado ese desinterés por el patrimonio industrial en foco de atracción. Ya el término indica el punto de inflexión y la referencia a la palabra patrimonio incluye una mirada positiva sobre qué hacer con las ruinas industriales. En algunos países incluso ya se han comenzado a elaborar mapas inventariando todos los recursos patrimoniales con el fin de proyectarlos como polo turístico. Tal es el caso, por ejemplo, del Registro Nacional de Monumentos Históricos en Inglaterra o el emprendimiento en Asturias, España.

Esta revalorización está basada básicamente en dos dimensiones centrales: la memoria colectiva y la identidad, y la creación de nuevas fuentes de recursos económicos. Expliquemos brevemente a qué estamos haciendo referencia con cada una de ellas.

5 El diseño original y la coordinación del proyecto es responsabilidad de Manuel Esmoris, funcionario de dicha comuna. Lo que aquí se expone es mi fundamentación conceptual de un proyecto de este tipo.

De inmediato conviene aclarar que el interés por la memoria y la identidad no debería surgir de lo que a veces se asocia con una mirada nostálgica por el pasado que vuelve la espalda a las dificultades del presente y la inseguridad del porvenir. La mirada melancólica, si bien cultural y estéticamente puede ser extremadamente creativa, no debería ser el andarivel de argumentación para justificar el interés por el patrimonio industrial. Mejor es, creo, tomar este tema desde el inicio por la capacidad que tiene para diagnosticar el presente y proyectar el futuro. Las preguntas determinantes a formularse entonces son básicamente dos ¿cómo llegamos hasta aquí, qué procesos seguimos para convertirnos en lo que somos? y, entendiendo esto, ¿cuáles son los errores que deberíamos evitar repetir y cuáles los aciertos que nos proporcionan confianza para tomar decisiones sobre un futuro incierto? Es que “toda política sobre patrimonio industrial requiere de una sensibilización social acerca de su entronque y valorización cultural. Sin la asunción por parte de los habitantes de los territorios de tradición industrial de este papel fundamental en sus propias formas de ser, de entender la vida, de diferenciación en su historia reciente con otros lugares de tradiciones y circunstancias distintas, mal se pueden aplicar mecanismos de preservación de máquinas, herramientas, edificios y arquitectura originales, entender formas de comportamiento empresarial y respuestas sociales en épocas determinadas, sentimientos comunitarios o asociativos que perviven hoy en día, a pesar del tiempo transcurrido.”⁶

Pero la reconstrucción de estos procesos a través del rescate del patrimonio industrial insume esfuerzo y recursos económicos, que siempre son escasos y no siempre se consiguen mecenas públicos o privados para financiarlos. Esto nos introduce en la segunda dimensión, la necesidad de elaborar proyectos económicamente viables.

Lo primero que hay que decir sobre este aspecto es que un proyecto de rescate de patrimonio industrial y cultural no puede representar un gasto económico extra ya sea a las arcas del estado o al capital privado. Pensarlo así es condenarlo casi a una muerte segura antes de nacido. Al contrario, el esfuerzo debe centrarse en demostrar que no solamente puede ser sustentable materialmente, sino además una fuente nueva generadora de recursos económicos y puestos de trabajo para el conjunto de personas que participen en él y lo lleven adelante. En vez de gasto debe ser visto como fuente de riquezas. ¿Cómo es esto posible? Lo es solamente si existe un público consumidor interesado que sea suficientemente numeroso y con los recursos necesarios para pagar los costos que un museo de este tipo requiere, más el convencimiento de otro grupo de personas que estén dispuestas a aportar su trabajo para generarlo. ¿Existe este interés? Hay buenos indicios de que actualmente efectivamente hay un mercado potencial para proyectos de esta naturaleza. El momento histórico y experiencias exitosas concretas lo sugieren con bastante claridad. Para entenderlo hay que detenerse brevemente en lo que se ha dado en llamar el turismo cultural, cuyo crecimiento ha sido explosivo en los últimos veinte años.

Turismo, cultura y desarrollo

El turismo se ha convertido en una fuente de recursos indispensable para muchos países en el mundo y también en América Latina. Particularmente en América Central, por ejemplo, donde el modelo agroexportador tradicional ha caducado, el turismo se ha convertido en una de las cuatro principales fuentes de riquezas, junto a las remesas que mandan los emigrantes residentes en Estados Unidos, el proceso de las maquilas y las exportaciones no tradicionales. ¿Qué es lo que el turismo vende? Muchas cosas, dependiendo del país. Hay una industria turística que vende sexo, hay otra

6 Álvarez Areces, Miguel Angel. “Asturias: patrimonio y turismo industrial”. En *Arqueología industrial, patrimonio y turismo cultural*, Incuna, Asociación de Arqueología Industrial, Gijón, España, 2001, p. 15.

que vende confort en hoteles internacionales y hay otra que vende cultura, como sucede en la ciudad guatemalteca de Antigua, en la ciudad peruana del Cuzco, o en la región andina boliviana, cuya principal atracción para los turistas es conocer las tradiciones culturales precolombinas y coloniales y su entorno natural. En todos estos casos se ha dado la paradoja de que la misma cultura a la que antes se acusaba de ser la que frenaba el desarrollo económico ahora se ha transformado en una de las principales fuentes de recursos económicos de esos países, reforzando, al mismo tiempo, su memoria y tradiciones culturales.

El Uruguay no posee la riqueza de estas culturas precolombinas como capital turístico pero presenta la ventaja de ser uno de los primeros países latinoamericanos en industrializarse tempranamente en función de su principal producto de exportación: la producción ganadera y sus derivados y el agro. Hoy en día las primeras instalaciones que viabilizaron ese proceso son ruinas industriales, como lo son el Frigorífico Artigas y el Frigorífico Swift, otrora polos de desarrollo de la ciudad de Montevideo y actualmente también con enorme potencial para ser explotados como patrimonio industrial. Debe destacarse especialmente en este sentido el Frigorífico Anglo en la ciudad de Fray Bentos, para el cual ya se ha elaborado un diseño museístico. La industria del ferrocarril fue a su vez pieza clave en ese proceso y las instalaciones de finales del siglo 19 en el barrio Peñarol todavía se preservan en mejores condiciones que los dos ejemplos montevideanos mencionados. En gran parte esto se debe a que allí todavía encontramos funcionando los talleres de AFE y a que esta empresa pública continúa, aunque muy menguada, operando y en actividad. También las antiguas casas de los obreros y administradores, una sala para teatro y cine con 400 localidades y el Centro Artesano, lugar de esparcimiento de los trabajadores, se encuentran todas habitadas o utilizadas y la zona no ha sido abandonada por los vecinos. Todas estas construcciones, además, han sido declaradas patrimonio histórico por la Comisión de Patrimonio Histórico y Cultural de la Nación.

Retomando la definición genérica de patrimonio industrial, es necesario agregar que lo más interesante de éste no son solamente los aspectos materiales de determinado proceso industrial porque en ellos se presenta el carácter homogéneo y universal que caracterizó y dio origen al industrialismo. Esto es así porque uno de los requisitos necesarios de la revolución industrial fue que las mismas piezas fueran efectivamente iguales, producidas en forma estandarizada y seriada para que pudieran ser intercambiables. Precisamente uno de los patrones de evaluación más importante del industrialismo estuvo basado en la capacidad de una fábrica para producir sus productos finales o sus componentes de forma idéntica y con la misma calidad. Los tornillos debían mantener diámetros exactos, roscas equivalentes, largos compatibles; los rieles del ferrocarril debían producirse exactamente iguales de modo de rutinizar los procesos para recambiarlos o extender las vías y poder utilizar las mismas herramientas con los que ensamblarlos. Este era el ideal que no siempre se cumplía e incluso a veces se transgredía adrede para que quienes comenzaban a utilizar los productos de determinada firma quedaran cautivos de esa firma aumentando los costos para los competidores.

La generalización y universalización es uno de los rasgos más sobresalientes del industrialismo y poco interés tendría tratar de centrarse en aquello que se presenta de igual manera en regiones o países muy distintos. Es exactamente lo contrario, es la forma idiosincrásica y la adaptación de determinada industria a un medio en particular lo que determina el interés del patrimonio industrial. Pues si bien el ferrocarril en Uruguay utilizaba los mismos insumos que el de Inglaterra en el siglo pasado, las mismas locomotoras, los mismos vagones, los mismos rieles, el mismo sistema de energía, el desarrollo del ferrocarril en el Uruguay estuvo marcado por sus propias características: la producción ganadera, la preponderancia del puerto de Montevideo como centro comercial de todo el país, el tipo de gente que trabajó para su explotación, la forma en que se adaptaron los empresarios británicos al medio, el clima local, el tipo de alimentación, la geografía, y las relaciones de poder social locales.

Al mismo tiempo el impacto de las nuevas técnicas industriales produjo cambios revolucionarios en las formas de vida y de producción anteriores que también son plausibles de ser analizados en sus especificidades locales, a pesar de los patrones generales de la industrialización que se manifestaron en forma más o menos parecida en muy diferentes contextos. No fueron los mismos trastornos que, por ejemplo, el ferrocarril tuvo en los Estados Unidos de Norteamérica que en el Uruguay. Y esto es lo que le da el atractivo al patrimonio industrial en casi todos los países en que se produjo la industrialización: cómo a través de máquinas más o menos semejantes se produjeron adaptaciones tan diferentes e impactos completamente diversos. Es la relación entre lo universal y lo local lo que otorga la riqueza y el potencial turístico al patrimonio industrial de cada uno de los países o regiones.

Esto es así porque “en la actualidad el turismo es una actividad popular que ya no sólo ejerce una elite sino también una gran parte de la población la cual está muy predispuesta a visitar lugares en los que se explican formas pasadas de vida y de trabajo. Para ella, el arte ya no es el principal valor turístico cultural, a excepción de los grandes monumentos y museos, y está más inclinada a visitar lugares más fáciles de comprender y más cercanos a su problemática personal. Por este motivo ha crecido en Europa el interés por la preservación del patrimonio industrial, porque ha trascendido el campo de la cultura y se está convirtiendo en un factor de desarrollo regional.”⁷

Efectivamente el turismo cultural es un tipo de turismo que se suma al llamado turismo ecológico, el turismo del sol y la playa, o el turismo comercial. Cada vez más los viajeros buscan aquellos lugares que aportan información sobre el pasado de la región que visitan, sus costumbres y su historia, complementando lo lúdico con el ocio creativo. Explotando esta demanda es que los museos industriales han encontrado su público, un público distinto al de los museos tradicionales que presentan obras de arte, más popular, más numeroso y cuya demanda es obtener información general sobre formas de vida que fueron muy extendidas en un tiempo no demasiado lejano.

El éxito de un proyecto de este tipo para rescatar el patrimonio industrial y cultural del barrio Peñarol tendría entre sus consecuencias más importantes reactivar una zona bastante deprimida de la ciudad y contribuir para detener su declive, se transformaría, en definitiva, en un proyecto de desarrollo local a través de la cultura.

El patrimonio del ferrocarril en Peñarol y desarrollo local

Si bien el origen del barrio Peñarol es anterior al desarrollo del ferrocarril en el Uruguay, una vez que éste se produce, la historia, dinámica e identidad de esa zona de Montevideo quedaron fuertemente asociadas a ello. Es que allí se instalaron las principales edificaciones de la empresa británica “Central Uruguay Railway Company Limited”, que compró en 1878 los derechos de explotación del Ferrocarril Central del Uruguay que, bajo el impulso y la administración del uruguayo Senén Rodríguez y con capitales nacionales, había hecho circular en 1868 el primer tren en el país entre Bella Vista y las Piedras, un tramo de diecisiete kilómetros.

En un radio de unas pocas manzanas, además de la estación del ferrocarril llamada Peñarol, se inauguraron en 1891 el taller (que cuenta con un predio de 14 hectáreas de superficie), las casas de los altos funcionarios de la empresa británica, dos manzanas enteras con las casas donde vivían los obreros del riel, denominadas casas de la compañía, la sede original del Club Ferrocarril del Centro de los Artesanos que aglutinaba a los primeros jugadores ingleses de fútbol en el país, más un pequeño teatro.

7 Casanelles Rahola, Eusebi. “El patrimonio industrial”. En *Arqueología industrial, patrimonio y turismo cultural*, Incuna, Asociación de Arqueología Industrial, Gijón, España, 2001, p. 40.

Todo este riquísimo complejo industrial con servicios para obreros, administradores y empleados está conectado por la vía que parte de la monumental Estación Central General Artigas, inaugurada en 1897 y ubicada en el centro de la ciudad a quince minutos de viaje de tren desde Peñarol, para cuyo trayecto se podría utilizar alguna de las locomotoras más antiguas del mundo que existen en el país y que ya han sido completamente restauradas, así como antiguos vagones y salones que se encuentran actualmente en proceso de restauración, y algunos que ya están restaurados o en perfecto estado de conservación como el del presidente de la república. Las locomotoras recuperadas por el Centro de Estudios Ferroviarios y por la Sociedad Amigos del Riel, que también están afectadas como patrimonio nacional, son de tal riqueza que desde hace algunos años ya están viniendo turistas europeos que pagan buen dinero para vivir la experiencia de realizar un viaje en estos museos vivientes “exactamente como se hacía antes” hacia el interior del país.

En este barrio viven hoy, según el Censo Nacional realizado en 1996, aproximadamente 35 mil vecinos en un total de 10 mil viviendas. Uno de cada cuatro residentes tiene entre 15 y 30 años de edad y las dos terceras partes tiene entre 15 y 64 años. Es una zona con mayor proporción de jóvenes que el promedio montevideano (menos del 20%) y este sector es el más golpeado por la crisis, fundamentalmente por tener las tasas de desempleo más altas de toda la población. Es una zona periférica de la ciudad con casas de clase media baja y rodeada de quintas, que se ha ido quedando en el tiempo en un proceso constante de decadencia debido al abandono de AFE, la empresa estatal monopólica, que posee la propiedad y administración de todo el sistema ferroviario en el país. Es un barrio que cuenta con una de las mayores concentraciones de bienes ya clasificados como patrimonio nacional y en ninguno de éstos hoy se está explotando lo que es su mayor capital.

La creación de un circuito y paseo histórico patrimonial integrado por la Estación Central, el tren que parte de ella hacia la Estación Peñarol, las casas de los administradores y los obreros del ferrocarril, los talleres, más un pequeño museo de los orígenes del fútbol en Uruguay y el mundo en el local donde se fundó el “Central Uruguayan Railway Cricket Club”, antecedente del Club Peñarol, junto a la sala para cine y teatro, tendría consecuencias en diversas dimensiones. En primer lugar se recuperaría una parte esencial del patrimonio industrial nacional vinculado al ferrocarril creando un paseo turístico lúdico, didáctico y cultural que debería, en parte, financiarse con el pago de los visitantes que pueden hacerlo y podría estar subvencionado para aquellos sectores de la población que no pueden (por ejemplo escuelas públicas o jubilados de bajos ingresos). En segundo lugar esto repercutiría de diversas maneras en el barrio, incorporando mano de obra local, generando un nuevo mercado para emprendimientos de venta de servicios a sus visitantes, atrayendo nuevos capitales externos al barrio que se beneficiarían por el entorno renovado y a su vez generarían nuevas fuentes de empleo. En tercer lugar se estaría innovando en América Latina con un proyecto de turismo cultural que utilizaría el patrimonio industrial como su capital y, como ha ocurrido en otras partes del mundo, éste proyecto sería referencia importante para otros que puedan surgir no sólo en Uruguay, sino en la región de los países vecinos.

El proyecto, en definitiva, utilizaría y recuperaría una parte esencial del patrimonio industrial, considerado como valioso capital cultural, para la creación de un museo, generador de recursos económicos, que sería pionero en el país y la región y que tendría un impacto de desarrollo local en el barrio, creando fuentes de trabajo y dinamizando una zona actualmente deprimida, pero con un potencial significativo.

III. CERTEZAS EN LA INCERTIDUMBRE

No se ha llegado a determinar cuáles son los caminos infalibles para hacer florecer el desarrollo. Intentemos, nos propone el antropólogo Richard Shweder, “hacer una lista de todas las condiciones

causales potenciales para la producción de riqueza mencionadas por David Landes en su *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some are so Poor?* Luego hagámonos la siguiente pregunta: ¿alguna de esas condiciones es suficiente para producir el crecimiento económico? La respuesta es no. ¿Alguna de esas condiciones es siquiera necesaria?⁸ En algunos casos, sostiene Shweder, fueron las armas, en otros fueron los judíos, en otros fue la quinina, en otros fue la inmigración, en otros fue la libertad de los siervos, en otros fue un poder colonial virtuoso. “Singapur no es una democracia liberal, pero es un país rico. India es la democracia más poblada del mundo, pero es pobre. Suecia en el siglo XVIII era una democracia escasamente poblada, y además era pobre. Personas que son ortodoxas en la religión y no creen en la “igualdad de los géneros” (por ejemplo los judíos jasídicos) pueden ser ricas. Sociedades totalmente igualitarias y secularizadas (por ejemplo, algunos países ex comunistas de Europa del Este) pueden no progresar desde un punto de vista económico. En 1950, Japón tenía “valores confucianos” (que en su época no parecían muy “occidentales”) y era más pobre que Brasil. En 1990 Japón tenía los mismos “valores confucianos”, que de pronto se ven muy “parecidos a los protestantes” cuando Japón arrasó con Brasil. Si yo fuera cínico, diría que nuestros historiadores económicos más capaces pueden identificar muy bien algunas de las condiciones innecesarias que combinadas podrían haber sido suficientes para producir riqueza en cualquier caso especial en particular. Con menos cinismo, creo que es justo decir que a pesar de muchas impresionantes explicaciones históricas *post facto* de las condiciones específicas que han promovido el crecimiento en cada caso, uno tiene derecho a sentirse confundido con respecto a las causas generales del éxito económico, si por “causalidad” entendemos lo que entendía J.S. Mill cuando definió el término.”

¡Touche! Exclamaría el francés. Lamentablemente el mundo no es una competencia de esgrima que se puede parar al reconocerse derrotado. Las causas del desarrollo son múltiples y diferentes en cada caso particular y no hay modelos a imitar. Este, la imitación, ha sido el principal error de las elites latinoamericanas como bien lo expresan por ejemplo Octavio Paz o Mario Vargas Llosa⁹. Pero lo interesante del análisis desarrollado en la primera sección de este trabajo es que justamente permite evitar la imitación. La confianza en las instituciones y las personas no tienen que copiar otras formas concretas en que éstas se hayan manifestado en otros países. El valor en el trabajo y el ahorro no tiene por qué imitar las relaciones sociales de los japoneses, por ejemplo. El esfuerzo en la innovación no implica adoptar lo que hicieron los finlandeses y de la manera cómo lo hicieron. Lo atractivo del capital social es que permite el espacio para realizar traducciones en vez de imitaciones, esto es, adaptar en vez de copiar. No hay que dejar de ser peruano o argentino o uruguayo por incorporar este tipo de valores y actitudes. No hay que volverse protestante ni convertirse al confucianismo para incorporar una mejor ética de trabajo o valorar la democracia. Trabajar en la dirección propuesta permite abordar ambas demandas a la vez, la necesidad del sentido de identidad o pertenencia a una región caracterizada por sus propias tradiciones, creencias, climas, configuraciones productivas y al mismo la incorporación de los cambios culturales que contribuyen al desarrollo aunque no lo garanticen. Ambas son una cuestión de supervivencia, sin identidad local y regional no hay proyecto viable porque ellas son fuentes importantes de significación sobre lo que uno es y hace en este mundo globalizado. Sin desarrollo tampoco porque lamentablemente el pescador mexicano y el barrio Peñarol no tienen más espacio en el mundo contemporáneo si no se transforman.

8 Shweder, Richard. “Moral Maps, “First World” Conceits, and the New Evangelists”, en *Culture Matters*, op. cit.

9 Acerca de este punto son muy útiles las entrevistas realizadas a estos y otros escritores latinoamericanos por Sergio Marras incluidas en su libro *América Latina. Marca registrada*, Grupo Editorial Zeta, Bs. As., 1992. Específicamente desarrollo esta idea en mi libro *Muerte y resurrección de Facundo Quiroga. Una historia de lo que ha significado ser moderno para los latinoamericanos*, TRILCE, Montevideo, 1996.

Fragmentación socioeconómica y desigualdades en Uruguay

Danilo Veiga¹

Presentación

En este artículo, se resumen algunos resultados de una Investigación en curso en el Departamento de Sociología de la FCS, que aborda una problemática sustantiva tanto en términos académicos como prácticos— contribución a la formulación de políticas en el actual escenario: “Las transformaciones y consecuencias sociales de la reestructuración económica, la globalización y las desigualdades regionales”².

Para avanzar en la formulación de tales interrogantes, se analizan un conjunto de Indicadores referidos a las desigualdades socioeconómicas y los niveles de vida de la población, en los ámbitos regional, departamental y local. En primer lugar, se caracterizan las transformaciones y tendencias socioeconómicas de los agrupamientos departamentales regiones del Uruguay. En segundo término, se analizan las desigualdades regionales a partir de los niveles de vida predominantes en cada área. En el tercer capítulo se examinan algunas dimensiones de la “vulnerabilidad social”, en la perspectiva local.

1. Transformaciones socioeconómicas y tendencias regionales³

En este capítulo, se analizan las principales transformaciones socioeconómicas, ocurridas durante la última década del siglo XX a nivel departamental y de las principales áreas o regiones del Uruguay, con el objetivo de identificar tendencias y problemas, así como contribuir a la formulación de políticas y programas, a nivel local y nacional. Asumimos en este contexto, que existen muchas interrogantes con relación a los desafíos que para un pequeño país – como el Uruguay, implica la profundización de los mecanismos de reestructuración económica y globalización, vinculados a los procesos de Integración Regional.

En primer lugar, se *asume como hipótesis de trabajo*, que “*existen distintas dimensiones y manifestaciones de la globalización*”, las cuales impactan a diferentes sectores de la sociedad y áreas subnacionales, en contextos de creciente “desterritorialización” de las decisiones económicas y políticas. Asimismo, otra hipótesis central es que “*la globalización envuelve el problema de la diversidad socioeconómica*”, en la medida que las sociedades locales están insertas en escenarios de desarrollo desigual y consiguiente fragmentación económica, social y cultural, a nivel de diferentes actores locales.

Por otra parte, se considera que no son válidos los argumentos de “homogeneización e inevi-

1 Profesor Titular de Sociología. FCS UDELAR. Email: danilo@fcs1.fcs.edu.uy

2 Proyecto en el marco del Programa de Dedicación Total, (FCS- CSIC- UDELAR) del Prof. Danilo Veiga, con la Asistente Lic. Ana Laura Rivoir. El reprocesamiento de los microdatos censales y Encuesta de Hogares, estuvo a cargo de los Lics. Mariana Cabrera y Daniel Macadar del Banco Datos FCS.

3 Una versión anterior de este Documento fue presentada al IV Coloquio sobre Transformaciones Territoriales. Asoc. Universidades Grupo Montevideo. Red Ordenamiento y Gestión Desarrollo. UDELAR. IMM, MVOTMA, Agosto 2002.

tabilidad de los procesos globales”, que se plantean en distintos ámbitos. Aunque pueden existir en muchos casos una “globalización de problemas nacionales” y al mismo tiempo una “especificidad singular de ciudades y regiones”; en la medida que se desterritorializan cosas, gentes, valores, etc., y se fragmenta el espacio, el tiempo y las ideas.

En este contexto, existen redes globales que articulan individuos, segmentos de población, regiones y ciudades, al mismo tiempo que excluyen otros tantos individuos, grupos sociales o territorios. Consiguientemente, los países y regiones están atravesados por dicha lógica dual, en que se crean redes transnacionales de componentes dinámicos de la globalización, al mismo tiempo que se segregan y excluyen segmentos sociales y áreas, al interior de cada país, región o ciudad. En síntesis, surgen transformaciones estructurales en las relaciones de producción, cuyas manifestaciones más claras son; el aumento de la desigualdad y exclusión social y la fragmentación del empleo (Castells 1998).

Tales procesos están redefiniendo la configuración urbana y regional, y por tanto las desigualdades subnacionales, en la medida que en contextos de globalización creciente, el concepto de ciudad y región adquiere un nuevo significado. Por otra parte, en relación a las desigualdades intranacionales, existe una tendencia creciente a la “divergencia interregional”, o sea al aumento de las desigualdades internas, cada vez más asociada a la expansión de la economía globalizada (de Mattos 1998).

Asimismo, es necesario recordar que en América Latina emergen cambios estructurales asociados a las transformaciones productivas, tecnológicas y a la mayor apertura externa de sus economías. En dicho marco, destacamos los siguientes procesos que ocurren en el Uruguay durante las últimas dos décadas (Veiga 2000^a):

- ***Reestructuración económica.***
- ***Expansión agroindustrial y concentración en grandes empresas.***
- ***Progresiva urbanización, metropolización y desruralización.***
- ***Inserción de ciudades fronterizas en el sistema internacional.***
- ***Creciente “transnacionalización” y expansión de pautas culturales y de consumo.***
- ***Fragmentación socioeconómica y territorial.***

Dichos procesos asumen manifestaciones “socioespaciales” diferentes y están transformado la configuración urbana y regional, y particularmente la estructura socioeconómica de aquellas áreas con mayor potencial, en función a su inserción y al dinamismo fluctuante de Argentina y Brasil. En este escenario, la evolución socioeconómica y territorial de un pequeño país como Uruguay, en el actual escenario, está estrechamente ligada a los impactos de la Integración Regional. Bajo este marco de referencia, se analizan a continuación un conjunto de atributos básicos de los departamentos agrupados en “regiones”⁴.

Aunque el análisis desarrollado en este Artículo tiene un “sesgo cuantitativo y macrosocial”, basado en la aplicación de Indicadores socioeconómicos, la

4 La **Regionalización del Uruguay**, utilizada en este Estudio, fue elaborada en el marco de una Investigación desarrollada en el Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay – CIESU -, que tuvo como objetivo fundamental contribuir al análisis y estudio de las características básicas de los **agrupamientos departamentales homogéneos o “regiones”**, a través de la identificación de subespacios nacionales

Investigación en curso, aborda a nivel microsocial, la perspectiva de los actores locales, sobre el desarrollo local y la fragmentación. En tal sentido, reconocemos el concepto de región, como una “articulación coherente y sistémica, entre diversos grupos y cosmovisiones espaciotemporales, que favorece la diversidad en la construcción de un territorio” (Hiernaux1997).

Desde este marco de referencia, se han identificado los cambios ocurridos en función al crecimiento, y/o decrecimiento de ciertos sectores y regiones de nuestro país, profundizando una línea de trabajo que desarrollamos desde hace varios años, buscando superar el tradicional enfoque y visión del país en base a la “dicotomía Montevideo Interior”. En esos términos, reafirmamos la necesidad de alcanzar una visión integral, privilegiando las especificidades y atributos de los departamentos y las distintas regiones⁵.

La regionalización, permite el análisis de las características principales de la estructura de los departamentos y de su agrupamiento con otros de perfiles socioeconómicos similares, en lo que hemos denominado regiones Sureste, Suroeste, Centro, Litoral y Noreste del país. En tal sentido, corresponde destacar que dicho nivel de análisis es válido solamente para extraer conclusiones y formular hipótesis de trabajo, a nivel departamental y regional; dado que la existencia de información sobre un conjunto suficientemente representativo de la estructura social y los niveles de agregación, solamente permiten comparaciones a nivel departamental⁶.

Regiones en el Uruguay

La REGION SURESTE, conformada por los departamentos de Canelones y Maldonado; que ocupa una posición privilegiada en el contexto nacional a partir de un alto nivel de diversificación socioeconómica, como resultado de su origen histórico, inserción en el área metropolitana de Montevideo, desarrollo industrial, turístico y expansión de los servicios. Podemos señalar que “strictu sensu”, sería conveniente (según la información disponible a nivel desagregado), distinguir claramente dentro de esta región, a la conurbación de Montevideo (Las Piedras, La Paz, y particularmente a la Ciudad de la Costa) del resto de Canelones; así como en el caso de Maldonado, diferenciar claramente el área de San Carlos Maldonado Punta del Este, del resto del departamento. En tal sentido, debe observarse

con rasgos similares, en función a la definición y sistematización de un Sistema de Indicadores, representativos de la estructura socioeconómica departamental y nacional. (cf. Veiga 1991). En este sentido, dicha regionalización ha permitido: a) describir y analizar las características básicas de las “regiones” o agrupamientos departamentales; b) evaluar las disparidades existentes entre diferentes regiones del país, considerando su potencial y restricciones. Esta regionalización ha probado su utilidad, en su aplicación en diversos Estudios y Proyectos realizados por instituciones públicas y privadas, y del Informe Desarrollo Humano en el Uruguay (PNUD 1999).

- 5 Como criterio metodológico, explícitamente Montevideo se excluyó del Estudio, por considerar que su inclusión sesgaría totalmente los resultados del agrupamiento departamental y la posterior regionalización, en función al peso y desviación que tiene la Capital en los Indicadores Socioeconómicos y al fenómeno de la Centralización.
- 6 Una de las restricciones de este tipo de análisis, es que si deseamos trascender hacia niveles de desagregación de la información estadística menores - es decir a **nivel intradepartamental** -, deben utilizarse datos provenientes de fuentes diversas, que no son comparables entre sí en muchos casos; aunque son ciertamente útiles -y necesarios- para complementar y profundizar determinados aspectos a nivel departamental y regional, (por ejemplo Censos Agropecuarios); así como manejar solamente información censal a nivel de sección, como se ha realizado en nuestra Investigación.

que durante los últimos años la región Sureste acentúa su papel de área de inmigración, básicamente alrededor de la conurbación de Montevideo y en el área de Maldonado Punta del Este.

La REGION SUROESTE, conformada por los departamentos de Colonia y San José (que históricamente forman parte de la denominada región Sur y mantuvieron una posición destacada y de mayor desarrollo relativo que otros departamentos); ocupa también un lugar privilegiado en relación al resto del país. Los procesos de diversificación en su base productiva agroindustrial, y otras formas de desarrollo industrial, han configurado en esta área un alto potencial de expansión en el sector agroexportador, con significativa participación del empleo en dicha actividad y en industrias relacionadas; aunque con significativas variaciones internas. De modo análogo, a lo señalado para Canelones, sería necesario diferenciar claramente en el caso de San José, al área limítrofe con Montevideo, que ha tenido un crecimiento muy importante en los últimos años. El nivel de vida en esta región es conjuntamente con el de la región Sureste, el más alto del país. Sin embargo, debe anotarse que existen importantes diferencias intraregionales al respecto, siendo Colonia uno de los departamentos con mejores índices de nivel de vida del país; mientras que San José presenta considerables desigualdades internas entre sus centros urbanos y el resto del departamento.

La REGION CENTRAL integrada con los departamentos de Tacuarembó, Durazno, Flores, Florida y Lavalleja, tiene un bajo nivel de desarrollo socioeconómico, como consecuencia de su escasa diversificación socioeconómica y carencias en el nivel de vida de la población, que han retroalimentado durante muchas décadas un proceso de “vaciamiento poblacional”. Esta región no ha tenido durante muchos años, transformaciones sustantivas en su estructura socioeconómica, con la excepción del desarrollo de la Cuenca Lechera y algunas instalaciones industriales en Florida.

La REGION LITORAL comprende los departamentos de Salto, Paysandú, Río Negro y Soriano. Ha tenido con la excepción de Salto, una pérdida de posición relativa en el país durante las últimas dos décadas, en comparación con su dinamismo prevaleciente con anterioridad. Dicha pérdida responde a un conjunto de factores que operaron con singular fuerza en esta región, tales como la disminución del empleo en el sector industrial, y la reducción de la agricultura cerealera de exportación. Sin perjuicio de lo anterior, corresponde señalar que el Litoral mantiene un potencial agroexportador y de servicios muy significativo, de modo que puede constituirse nuevamente a la luz de los procesos de integración regional, como una región dinámica, siempre que se den las condiciones adecuadas para superar sus restricciones.

La REGION NORESTE, constituida por los departamentos de Artigas, Rivera, Treinta y Tres, Cerro Largo y Rocha, experimentó importantes cambios durante los años setenta y ochenta, en función a procesos de diversificación económica, de base agroindustrial y de una atracción poblacional resultado de una estructura de precios favorables en la frontera con Brasil; transformándose en un área de potencial agroexportador muy alto. Sin embargo, como se examina más adelante, las condiciones de vida y desarrollo socioeconómico de los departamentos del Noreste, son los más desfavorecidos del país.

Estas precisiones metodológicas, parten de la hipótesis que *existen aspectos cruciales en la configuración y dinámica territorial; tales como la dimensión espacial de las relaciones sociales. De tal forma, en la medida que la conducta humana se sustenta en una fracción espacial del territorio áreas, departamentos o regiones. Ello implica la existencia de “identidades territoriales” aún en sociedades relativamente homogéneas como la uruguaya, que son resultado de una dinámica históricamente construida e interrelacionada con el resto del territorio.*

Tales aspectos son ciertamente de difícil medición cuantitativa, pero deben considerarse seriamente a la hora de formular programas sectoriales y locales, en la medida que las políticas definen marcos de referencia para un área determinada y por lo tanto condicionan su evolución. En síntesis, la regionalización permite la identificación y el análisis de agrupamientos departamentales de relativa “homogeneidad socioeconómica”; que denominamos “regiones”⁷. En definitiva, cabe enfatizar que en la medida que no hay investigaciones actualizadas que permitan confrontar la vigencia de tal “regionalización”, se mantiene el agrupamiento departamental propuesto, *reconociendo las limitaciones que ello supone, particularmente en términos de que la heterogeneidad intraregional e intradepartamental, es un factor clave a considerar. (Ver Cuadro Regiones).*

Para superar tal restricción, implementamos una metodología, basada en el uso de Indicadores a nivel intradepartamental secciones censales, con el cual hemos mapeado a través de técnicas georeferenciadas, distintos departamentos, comparando su evolución en el período intercensal 1985-1996. No obstante, subsiste el problema de que el último Censo de Población data de 1996, por lo cual no se pueden evaluar cambios posteriores. Sin embargo, complementamos este análisis con datos de las Encuestas de Hogares, que si bien no son comparables con el Censo, permiten identificar tendencias más actualizadas hasta el año 2001.

Desde este contexto, se identifican sintéticamente, algunas de las principales tendencias y desigualdades en las dimensiones económica, poblacional y del empleo, a nivel territorial.

Concentración económica y disparidades regionales

En primer lugar, debe señalarse que de acuerdo a los datos disponibles del Producto Bruto Interno per cápita a nivel departamental, elaborados por la Unidad de Desarrollo Municipal de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (UDMOPP), se confirman importantes desigualdades en la producción y riqueza departamental, así como en la concentración de la riqueza en Montevideo y en los departamentos del Sur; que habían sido detectadas en nuestro Estudio anterior sobre “Desarrollo Regional en el Uruguay” (Veiga 1991 op.cit y UDMOPP 1998).⁸

Así por un lado, a fines de los noventa, Montevideo supera en casi un 40% al promedio del PBI nacional, mientras que en 1985, lo superaba en un 26%. Por otra parte, casi el 60% del PBI del país se genera en la capital; mientras que si consideramos a los departamentos del Suroeste y Sureste junto a Montevideo, la concentración del Producto Bruto nacional llega al 78%. En el otro extremo, los departamentos de la región Noreste y Centro del país, que ocupan casi la mitad del territorio nacional, generan solamente el 12% del PBI.

Complementando estos Indicadores, es importante considerar la evolución de la producción departamental y regional en el período 1985-1995 y su dinamismo económico, en función a las tasas de crecimiento anual para las distintas regiones, de acuerdo al referido Estudio sobre distribución del Valor Agregado Bruto departamental realizado por la UDM –OPP. Los resultados demuestran que los departamentos del Sureste, han tenido la mayor tasa de crecimiento (5%), seguidos por los del Suroeste y Litoral (3%); mientras que aquellos del Noreste y particularmente del Centro del país, han crecido a tasas muy inferiores.

7 La “regionalización del país, se realizó a partir de la construcción de un Sistema de Indicadores socioeconómicos (de base Censal), integrados posteriormente a través del análisis factorial y de Cluster, lo cual permitió la delimitación de subespacios nacionales de carácter homogéneo (Veiga 1991 op.cit).

8 El Problema de la concentración económica y poblacional y la macrocefalia urbana en el Uruguay, que tiene su expresión máxima a nivel de Montevideo y el resto del país; también se manifiesta y reproduce a nivel de la mayoría de los departamentos, en la medida que concentran recursos en sus ciudad capital.

Macrocefalia urbana versus vacío demográfico

En un país con sus conocidas características de población envejecida y bajísimo crecimiento demográfico, es necesario considerar la evolución de la población regional en el último período intercensal, a los efectos de tener una referencia clara del dinamismo y/o estancamiento en cada subespacio nacional. A tales efectos se presentan las tasas de crecimiento anual de la población, y los Índices de migración (cuadros 1 y 2).

Las tasas de crecimiento y migración poblacional a nivel regional, permiten apreciar varias tendencias. Así por un lado, durante el período intercensal reciente la región Sureste ha reforzado su concentración demográfica, con una tasa notoriamente mayor que el resto. Por otra parte, el vaciamiento poblacional del medio rural continúa una tendencia mantenida durante las últimas décadas, particularmente significativa en el período 1985-1996 en el Litoral, (con menores índices de emigración rural en el Sureste, a partir de la producción intensiva y mejores condiciones de vida). Asimismo, el crecimiento de la población urbana y la urbanización, continúa su avance irreversible en todo el país, y particularmente en el Sur. Por último, observamos que la región Central, continúa un proceso de vaciamiento poblacional iniciado hace muchas décadas, con las mayores tasas de emigración.

Los cambios más importantes en la distribución de la población en el territorio nacional, se vienen produciendo durante las últimas dos décadas a nivel intraregional, como consecuencia de la migración hacia algunas microregiones y áreas, tales como el crecimiento acelerado, verificado en la denominada “Ciudad de la Costa”, en el Área Metropolitana de Montevideo, y en la ciudad de Maldonado y su conurbación.

Hacia “territorios” de empleo precario

Cuando se analiza la diferenciación socioeconómica en el territorio, es necesario recordar que a fines de los ochenta, Estudios en varios países latinoamericanos, demostraron la **influencia de aspectos estratégicos en la configuración del espacio, tales como los procesos de “desindustrialización”, “desasalarización” y “fragmentación socioeconómica”** (cf. Portes 1989, Lombardi y Veiga 1989). En dicho contexto, en las ciudades latinoamericanas, se produce una “desmaterialización de la producción”, donde los sectores asalariados tradicionales pierden importancia, y en cambio asumen creciente magnitud, las formas precarias de inserción laboral, el desempleo, subempleo e informalidad. (Rodríguez et al 1995).

Según las Encuestas de Hogares, más de la mitad de la población urbana, tiene problemas de empleo de distinta magnitud; en la medida que a fines del 2002, casi un 20% está desocupada, el 15% subempleada y el 20% tiene empleo precario. Estos indicadores, señalan las restricciones económicas y sociales a que importantes sectores de la población están condicionados en sus niveles de vida⁹.

A pesar de las limitaciones de información desagregada, se han identificado algunas características fundamentales del mercado de trabajo regional, apreciando su evolución de acuerdo a los datos disponibles. Considerando que en las últimas dos décadas, se han producido cambios importantes en “la diferenciación territorial del empleo” (Mazzei y Gallichio 1996, Lombardi y Bervejillo 1996); se destacan algunas tendencias que se vienen produciendo.

9 Asimismo un reciente Estudio, destaca las importantes desigualdades de género en relación al mercado de trabajo, con diferencias significativas a nivel departamental (Aguirre y Bathiany 2002).

Más allá de los cambios recientes que están produciendo como consecuencia de la crisis socioeconómica nacional y regional, la distribución de la PEA según rama de actividad, demuestra la diferente estructura socioeconómica y capacidad de absorción de empleo a nivel local. Así por un lado, corresponde destacar que los departamentos del Sureste, (Canelones y Maldonado), son los que tienen más población ocupada en la industria y construcción y en el sector terciario, así como la menor participación del empleo en el sector primario. El Suroeste, dada la estructura económica de Colonia y San José, genera una importante proporción de puestos de trabajo en el sector agropecuario, y una importante proporción de empleos en el sector industrial de todo el Interior.

Por otra parte, en el resto de las regiones, Noreste, Central y Litoral, la actividad agropecuaria concentra entre un 21 y 24% de los empleos, mientras que la PEA ocupada en el sector terciario llega casi al 50% del total. En definitiva, estos elementos permiten obtener un panorama global de la distribución del empleo a nivel regional, sin profundizar en las diferencias departamentales que son muy importantes en algunos casos. Complementando estos datos, es interesante señalar algunos rasgos de la evolución del mercado laboral, en función a la distribución de empleo asalariado y por cuenta propia en los años noventa (Veiga 2000 op.cit.).

En tal sentido, se confirma la diferenciación de los mercados de trabajo departamentales, en función a su dinamismo y/o estancamiento y capacidad de absorción de mano de obra, así como su evolución durante la última década. Así por un lado, destacamos a nivel de casi todas las regiones, la pérdida de empleos públicos, como consecuencia de la reducción del gasto público y el proceso de privatizaciones, en este período. Por otra parte, se produjo en algunas regiones, un aumento considerable del empleo por cuenta propia sin local (aquellos de menor calificación y precariedad), así como ha sido notable el aumento de otras formas de empleo informal y por cuenta propia con local, particularmente en los departamentos del Suroeste y del Noreste.

Los procesos de informalización y precarización del mercado de trabajo que se vienen produciendo, tienen diferente impacto y expresión a nivel regional y departamental, en función a la capacidad de generación de empleos en el sistema formal en diferentes áreas del territorio.

En esta perspectiva, corresponde señalar, por sus implicancias en términos del deterioro en el nivel de vida, la creciente falta de cobertura de seguridad social de los trabajadores. A esos efectos, son significativos los datos sobre la disminución de trabajadores protegidos por la seguridad social, de acuerdo al Estudio del PNUD (IDH 1999), en base la Encuesta de Hogares, así como otras Investigaciones más recientes del BPS y del PIT¹⁰.

Asimismo, la evolución de las Tasas de Desempleo, indican la evolución desfavorable que hacia fines de los noventa, comienza a agudizarse en el desempleo abierto en todas las regiones. Sin embargo, **además del desempleo abierto, son quizás más impactantes en términos del volumen de población implicada, el aumento de la precariedad, inestabilidad laboral y subempleo, que por sus consecuencias socioeconómicas constituyen núcleos de fragmentación y**

10 Efectivamente existen significativas diferencias regionales, al interior del país. Por un parte, en los departamentos del Sur, se verifican los mayores niveles de protección para su PEA (58%); mientras que en el resto de las regiones son menores, llegando solo a cubrir el 48% de los trabajadores con seguridad social en el Noreste. Asimismo, el censo durante los años noventa de la protección social, ha impactado los departamentos del Litoral, considerando la pérdida de empleos en la industria y el sector público. Estos procesos, sin duda han tenido consecuencias significativas sobre los niveles de vida de la población en estas regiones.

exclusión social, para un creciente número de familias. Dichos fenómenos, como es notorio se han agudizado considerablemente a partir del año 2002, con la crisis y recesión económica generalizada, afectando a contingentes cada vez más crecientes de población.

Cuadro 1
Evolución regional de la población 1985 1996
(Tasas Anuales de Crecimiento % Intercensal)

REGION DEPARTAMENTO	T.CRECIMIENTO POBLAC.TOTAL	T.CRECIMIENTO POBLAC.RURAL	T.CRECIMIENTO POBL.URBANA
	1985 1996	1985 1996	1985 1996
SURESTE - Canelones, Maldonado	29.5	13.9	28.4
SUROESTE- S. José, Colonia	5.6	23.9	15.5
LITORAL - Salto, Paysandú, R. Negro, Soriano	5.8	30.3	12.3
NORESTE - Artigas, Rivera, C. Largo, T. Tres, Rocha	6.4	25.9	12.4
CENTRAL - Tacuarembó, Durazno, Flores, Florida, Lavalleja	0	26.1	7.5

Fuente: Elaboración en base a los Censos de Población 1985 y 1996. INE.

Cuadro 2
INDICES DE MIGRACION POBLACIONAL
PROMEDIOS REGIONALES (%)

REGION	TASA EMIGRAC.	TASA INMIGRAC.
MONTEVID	5.8	9.1
SURESTE	5.4	17.4
SUROESTE	5.4	10.8
LITORAL	7.6	9.1
NORESTE	8.8	10.0
CENTRAL	9.3	9.8

Fuente: Elaboración en base al Censo Población 1996

2. Desigualdades sociales y niveles de vida en la perspectiva local¹¹

Luego de haber considerado algunas características básicas departamentales y regionales, se analizan un conjunto de Indicadores sociales referidos a los niveles de vida. Es sabido que las desigualdades territoriales, están intrínsecamente asociadas a diferentes niveles de vida para la población. En esta perspectiva, se identifican algunas manifestaciones territoriales de las desigualdades sociales.

En primer lugar, se introducen datos relativos a la evolución del Índice de Carencias Críticas de los hogares, hasta 1998 (última medición disponible). Si bien en el período 1991-1998, disminuyen

¹¹ La Investigación en curso, combinando una estrategia macro y microsocioal, analiza desde una perspectiva cualitativa, la percepción de la población local sobre los procesos de fragmentación socioeconómica y territorial, a partir de Entrevistas a una Muestra de Informantes Calificados en distintas áreas del país, con el objetivo de complementar el análisis cuantitativo.

los niveles de carencias a nivel general del país; la desigual cobertura en las necesidades básicas de la población, indica significativas diferencias en el acceso a bienes y servicios, con los consiguientes desniveles de vida entre las subáreas nacionales. La interpretación de dichos fenómenos responde a un conjunto de factores inherentes al proceso de configuración socioeconómica y desarrollo regional, que expresan diversas formas y niveles de organización productiva, económica y social en el territorio.

Cuadro 3
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CARENCIAS CRÍTICAS
% HOGARES URBANOS S/ REGIÓN (1991-1998)

REGIONES	1991	1994	1998
SUR Y MONTEV.	20.9	18.5	16.3
LITORAL	35.0	23.1	24.5
NORESTE	36.0	30.0	24.8
CENTRAL	32.6	25.5	17.1

Fuente: "Desarrollo Humano en Uruguay" PNUD 1999, según datos de Encuestas de Hogares INE.

Sin embargo, para obtener un panorama integral de las desigualdades sociales emergentes en el territorio, es necesario considerar los niveles de carencias a nivel de las ciudades pequeñas. En tal sentido, *Estudios realizados en base a los datos censales y el Estudio DGECEPAL sobre "Necesidades Básicas en el Uruguay", han demostrado que la diferenciación socioeconómica, se manifiesta no solamente a «nivel intraregional» (entre los diferentes departamentos); sino especialmente a «nivel intradepartamental», en la medida que la proporción de población con carencias básicas, es significativamente mayor en las ciudades pequeñas.* (Veiga 2000 op.cit). Estos elementos indican que **las potencialidades y restricciones en los niveles de vida, varían intraregionalmente y al interior de cada departamento y microregión; demostrando que las desigualdades sociales, se asocian entre otros factores, al contexto en que la población está inserta, ya sea en zonas dinámicas, agroindustriales, de servicios, en ciudades pequeñas o áreas fronterizas.**

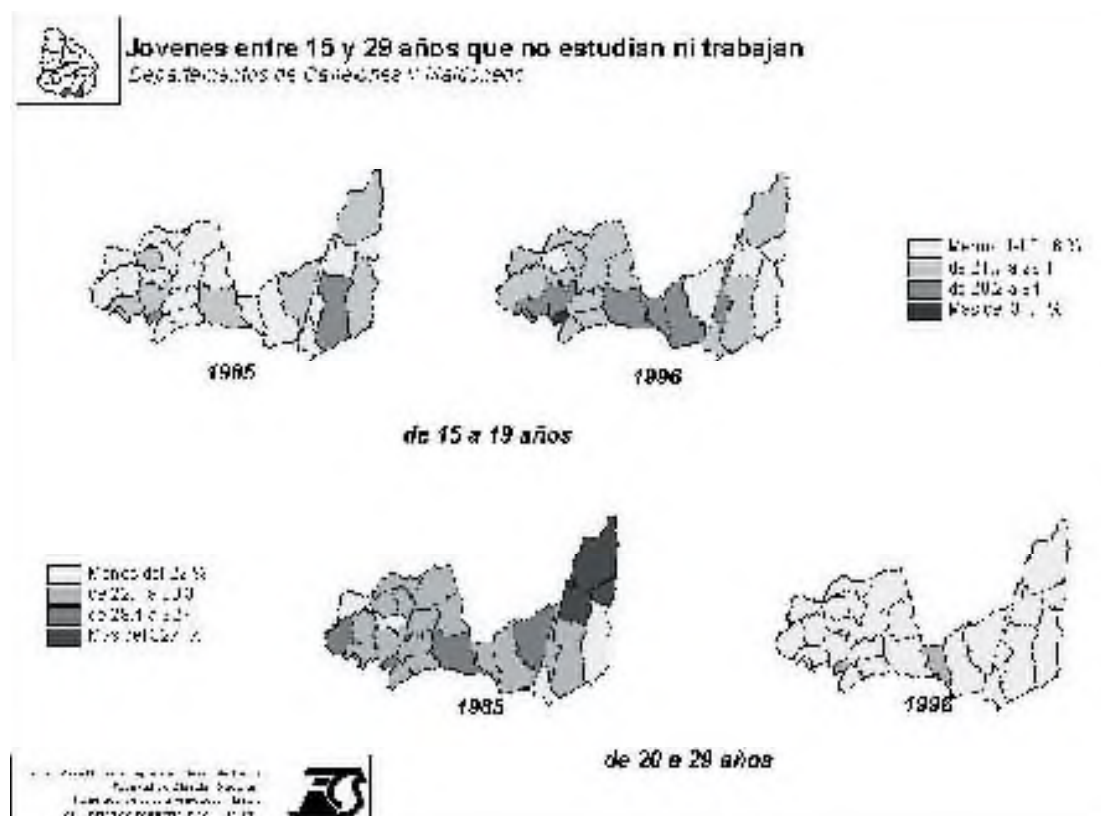
La metodología de Mapas georeferenciados (GIS), utilizada para analizar las desigualdades socioeconómicas a nivel intradepartamental, demuestra claramente algunos de estos fenómenos. Así por ejemplo, se aprecia en el Mapa adjunto, (construido a nivel de sección censal), la evolución diferencial y distribución en el espacio, del porcentaje de jóvenes que no estudian ni trabajan. Los resultados son elocuentes y confirman la diferenciación intradepartamental e intraregional.

En segundo lugar, se ilustran las desigualdades socioeconómicas en el territorio, a través de Indicadores de ingreso. En tal sentido, se han procesado los microdatos de las Encuestas de Hogares y INE, (Banco Datos FCS), y elaborado un conjunto de tablas y gráficas, que indican la evolución de los niveles de ingreso y la heterogeneidad interna, lo cual ofrece una perspectiva complementaria para evaluar las desigualdades existentes entre la población de diferentes regiones.

De tal forma, se presentan (gráfica 1), los niveles de ingreso de los hogares (promedios regionales), discriminados según ingreso medio, ingresos de los hogares pobres (quintil inferior) y de los hogares ricos (quintil superior). *Los resultados demuestran las desigualdades en los niveles de ingreso según región. En primer término, se confirma el desnivel entre los ingresos de los hogares montevideanos con respecto al resto del Interior. En segundo lugar, surge claramente que los hogares con mayores niveles de ingreso, se encuentran en los departamentos del Sur y Centro del país, mientras que los departamentos del Noreste, tienen los menores niveles. Asimismo, los niveles de*

las familias ricas y pobres, guardan una estrecha relación con la distribución anterior, manteniendo una pauta similar

Cuadro 1



Por otra parte, para apreciar los efectos de la recesión y crisis socioeconómica posterior a 1998, se construyeron gráficas comparativas con Índice Base 1991=100. El análisis permitió demostrar, el crecimiento diferencial que tuvo el ingreso de las familias hasta 1998, así como su posterior descenso. Para tener una perspectiva más actualizada, debe señalarse, que de acuerdo a los recientes datos del INE, el ingreso familiar descendió en promedio para los departamentos del Interior 6.4% en 2001 y 6.6% en el primer semestre del 2002, y la evolución actual de los Indicadores permiten predecir que continuará su fuerte caída por un período no previsible.

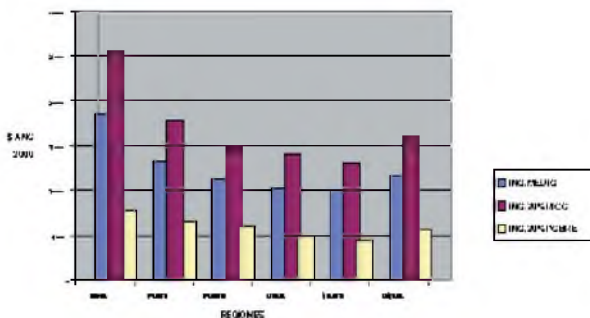
Asimismo, se puede observar la evolución a nivel de ciudades seleccionadas en las regiones, discriminando el ingreso correspondiente a las familias ricas y pobres (gráficas 2 y 3).

En tal sentido, los datos son elocuentes y permiten apreciar algunas tendencias significativas, además de los niveles diferenciales entre las ciudades del Sur y el resto. Así por ejemplo, los hogares más ricos aumentaron considerablemente sus ingresos durante la década, especialmente en las ciudades más dinámicas del Sur, y aún en el Noreste. Dicha tendencia, se mantiene aún luego de la recesión económica a partir de 1998.

Por el contrario, los hogares más pobres, experimentaron durante los noventa, un estancamiento – o leve incremento – de sus ingresos y por tanto de su nivel de vida. También corresponde señalar la significativa desigualdad entre los niveles de las familias pobres residentes en las regiones del Sur y las del resto. Un caso particular es la ciudad de Rivera, donde los pobres vieron descender sus ingresos constantemente durante la década.

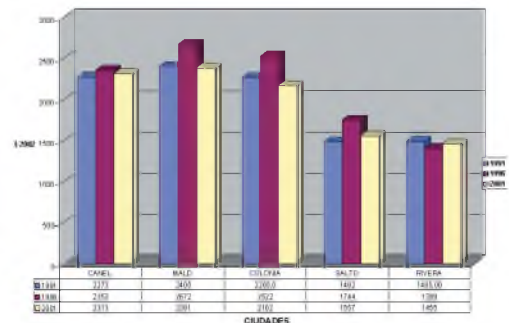
En la próxima sección, profundizando el análisis de las tendencias locales y los procesos de fragmentación y desigualdades sociales, se examinan las principales características locales, relativas a los fenómenos vinculados a la vulnerabilidad social de las familias.

Gráfica 1
NIVELES DE INGRESO REGIONAL
(PROMEDIOS S/TIPOS DE HOGAR - \$ Año
2000)



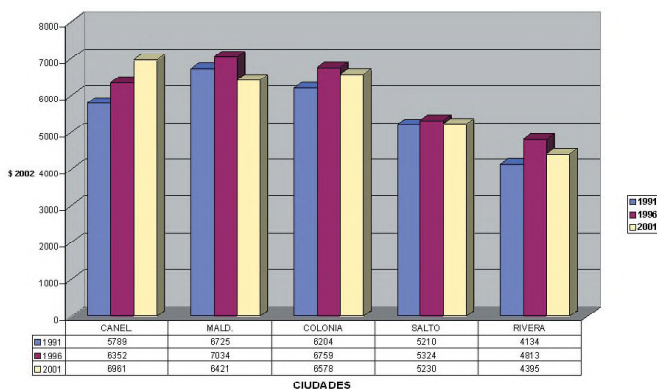
Fuente: Elaborado según datos de Enc. Hogares INE.

Gráfica 2
INGRESO P/CAPITA HOGARES POBRES
EVOLUCION 1991-2001
(\$ Defl. Marzo 2002 - Ciudades seleccionadas)



Fuente: Elaboración s/ procesamiento microdatos Enc. Hogares INE.
(Hog. c. Valor loc.) Banco Datos FCS.

Gráfica 2
INGRESO P/CAPITA HOGARES RICOS EVOLUCION 1991-2001



Fuente: Elaboración s/ procesamiento microdatos Enc.Hogares INE.

3. Fragmentación y vulnerabilidad social

Es sabido que en el escenario latinoamericano, Uruguay se distinguió durante muchos años, por un desarrollo social más elevado que los demás países, lo cual respondió a la confluencia de su nivel de desarrollo socioeconómico, políticas de bienestar social y continuidad democrática. En tal sentido, recordamos que el modelo de “Estado Benefactor” impulsado en el país, durante las primeras décadas del siglo XX y el sistema político estimularon una sociedad con relativamente altos niveles de integración social y baja desigualdad en términos comparativos con América Latina. (CEPAL op. cit.).

Teniendo presente estos elementos, es necesario señalar algunas características sobre la evolución de la pobreza en años recientes. Por una parte, un Estudio (Arim y Furtado 2000), revela que *la concentración y disminución del ingreso verificado a partir de 1998, anula en parte la mejora en los niveles de pobreza que tuvo lugar en los primeros años de la década del noventa*.¹²

Asimismo, diversos Estudios demuestran que a nivel de la población general, la pobreza se redujo durante los primeros años de la década, aunque luego se mantuvo relativamente estable hasta 1998, para aumentar hasta el 26.2% de la población en el año 2000. (Informe PNUDCEPAL 2002). Pero lo más importante a destacar según distintas Investigaciones y que surge claramente como un factor crucial, es el aumento de pobreza en la población infantil durante los últimos años, que revela índices alarmantes. Así, en el año 2000, uno de cada dos niños menores de 5 años, y el 40% de aquellos

12 Así por ejemplo, en 1993, el 20% de la población más pobre captaba el 6.3 del total de ingresos, pero esta proporción bajó al 5.4% en 1997. Por el contrario, el 20% de los montevideanos más ricos absorbían en 1993 el 44.7% de los ingresos, mientras que en 1997, esta cifra subió al 47.5%. En definitiva, esta redistribución junto con la caída de ingresos a nivel general, generó seguramente durante los últimos años un incremento en los niveles de carencias, en una parte de las familias montevideanas.

entre 6 y 14 años, viven en hogares por debajo de la línea de pobreza. Esta situación de pobreza de niños y jóvenes adolescentes, cuestiona el “modelo de integración social y bienestar”, que la sociedad uruguaya, ha mantenido durante muchas décadas.

Las últimas cifras disponibles de medición de la pobreza (año 2000), demuestran las significativas desigualdades existentes a nivel departamental. En efecto, (cuadro 4), se detectan los menores niveles de pobreza en la población residente en el Sur del país, y los altísimos índices en departamentos como Artigas y Rivera, así como los alarmantes niveles de niños pobres en la mayoría de los departamentos. Sin duda que en 2002, los niveles de pobreza aumentan significativamente, como resultado de los problemas en el mercado de trabajo, el descenso de los ingresos y la crisis socioeconómica generalizada.

Cuadro 4
NIVELES DE POBREZA SEGÚN DEPARTAMENTOS
Y REGIONES URUGUAY AÑO 2000

DEPTOS. S/REGIONES	% POBLACION POBRE 2000	% NIÑOS POBRES 2000
MONTEV.	26.2	48.2
CANELONES	16.7	29.4
MALDONADO	13.1	26.3
SAN JOSE	16.6	30.9
COLONIA	28.2	45.9
ARTIGAS	47.4	68.6
C. LARGO	29.5	49.6
RIVERA	39.1	61.8
ROCHA	16.1	33.7
T. Y TRES	25.0	46.2
DURAZNO	31.5	50.8
FLORES	13.7	25.4
FLORIDA	14.2	28.8
LAVALLEJA	7.8	17.0
TACUAR.	30.8	50.1
PAYSANDU	31.8	51.3
RIO NEGRO	32.0	49.8
SALTO	32.4	50.5
SORIANO	33.1	53.8

Fuente: “Desarrollo Humano en Uruguay 2001”. CEPALPNUD, Montevideo 2002.

Como señalamos previamente, en este contexto, las tendencias verificadas durante los últimos años en el mercado de empleo, aumento y duración del desempleo, subempleo, informalidad y particularmente de la precariedad, constituyen factores determinantes en el surgimiento de “nuevas formas de pobreza” y en el “empobrecimiento de la clase media”.

Es sabido que cuando estas condicionantes persisten por mucho tiempo, y generaciones, los cambios en el mundo laboral y la desprotección de la Seguridad Social que alcanza a importantes

contingentes de población, influyen en la vida cotidiana de múltiples formas, discriminando a los individuos en esa situación, y estimulando formas de desintegración social y segregación. (Mingio-
ne 1998). En tal sentido, el **“empobrecimiento de la clase media” en países como Argentina y Uruguay, adquiere diversas manifestaciones más allá de las tradicionalmente manejadas, y es necesario realizar Estudios sobre los impactos de estos procesos en la organización familiar, convivencia social, violencia, aspectos psicológicos, etc.**

En definitiva, el estancamiento prolongado, la ausencia de políticas de desarrollo, el vacío poblacional y los contextos socioeconómicos desfavorables, que predominan en gran parte de los departamentos, constituyen factores que retroalimentan los procesos de fragmentación y socioeconómica en la población y el territorio.

Vulnerabilidad social y desarrollo local

Profundizando el análisis sobre los niveles de vida en el territorio nacional, se identifican algunas manifestaciones centrales de los procesos de “vulnerabilidad social” y Desarrollo Humano, a nivel del territorio nacional, a partir de los Estudios de CEPAL (1999), y PNUD (1999 y 2002).

Como se ha observado, si bien Uruguay se ha caracterizado en el contexto latinoamericano, como una sociedad con niveles de equidad e integración social relativamente altos, diversos elementos y tendencias, permiten *identificar “nuevos clivajes sociales”, que refuerzan la creciente fragmentación económica, social y cultural que se manifiesta a fines de los años noventa.*¹³ *Estos fenómenos se han agudizado a partir de la crisis desatada en los últimos cuatro años y alcanzan niveles y grados nunca antes vistos en el Uruguay.*

En esta perspectiva, el Estudio referido de CEPAL, incorpora un conjunto de Indicadores sobre “vulnerabilidad social”, *para analizar los mecanismos que inciden en la pobreza y la fragmentación socioeconómica.* Dicho Estudio, así como aquellos relativos al “capital social”, contribuyen al análisis de los contextos de desigualdad social, en que se desenvuelven las familias pobres y sus comunidades. (Moser 1998 y Portes 1998).¹⁴

Considerando la reducción en los niveles de pobreza a comienzos de los años noventa y su tendencia creciente a partir de 1995, particularmente para niños y jóvenes, durante los últimos años, surgen nuevas formas de fragmentación y vulnerabilidad, que implican la “formación de fronteras sociales y disminución de las oportunidades de interacción, entre personas de diferente origen socioeconómico”. Una de las consecuencias principales de

13 Una Investigación reciente, identifica las transformaciones fundamentales relacionadas con el agravamiento de las condiciones de exclusión social, a los siguientes factores: a) problemas de la estructura de oportunidades en el mercado de empleo (precarización, insuficiencia de generación de puestos, flexibilidad, etc.); b) cambio de actitudes y comportamientos en materia demográfica y de la organización familiar y c), la progresiva segmentación social, a nivel residencial, educativo y laboral (Filgueira 2002).

14 Más allá de los enfoques sobre “capital social”, planteados por autores como Bourdieu y Coleman, que han sido analizadas por A.Portes (op.cit.); éste autor destaca por su importancia para los estudios sobre la sociedad urbana, la formulación de Putnam, en donde el énfasis se dirige a la posesión (o no posesión) de “capital social por parte de las comunidades”, y no tanto de los individuos.

15 Los “activos familiares” en su distribución, no indican diferencias significativas entre los hogares, a nivel de las capitales departamentales; pero sí con respecto a los residentes en las ciudades menores. (Los resultados indican mayores niveles de vida y desarrollo potencial, para la población de las ciudades mayores). Ello plantea la necesidad de políticas focalizadas para atender a las familias de las áreas menores, donde las comunidades locales disponen de menores “activos y oportunidades” (cf. Veiga 2000 op.cit.).

estos procesos es la exclusión social, a través de mecanismos de segregación territorial y educativa, que se manifiestan entre la población en diversas formas.¹⁵

Desde el punto de vista sociológico consideramos a la “*segregación territorial*”, como una forma del proceso de “*diferenciación social*”, que expresa la distribución de la estructura social en el espacio. Puede afirmarse que los principales determinantes de la segregación territorial, se originan en tres diferentes niveles, correspondientes a distintos ámbitos organizacionales: el nivel colectivo de interacción social, el físicoespacial y el nivel de procesos simbólicos y psicológicos que estructuran las conductas individuales (Machado Barbosa 2001).

Asimismo, puede afirmarse que la segregación territorial no es una simple consecuencia de la desigualdad social, sino que es resultado de la diferenciación social y espacial. En tal sentido, constituyen procesos mutuamente retroalimentados, en la medida que el status y la identidad cultural de determinadas áreas, están condicionados por la estructura socioeconómica.

En tal sentido, por su impacto creciente en los procesos de desigualdad y exclusión social, es necesario destacar la problemática de los asentamientos informales, que han tenido, una tasa de crecimiento acumulativo anual del 10% en el último período intercensal, en un contexto poblacional de estancamiento demográfico (INTECUNICEF 1999); y que en los últimos tres años han tenido un alarmante aumento en Montevideo, Maldonado, Rivera, Salto.

Se ha comprobado la existencia en estas áreas de pobreza y exclusión social, de una importante concentración de población infantil y adolescente, con insuficiencia y deserción del sistema educativo y alta proporción de jefes mujeres de hogar. *Considerando sus consecuencias en los procesos de exclusión y segregación, corresponde destacar el predominio de las siguientes tendencias: (INTEC 2000):*

- *Alta dinámica de crecimiento y concentración de niños y adolescentes*
- *Radicalización de las pautas de segregación social*
- *Conflictividad juvenil*
- *Confrontación sociedad formal/sociedad informal*
- *Energía social desestimulada*

En función a estos elementos, los componentes socioculturales de la fragmentación y las desigualdades, adquieren una relevancia significativa, aunque no son suficientemente considerados en el análisis y políticas dirigidas a enfrentar dichos problemas. En esta perspectiva, es necesario considerar que “los mecanismos de exclusión social, expresan representaciones o imágenes, por las cuales grupos o clases sociales, tienden a ignorar a otros de la convivencia familiar e institucional. En tal sentido, surgen sentimientos que conducen a la reproducción de la exclusión, a través de barreras, incluso invisibles con relación al acceso a los servicios urbanos” (Cohen 2000).

De tal manera, aún en sociedades con relativos altos niveles de equidad, los déficits de integración y la exclusión retroalimentan el círculo de la pobreza y segregación y colocan al problema de la desigualdad social, como un tema fundamental a enfrentar. Así por ejemplo, existe una creciente percepción pública y entre las élites de nuestros países, sobre el problema de la marginalidad social y la pobreza, como una amenaza a la seguridad personal y la vida ciudadana (Reis 2000).

En el caso de Montevideo, se han identificado diversas formas de fragmentación y segregación residencial y educativa; que constituyen manifestaciones del proceso

de diferenciación social, y de la distribución de las clases sociales en la ciudad, como surge de un reciente Estudio (Veiga y Rivoir 2001).

Por otra parte, a nivel regional y departamental, cuando se analizan los Indicadores de “comportamiento de riesgo” de los hogares, se confirman las peores situaciones entre las capitales del Noreste (en particular Rocha, T.Tres y Rivera), lo cual confirma sus contextos de vulnerabilidad social. Por otro lado, en las ciudades capitales del Sur, se presenta la mejor situación, con la excepción de Maldonado, que desde 1998, viene sufriendo una crisis importante por la baja demanda de turismo argentino, lo cual conlleva graves problemas de empleo, con miles de familias desocupadas y subocupadas, viviendo en asentamientos precarios.¹⁶

Al igual que ocurre con los activos de las familias, los resultados a nivel intraregional e intradepartamental, para las ciudades menores, indican diferencias significativas, en la medida que las situaciones de mayor vulnerabilidad y riesgo social, se encuentran entre las familias de las ciudades más pequeñas. Otros Indicadores confirman la diferenciación regional en términos de un sector estratégico para el desarrollo nacional, como son los jóvenes. Así por ejemplo, los datos de emigración juvenil, permiten confirmar tendencias señaladas, sobre la mayor capacidad de retención y atracción poblacional de los jóvenes, de los departamentos del Sur y por otro lado, la incapacidad y expulsión de aquellos del Noreste y Centro del país. (Veiga 2000 op.cit.).

Otra perspectiva de la fragmentación socioeconómica y territorial, en este caso a nivel de Montevideo e Interior (no se dispone de información desagregada a nivel departamental), se refiere a los jóvenes que no asisten a establecimientos educativos, según nivel socioeconómico. Así, se han detectado importantes diferencias entre jóvenes de diferentes contextos socioeconómicos, y las dificultades de acceso a la educación de aquellos de nivel social bajo, así como las desigualdades entre los jóvenes de Montevideo y los departamentos del Interior. *En efecto, existen restricciones mayores para los jóvenes del Interior, en la medida que allí, el porcentaje de los que no reciben educación, es sustancialmente más alto, aún entre aquellos de nivel socioeconómico medio y alto. (CEPAL 1996).*

En este contexto, la evolución creciente en el período 1991-2001, de los jóvenes que no estudian ni trabajan, representa uno de los mejores Indicadores de “vulnerabilidad y riesgo social” (cuadro 5). El impresionante aumento que ha tenido esta problemática durante los últimos años, se aprecia con especial significación aún en ciudades de alto nivel relativo de desarrollo socioeconómico (Colonia y Maldonado), especialmente en los jóvenes de 20 a 29 años.

16 Los mismos se refieren a los siguientes Indicadores: porcentaje de hogares completos y estables como expresión de la estabilidad familiar; porcentaje de jóvenes que no estudian ni trabajan, como manifestación de la exclusión socioeconómica y porcentaje de hogares con insuficiencia educativa, como expresión de los límites a que se enfrentan muchas familias.

Cuadro 5
% JOVENES QUE NO ESTUDIAN NI TRABAJAN
EVOLUCION 1991 2001

AREAS URBANAS % Jóvenes no estudian ni trabajan	1991	AÑO 1996	2001
MONTEVIDEO			
% Jóvenes de 15 a 19 años	14.9	19.2	28.0
% Jóvenes de 20 a 29 años	17.3	18.3	26.3
COLONIA			
% Jóvenes de 15 a 19 años	20.4	16.3	31.0
% Jóvenes de 20 a 29 años	27.1	20.3	34.5
MALDONADO			
% Jóvenes de 15 a 19 años	16.6	24.4	29.3
% Jóvenes de 20 a 29 años	26.9	27.3	32.8
SALTO			
% Jóvenes de 15 a 19 años	24.5	26.0	15.9
% Jóvenes de 20 a 29 años	27.2	29.3	31.7
RIVERA			
% Jóvenes de 15 a 19 años	21.6	31.0	15.3
% Jóvenes de 20 a 29 años	25.9	30.3	32.6

Fuente: Elaborado en base a reprocesamiento de Microdatos E. Hogares, INE .Banco Datos FCS.

Desde otra perspectiva, y asumiendo la relevancia del “consumo de tipo moderno” en las comunidades locales, se evaluaron algunas dimensiones de “globalización tecnológica” en las familias. Ello permite apreciar el acceso diferencial a bienes y servicios a nivel de distintas ciudades, mediante Indicadores contruidos a partir de la Encuesta de Hogares 2001.¹⁷

Cuadro 6
INDICADORES DE GLOBALIZACION TECNOLÓGICA
% HOGARES S/AREAS URBANAS AÑO 2001

		% HOGARES
MONTEVIDEO	Conexión a TV por abonados (%)	47.6
	Microcomputadora (%)	27.1
	Conexión a Internet (%)	21.3
SALTO	Conexión a TV por abonados (%)	63.9
	Microcomputadora (%)	9.6
	Conexión a Internet (%)	6.3
RIVERA	Conexión a TV por abonados (%)	40.7
	Microcomputadora (%)	5.9
	Conexión a Internet (%)	3.9

Fuente: Elaboración en base a reprocesamiento microdatos
Enc. Hogares INE 2001. Banco Datos FCS.

17 En el Estudio anterior, se evaluaron otros Indicadores tales como el consumo de energía eléctrica residencial, representativo de la capacidad económica y de comfort de las familias, resultando notoriamente mayores en los departamentos del Sur y también en la región Litoral; mientras que los hogares residentes en el Noreste, presentan los más bajos índices. Asimismo, el número de teléfonos por habitante, en el Sureste, alcanza el mayor índice del país. (Veiga 2000 op.cit.).

En definitiva, los datos confirman la “brecha tecnológica” entre Montevideo y el resto de las regiones, particularmente con respecto a las ciudades del Noreste. Estos elementos confirman la dificultad de acceso a cierto tipo de bienes y servicios. Al respecto, otros Estudios confirman la desigualdad entre diversas clases sociales, en su acceso a estos bienes. Así por ejemplo, mientras en los sectores altos y medios altos, un 47% tiene Internet y un 65% computadora; en los sectores de clase media, solamente un 10% tiene Internet y un 20% tiene PC. (Encuesta Cifra 2000).

Profundizando el análisis sobre las desigualdades y la diferenciación socioeconómica en el territorio, es necesario considerar los últimos Índices de Desarrollo Humano (para el año 1999), a nivel regional y departamental. Más allá de las limitaciones metodológicas del Índice, como medida resumen de los componentes principales de nivel de vida, resulta adecuado para evaluar las desigualdades socioeconómicas a nivel local (PNUD 2002).¹⁸

Los resultados, permiten verificar algunas tendencias anotadas previamente. *En efecto, los mejores Índices del Desarrollo Humano, se encuentran en Montevideo y los departamentos de Maldonado y Colonia, mientras que las situaciones más desfavorables se presentan en los departamentos del Noreste y algunos del Litoral y Centro del país.*

Para evaluar el potencial económico regional, en base al Estudio del IDH del PNUD, se presenta una tabla que combina el “Índice de competitividad regional”, (características económicas, infraestructura, capital humano y factores institucionales de cada departamento), con su posición en términos de desarrollo humano. El resultado permite apreciar el potencial social y económico de cada departamento (cuadro 7).

Por una parte, se destacan Montevideo, Maldonado y Colonia, que presentan alta competitividad y alto desarrollo humano. En el otro extremo, se encuentran los departamentos del Noreste (excepto Rocha), S.José, Lavalleja y Durazno, con bajos Índices de competitividad y desarrollo humano. En una situación intermedia, se encuentran los departamentos del Litoral, Tacuarembó, Rocha y Canelones, quienes tienen una buena plataforma de potencial económico, pero carencias en sus condiciones sociales. Los departamentos del Centro del país, también tienen una situación comprometida, agravada por su creciente vacío poblacional.

Cuadro 7
NIVELES DEL DESARROLLO HUMANO 1999 Y COMPETITIVIDAD DEPARTAMENTAL

INDICE DESARROLLO HUMANO	COMPETITIVIDAD DEPARTAMENTAL	
	BAJA	ALTA
ALTO	RIO NEGRO, FLORES, FLORIDA	MALDONADO, MONTEVIDEO COLONIA
BAJO	T.TRES, ARTIGAS, RIVERA, C.LARGO, S.JOSE, LAVALLEJA DURAZNO	SORIANO, PAYSANDU, SALTO, TACUAREMBO, ROCHA, CANELONES

Fuente: “Desarrollo Humano en Uruguay 2001”. CEPALPNUD, Montevideo 2002.

18 Corresponde señalar que el reciente Informe 2001 del PNUD, maneja los datos correspondientes a 1999, por lo cual considerando la recesión y crisis socioeconómica posterior, seguramente han cambiado desde entonces, los valores de sus componentes.

Estratificación y desigualdades sociales en la perspectiva local

Hemos señalado que la fragmentación territorial no es una simple consecuencia de la desigualdad social, sino que es resultado de la diferenciación social en el espacio. En tal sentido, constituyen procesos mutuamente retroalimentados, en la medida que la posición y la identidad de un área, está condicionada por su estructura socioeconómica. Así, existen diversas formas de segregación residencial y educativa; que constituyen manifestaciones de la distribución de las clases sociales en las ciudades y el territorio. Por ello, es necesario considerar algunas dimensiones básicas de la estratificación social y su distribución. (Se construyeron a tal efecto, las siguientes tablas como aproximación a dicho fenómeno, aún considerando las limitaciones de las Encuestas de Hogares para ello).

Cuadro 8
ESTRATIFICACIÓN EDUCATIVA DE LOS JEFES DE HOGAR*
EVOLUCIÓN 1991 2001 (%)

AREAS URBANAS / ESTRATO EDUCATIVO	1991	2001
MONTEVIDEO		
Est. Bajo	49.4	35.2
" Medio	35.9	43.0
" Alto	14.7	21.8
MALDONADO		
Est. Bajo	62.6	55.6
" Medio	32.7	41.8
" Alto	4.7	2.6
SALTO		
Est. Bajo	65.3	54.6
" Medio	28.5	37.1
" Alto	6.2	8.3

Fuente: Elaboración en base a reprocesamiento Microdatos Encuestas Hogares INE, Banco de Datos FCS. Agrupamiento de Niveles/ Estrato Educativo de Jefes de Hogar: Bajo: Primaria. Medio: Secundaria y UTU. Alto: Magisterio, IPA y Universidad.

De tal manera, los resultados ilustran las diferentes pautas de estratificación educativa y su evolución en el período 1991-2001, para tres áreas urbanas de desigual nivel de desarrollo socioeconómico e inserción en sistema nacional e internacional. Los pesos diferenciales que tienen cada estrato educativo, sugieren las potencialidades y restricciones, prevalecientes en cada área. Más allá de la expansión educativa que tuvo lugar en el país, durante los últimos años, se destacan los altos niveles de deserción a nivel primario y secundario, que se han incrementado en función de la crisis socioeconómica (cuadro 8).

Por otro lado, para apreciar la capacidad diferencial de diferentes clases sociales, se computaron los ingresos per cápita según los estratos educativo y ocupacional del jefe de hogar. Los datos confirman la notable disparidad entre los ingresos de los hogares de Montevideo y las otras ciudades, así como entre los niveles o estratos, y consiguientemente sus grados diferentes de acceso a bienes y servicios y nivel de vida (cuadros 9 y 10).

En síntesis, el análisis realizado según la evolución del Ingreso de los Hogares en 1991-2001, permite concluir que los sectores ocupacionales y clases sociales bajas, y en algunos casos medias, han experimentado, un estancamiento en sus ingresos, mientras que los sectores de mayores ingresos han incrementado

fuertemente los mismos. En tal sentido, confirmando el análisis a nivel global, surge que los hogares más ricos, aumentaron considerablemente sus ingresos durante la década, especialmente en las ciudades más dinámicas del Sur, y aún en el Noreste. Dicha tendencia, se mantiene aún luego de la recesión económica posterior a 1998. Por el contrario, los hogares más pobres, experimentaron durante los años noventa, un estancamiento –o leve incremento– de sus ingresos y por tanto de su nivel de vida. Asimismo, se destaca una significativa desigualdad entre las familias pobres residentes en las regiones del Sur y el resto.

Cuadro 9
INGRESO PER CAPITA DE LOS HOGARES
S/ ESTRATO EDUCATIVO DEL JEFE AÑO 2001*

ESTRATO EDUCAT.	E. BAJO	E. MEDIO	E. ALTO
AREAS URBANAS			
MONTEVIDEO	5546	7579	14246
MALDONADO	4354	5061	8999
SALTO	3183	3759	9258

Fuente: Elaboración en base a reprocesamiento Microdatos Encuestas Hogares INE. Banco de Datos FCS.

* Ingreso del Hogar per capita deflactado a \$ Marzo 2002. ** Agrupamiento de Niveles: Idem anterior.

Cuadro 10
INGRESO PER CÁPITA DE LOS HOGARES S/ESTRATO
OCUPACIONAL DEL JEFE. AÑO 2000*

ESTRATO EDUCAT.	E. BAJO	E. MEDIO	E. ALTO
AREAS URBANAS			
MONTEVIDEO	5276	8410	13697
MALDONADO	4335	5732	8410
SALTO	2993	4116	6056

Fuente: Elaboración en base a reprocesamiento Microdatos Encuestas Hogares INE. Banco de Datos FCS.

Ingreso del Hogar per capita deflactado a \$ Marzo 2002. Agrupamiento de Estratos ocupacionales, según Tipo Ocupación: Bajo: Obreros y operarios. Medio: Empleados Oficina y comerciantes. Alto: Directivos, Gerentes, Profesionales y Técnicos.

Asimismo, el análisis de las tendencias actuales y los escenarios previstos a nivel local, indica que continuarán las pautas de concentración económica y poblacional, en el Sur y Litoral del país, asociadas a Proyectos de expansión agroindustrial y servicios, impulsados por el sector público y privado. En dicho escenario, es previsible se produzcan nuevas «desigualdades socioeconómicas y locales», a partir de la inserción de aquellas ciudades y áreas dinámicas, en el sistema binacional con Argentina y Brasil. De acuerdo a estas tendencias, se consolidan sectores sociales y áreas «ganadoras» y «perdedoras», y en el corto plazo es difícil predecir una reversión en la polarización socioeconómica y territorial, hasta que se implementen políticas económicas y sociales, y estrategias sectoriales y territoriales adecuadas (DINOTMVOTMA 1998, Veiga 2000^a op. cit).

En este contexto, las políticas públicas pueden contribuir a disminuir las desigualdades sociales y regionales; incorporando las especificidades y capacidades locales en las estrategias de desarrollo nacional y departamental; estimulando la cooperación y solidaridad entre diferentes sectores de actividad y áreas geográficas, y potenciando el crecimiento local, a través de la negociación entre los principales actores sociales. Sin embargo, la experiencia internacional indica que no se pueden

reforzar los mecanismos de integración social, sin reforzar el Estado; en la medida que los desafíos emergentes en contextos de globalización, fragmentación socioeconómica y crisis como en la actualidad; necesariamente requieren el aumento de la protección social, implementando políticas sociales para los sectores y áreas más carenciadas, a nivel de las diferentes instituciones del Estado, Municipios, ONGs, etc.

En síntesis, los diversos elementos analizados, ilustran la heterogeneidad socioeconómica que se manifiesta en el territorio y en las ciudades. Dichos fenómenos, se expresan no solamente a nivel interregional, sino particularmente al interior de las ciudades, en la medida que crecientemente los procesos de segregación residencial, son la manifestación de la distribución – y concentración de diferentes clases sociales en el espacio. En definitiva, se confirma la necesidad de enfoques multidisciplinarios y nuevos paradigmas de análisis, para abordar la problemática cambiante de las sociedades locales, en escenarios de “nueva temporalidad y dimensión espacial”; y solamente la combinación de técnicas de nivel macro y microsocioal, puede brindarnos una adecuada comprensión de tales cambios. (A. C. Ribeiro 2002 y Veiga 2000b).

Referencias bibliográficas

- AGUIRRE, R. y BATTHIANY, K.** (2002) “Uruguay, perfil nacional”, en La Condición Femenina en los países del Mercosur. IBAM, Union Europea, UNIFEM. Rio de Janeiro.
- ARAM, R. y FURTADO, M.** (2000) “Pobreza, crecimiento y desigualdad: Uruguay 1991-1997”. Informe Inst. de Economía, Universidad de la República.
- CASTELLS, M.** (1998) “*La era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura*”. Vol.3 Fin de Milenio Alianza Ed. Madrid.
- CEPALNUD** (1999) “*Activos y Estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*”. Coord. R.Katzman Oficina CEPALNUD Uruguay.
- COHEN, T.** (2000) “Interacción social no espacio urbano: encuentro u confronto”. E *Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos y valores*. A.C.Torres Ribeiro comp.) Ed. CLACSO Buenos Aires.
- DINOT** (1996) Informe Final. Directrices de Ordenamiento Territorial y Desarrollo. Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente. Uruguay.
- FILGUEIRA, C.** (2002) “Estructura de oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo. En R.Katzman y G.Wormald “Trabajo y Ciudadanía: los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de A.Latina”. Ed. Cebra Montevideo.
- FERNANDEZ TABALES, A.** (1998) “La región latinoamericana en la globalización.Crisis del Estado y surgimiento de un nuevo escenario para los territorios concretos.” Paper IV Seminario Internacional Red Iberoamericana de Globalización y Territorio. Abril, Bogotá, Colombia.
- G.I.E.E.** (1997): «La economía uruguaya en los noventa: análisis y perspectiva de largo plazo». Ed. UTEUniversidad de la República. Montevideo.
- HIERNAUX, D. y LINDON, A.** (1997) ¿En que sentido las desigualdades regionales?, en Rev. Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales EURE, vol XXII, No. 68. Santiago de Chile.
- INTECUNICEF** (1999) “*Infancia y adolescencia en los asentamientos irregulares*”. Montevideo.
- INTEC** (2000) “De los asentamientos irregulares al suburbio pauperizado”. Documento presentado al Seminario INTEC Segregación Social y Desintegración urbana. Setiembre Montevideo.
- KATZMAN, R.** (1996) *Marginalidad e integración social en Uruguay*. Ed. CEPAL, Montevideo
- “ “ (1999) *Segregación residencial y mercado de trabajo en Montevideo*. Mimeo CEPAL, Montevideo

- LOMBARDI, M. y VEIGA, D.** (eds) (1989) *Las ciudades en conflicto. Una perspectiva latinoamericana*. Ed. Banda Oriental Montevideo.
- LOMBARDI, M. y BERVEJILLO, F.** (1996) «La diferenciación territorial del empleo en el Uruguay». Programa Desarrollo Local UCUDAL Montevideo.
- MAZZEI, E. y GALLICCHIO, E.** (1996) Mercados de empleo departamentales. Paper presentado al Seminario de la Red Iberoamericana de Globalización. RII. Sevilla, España.
- MACHADO BARBOSA, E..** (2001) «Urban spatial segregation and social differentiation: foundation for a typological analysis». Paper presentado al International Seminar on Segregation in the City, Lincoln Institute, Cambridge, Mass, USA, July 2001.
- MINGIONE, E.** (1998) «Fragmentacao e Exclusao: A questao social na fase atual de transicao das cidades nas sociedades industriais avanzadas». En *DADOS*, vol. 41, No.4 Rio de Janeiro.
- MOSER, C.** (1998) «The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies». En *World Development* vol 26.
- PORTES, A.** (1989) «*La urbanización de América Latina en los años de crisis*». en Lombardi y Veiga (eds.).
- “ (1998) «Social capital: Its origins and applications in Modern Sociology». *Annual Review of Sociology*.
- PNUDCEPAL** (1999 Y 2002) Informe «Desarrollo Humano en Uruguay». Ed. PNUD Montevideo.
- REIS, E.** (2000) «Percepções da elite sobre pobreza e desigualdade». En *Rev.Bras.C.Soc.* vol 15, No. 42. Sao Paulo.
- RIBEIRO, A. C. T.** (comp.) (2000) «*Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos y valores*. Ed. CLACSO Buenos Aires.
- “ (2002) «Paradigmas e tendencias nos estudos urbanoregionais contemporaneos». Presentado al IV Coloquio sobre Transformaciones territoriales. AUGM, Red UDELAR. Montevideo.
- RODRIGUEZ, A. Y WINCHESTER, L.** (1997) «Ciudad y gobernabilidad en América Latina. Ed. SUR, Santiago de Chile.
- VEIGA, D.** (1991) «Desarrollo Regional en el Uruguay». Ed. CIESU. Montevideo.
- “ (1999) «Las sociedades locales en el contexto de la globalización: estudio de casos», en *Rev. Ciencias Sociales*, Fac Ciencias Sociales y *Rev. Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales EURE*, Vol. XXV, No 74. Santiago de Chile.
- “ (2000a) «*Sociedades locales y territorio en el escenario de la globalización*». Ed. Fac. Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo
- “ (2000b) «Notas para una Agenda de Investigación sobre procesos emergentes en la sociedad urbana» en *Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos y valores*. A.C.Torres Ribeiro (comp.) Ed. CLACSO Buenos Aires.
- “ y **RIVOIR, A.L.** (2001) «Desigualdades sociales y segregación en Montevideo». Ed. Fac. Ciencias Sociales, Depto. Sociología. Universidad de la República.

Dinámica de la pobreza, determinantes macroestructurales y modelo de predicción. El caso uruguayo en el período 1991-2000¹

Augusto Longhi y Tabaré Fernández²

Introducción

En este artículo se aborda el análisis de la dinámica de la pobreza en el Uruguay urbano durante el período 1991-2000, se discuten y ponen a prueba las principales determinantes macroestructurales de ésta, y se ensaya la construcción de un modelo de explicación y predicción de la misma. En la sección I se pasa revista a los distintos métodos de delimitación y medida de la pobreza disponibles y aplicados en Uruguay, y se describe y fundamenta la opción metodológica de medición de la pobreza seguida. La sección II, por su parte, se dedica al análisis de la dinámica de la pobreza y de sus determinantes. Así, en la sección II.1. se analiza la evolución de la pobreza durante el período señalado, discriminándose distintas fases o períodos, las que se examinan a la luz del comportamiento de algunas variables o determinantes macro que la literatura postula como significativas. En tanto que en la sección II.2 se plantean las principales hipótesis de determinación de la pobreza incluidas en la literatura teórica, y se ensaya y pone a prueba la construcción de un modelo de explicación y predicción de la pobreza aplicable al caso uruguayo para el período en estudio.

I. La metodología de delimitación y medición de la pobreza empleada

En América Latina, las metodologías empleadas para la delimitación y medición de la pobreza se dividen en tres variantes o tipos principales: el método de la línea de pobreza, el método de las necesidades básicas insatisfechas, y el método integrado de estudio de la pobreza (Véase Comercio Exterior 1992; Lerner 1996; Feres y Mancero 1999).

La metodología de la línea de pobreza, se basa en la determinación de un nivel de ingresos que marca un consumo o poder adquisitivo considerado básico, en tanto permitiría la satisfacción de las necesidades básicas. El método parte de la conformación de una canasta alimenticia que satisfa-

- 1 Este artículo se basa en la investigación desarrollada por los autores "Dinámica y determinantes de la pobreza. El caso uruguayo en el período 1991-2000"; Serie Informes de Investigación No 31; Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo; 2002.
- 2 Augusto Longhi es Licenciado en Sociología (Universidad de la República), Master en Ciencias Sociales (FLACSO-Quito), Diploma de Estudios Avanzados en Sociología (Universidad de Salamanca, España), y candidato a Doctor por la Universidad de Salamanca. Se desempeña como Profesor Investigador en efectividad y en régimen de Dedicación Total en el área de Sociología Económica en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, y en la cátedra de Sociología de la Facultad de Ciencias Económicas. Es investigador Nivel II del Fondo Nacional de Investigadores (CONICYT). Tabaré Fernández es Licenciado en Sociología (Universidad de la República), Master en Ciencias Sociales (Programa de la Pontificia Georgiana de Roma/ ILADES, Santiago de Chile) y candidato a Doctor en Sociología por el Colegio de México. Se desempeña como Profesor Investigador en el Departamento de Sociología en las áreas de Sociología Económica y Sociología de la Educación. Es profesor de la Maestría en Educación de la Universidad Católica del Uruguay e investigador asociado del Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay (CIESU).

ce los requerimientos mínimos de calorías y proteínas del habitante promedio. Para conformar dicha canasta alimentaria, se toma en cuenta el patrón de consumo alimentario de un estrato de referencia, que generalmente es el que se supone se encuentra inmediatamente arriba del umbral de pobreza, y tiene un nivel de consumo alimentario satisfactorio. Determinado el costo de la canasta alimenticia, el valor de la línea se determina multiplicando dicho costo por el inverso de la participación del gasto alimenticio en el gasto total que existe en el estrato de referencia seleccionado (Véase al respecto Altimir 1979; CEPAL-PNUD 1992).

El método de las necesidades básicas insatisfechas parte de la elaboración de un listado de necesidades consideradas fundamentales. En general las necesidades comprenden educación, condición habitacional, condición sanitaria, y calidad de la integración laboral del hogar. A continuación se establecen niveles o umbrales mínimos de satisfacción de dichas necesidades. La condición de pobreza o no de un hogar se establece examinando su nivel de satisfacción de las necesidades básicas. En general, basta la no satisfacción de una de las necesidades básicas para clasificar al hogar como pobre (Véase al respecto INDEC 1984; DGEYC 1989).

Finalmente, el método integrado de la pobreza surge a partir de las críticas de las insuficiencias de los métodos anteriores, y consiste en la combinación de los mismos. Los hogares se clasifican en un espacio bidimensional de cuatro posiciones que combina o “cruza” los dos criterios de conceptualización anteriores: pobre y no pobre según línea de pobreza (dos categorías), y pobre y no pobre según satisfacción de las necesidades básicas (dos categorías). (Véase al respecto Beccaria y Minujin 1985; Kaztman 1989).

El método de delimitación y medición de la pobreza seguido en esta investigación es el de la línea de pobreza. Y dentro de las variantes nacionales de este método, se ha seguido la metodología de cálculo de la línea de pobreza del Instituto Nacional de Estadística (INE), y cuyos fundamentos, consideraciones y resultados se exponen en el documento titulado “Aspectos metodológicos sobre la medición de la línea de pobreza” (Véase INE-CEPAL 1996).

Para el cálculo de la línea de pobreza el INE se basó en la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares realizada por esta institución durante el transcurso de los años 1994-95, y cuyo ámbito de referencia son las áreas urbanas del total del país. El resultado es la construcción de dos líneas de pobreza, una para Montevideo, y otra para el total de las áreas urbanas del interior del país.

Siguiendo las pautas de cálculo de la metodología de la línea de pobreza, el INE construyó en primera instancia una Canasta Básica Alimentaria (CBAPC) dando prioridad a los hábitos de consumo de un estrato de referencia³, el que correspondió al segundo decil de la distribución del ingreso per cápita en Montevideo y el interior urbano. La canasta se compuso de las cantidades físicas de los bienes alimenticios seleccionados -una submuestra del total- valorados a los precios obtenidos de dividir el gasto total declarado en los mismos, sobre las cantidades efectivamente consumidas. Se obtuvo así una Canasta Básica de Alimentos per cápita (CBA) que tuvo un valor a noviembre de 1994 de \$ 369 en Montevideo, y de \$ 261 en el interior urbano.

A continuación, y para obtener el valor final o total de la línea de pobreza, se siguieron también las pautas más difundidas o aplicadas de esta metodología. Se tomó nuevamente el estrato de referencia -el segundo decil en la distribución del ingreso per cápita- y se calculó en el mismo la proporción que representan los gastos alimenticios en el gasto total, lo que se denomina coeficiente de

3 La elección de los artículos de la canasta básica alimenticia (CBA) se hizo siguiendo los siguientes criterios: a- fueran consumidos por más del 25% de los hogares, b- representaran al menos el 1% del gasto total de alimentación, c-en caso de que ningún bien de un subgrupo cumpliera con lo anterior, se seleccionó el alimento más consumido, y d- finalmente, se comprobó que los artículos seleccionados satisficieran los requerimientos nutricionales estimados.

Engel. (0,335 en Montevideo y 0,376 en el interior urbano). Luego, y para determinar el valor de la línea, se multiplicó el costo de la Canasta Básica Alimenticia (CBA), por el inverso del coeficiente de Engels (Coeficiente de Orshanski) (Véase Orshanski 1965). Este inverso tuvo valores de 2,99 para Montevideo, y de 2,65 para el interior urbano. Se obtuvo así un valor de línea de pobreza per cápita de \$1104 en Montevideo ($369 \times 2,99$), y de \$691 ($261 \times 2,65$) en el interior urbano, a precios de noviembre de 1994.

En esta investigación se trabajará entonces con dos líneas de pobreza per cápita, una para Montevideo y otra para el interior, ambas calculadas a noviembre de 1994.

La segunda fuente de información empleada en esta investigación son los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), correspondientes a los años comprendidos entre 1991 y 2000. Dada la abundante y variada información que esta fuente contiene sobre los hogares urbanos -tanto en lo que respecta a características de los miembros, como a los hogares-, se constituye en una fuente imprescindible para determinar el nivel de pobreza, su evolución en el tiempo, y para el análisis de determinantes de la pobreza.

Como requisito previo al análisis, el tratamiento principal que se realizó sobre esta fuente consistió en la clasificación de los hogares de las muestras correspondientes al período 1991-2000 en pobres y no pobres. A tales efectos se siguieron los siguientes pasos: 1ero) Se calculó el valor de las líneas de pobreza per cápita de Montevideo e interior urbano para todos los meses del período considerado a partir del Índice de Precios al Consumo. 2do) Se calculó en cada hogar de Montevideo e interior urbano y para todos los meses del período indicado, el ingreso per cápita corriente. 3ro) Para determinar la condición de pobre o no pobre de un hogar, se comparó el valor mensual de la línea -de Montevideo o interior-, con el valor del ingreso per cápita mensual del hogar -también de Montevideo o interior.

¿Por qué se sigue en esta investigación el método de la línea de pobreza?, y junto a ello ¿por qué se optó por el método de línea elaborado por el INE?

La elección del método de la línea de pobreza se funda en que entendemos es el más adecuado, tanto en razón de consideraciones teóricas, como en vistas a los objetivos de la presente investigación.

En lo que tiene que ver con consideraciones teóricas, creemos que el método remite a una característica que hemos planteado precedentemente como esencial de la pobreza, cual lo es la posesión de ingresos insuficientes, y así de un poder adquisitivo de recursos, bienes y servicios también insuficiente (Longhi 1996). Si bien no es el único, el ingreso es por ello uno de los componentes centrales del bienestar humano. Y así lo han considerado tanto las diversas escuelas o corrientes de la teoría económica, como la reciente conceptualización del bienestar humano de las Naciones Unidas, plasmada en la construcción del Índice de Desarrollo Humano (PNUD 2000).

Una segunda razón teórica radica en que los ingresos de los hogares, y por tanto su poder adquisitivo, tiene una alta correlación o asociación con los otros elementos que hacen a la dotación básica y al bienestar de los hogares, como los son sus recursos -o "activos"-, y sus "capacidades" -niveles de opciones y de oportunidades. Se puede afirmar así que los ingresos de los hogares están en una relación de fuerte interdependencia -de carácter bidireccional- tanto con los recursos como con las capacidades. Bajos niveles de ingreso expresan y a la vez condicionan recursos limitados, y capacidades también limitadas.

El método de la línea de pobreza se presenta asimismo como más adecuado a los objetivos de la investigación. Y ello porque a través de este método de obtiene una medida del nivel de pobreza, que en el análisis dinámico o de evolución, es mucho más sensible a las variaciones coyunturales y del contexto macro, midiendo en forma más fiel o válida la variación que ocurre en los niveles de bienestar y de privación de los estratos bajos de la sociedad. De esta forma, el nivel de pobreza -

porcentaje de hogares pobres en el total de los hogares- tiene una alta variabilidad ante cambios ocurridos en el nivel de riqueza, flujos de valor, nivel de desigualdad y nivel de exclusión existente en la sociedad, y en especial en su sistema de estratificación

Finalmente, la elección de la metodología de la línea de pobreza del INE como método de corte y delimitación de la pobreza responde a tres consideraciones principales. Su amplia aceptación y uso dentro en los estudios más recientes realizados en el medio académico nacional (Véase al respecto Arim y Furtado 1999; Amarante 1999; CEPAL-PNUD 2001). En segundo lugar, y ligado a lo anterior, porque este método entendemos ha logrado una medida más adecuada y ajustada del costo de la Canasta Básica de Alimentos (CBA), y también del valor total de la línea de pobreza, esto último mediante un cálculo más preciso y cuidadoso del coeficiente de Orshanski (Orshanski 1965) esto es, del multiplicador de la CBA. Y en tercer lugar, porque esta metodología fundamenta y plantea la necesidad evidente de distinguir líneas de pobreza para Montevideo y el interior urbano, áreas en las que existen hábitos de consumo, y niveles de precio claramente diferenciados.

II. La dinámica de la pobreza y las determinantes macroestructurales

La metodología de línea de pobreza seguida en esta investigación en comparación con la metodología de las necesidades básicas determina una mayor fluctuación o variabilidad del nivel e incidencia de la pobreza a lo largo del tiempo. Esto es esperable, y se debe a que este método es altamente sensible a las variaciones ocurridas en los niveles de ingresos de los hogares, especialmente a nivel de los estratos inferiores del sistema de estratificación.

Las fluctuaciones en los niveles de ingreso de estos hogares son a su vez altamente sensibles y dependientes de las fluctuaciones de diversas variables de nivel macro -o rasgos y características estructurales- que ocurren a lo largo del tiempo y cuya configuración define los distintos escenarios socioeconómicos que se suceden a lo largo del mismo. Como lo veremos más adelante, especial relevancia tienen en este sentido los cambios que se registran en la sociedad a nivel de su subsistema económico.

Creemos que lo anterior representa ciertamente una ventaja del método de línea de pobreza. Y ello porque consideramos que uno de los requisitos del concepto y medida de la pobreza a emplearse es el de captar con la mayor sensibilidad y validez posible los cambios que ocurren en el nivel de bienestar social agregado a lo largo del tiempo, y en especial en los niveles de privación, carencia y por tanto de riesgos que enfrenta parte de la población. El nivel de pobreza medido a través de la metodología de línea da entonces una medida más adecuada o representativa de estos fenómenos, en particular de su fluctuación en el tiempo.

Como lo indica el título, esta sección se dedica al análisis de la dinámica de la pobreza durante la pasada década y comienzos de la presente, en conjunto con el examen de las determinantes macroestructurales de dicha dinámica. Conforme a ello, la sección se ha dividido en dos partes principales:

En una primera parte se examina la evolución que registró la pobreza durante el período comprendido entre los años 1991 y 2000 -último año para el que se dispone de información. La elección de este período tiene tres fundamentos y razones de interés. a-Refiere a la última década y por tanto al período más reciente. b- Comprende un lapso de tiempo en el que ocurren significativos cambios institucionales que implicaron una profundización del modelo “neoliberal” vigente: fuerte incremento de la apertura externa cuyo hito principal es la firma del tratado de Asunción en marzo de 1991, marcada contracción del Estado, tanto como agente económico como poder regulador; desregulación y flexibilización de los mercados -fundamentalmente del mercado laboral-; debilitamiento o reducción de las políticas de bienestar social, etc. c- Es un período en el que ocurren fuertes

fluctuaciones a nivel del subsistema económico, de importantes efectos sobre la evolución e la pobreza.

El examen se concentrará aquí en seguir la dinámica de la pobreza durante el período señalado, relacionando dicha dinámica con los cambios o alteraciones que ocurren en los escenarios macro. Como complemento de dicho análisis, al final de esta primera parte se procede a calcular la tendencia o mejor dicho “la línea de tendencia” que se ajusta mejor a la dinámica de la pobreza en el período analizado, cálculo éste necesario dadas las fuertes fluctuaciones, cambios e irregularidad registrado por el nivel de pobreza durante el período.

En la segunda parte se analizan en detalle las hipótesis relativas a las que en este trabajo denominamos las determinantes macro estructurales de la pobreza, y se procede a la construcción de un modelo de explicación y predicción del nivel de pobreza agregado. Se pasa revista en primer lugar a las principales hipótesis relativas a los determinantes, factores o variables explicatorias de la pobreza. A continuación se procede a la contratación simultánea de dichas hipótesis mediante la técnica del análisis de regresión múltiple. Se procede para ello a la selección de las principales variables explicatorias incluidas en las hipótesis, y a su inclusión y puesta a prueba simultánea mediante la construcción de un primer modelo de regresión múltiple. En base a los resultados obtenidos de este primer modelo de regresión, se procede finalmente a la selección de variables y a la construcción de un modelo definitivo y ajustado de explicación y predicción de la pobreza. Modelo definitivo éste con el que en la parte final de esta sección se “estiman” los valores y serie de niveles de pobreza para el período en análisis.

El modelo definitivo elaborado y las pruebas y conclusiones obtenidas en la segunda parte han de juzgarse válidos para el período que se analiza. Esto significa que dicho modelo explica y predice con altos niveles de ajuste y confiabilidad los niveles y variación de la pobreza durante dicho período.

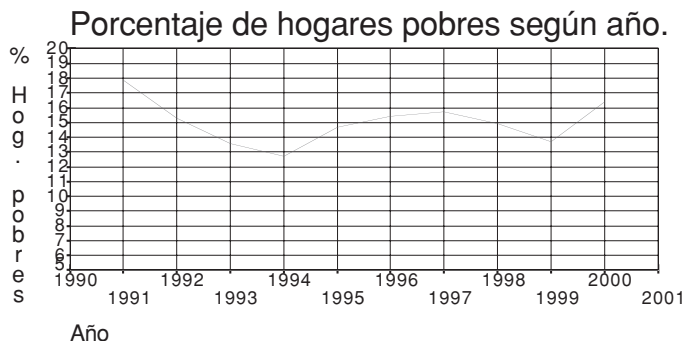
La reducida extensión de la serie cronológica empleada -la que abarca un período de sólo diez años-, junto a la posibilidad de que los valores de las variables explicatorias y la variable dependiente cambiaran al cambiar el período en estudio, hacen que el modelo construido, y en especial, los coeficientes de las variables explicatorias, puedan cambiar asimismo si se calculara y “corriera” en otro período temporal. Es por ello entonces, que los resultados obtenidos en lo que al modelo respecta, han de considerarse acotados o válidos para el período en estudio. Siendo esta ciertamente una limitante infranqueable derivada de la información empleada y de la técnica utilizada. No obstante las aclaraciones anteriores, se cree que tanto de la selección de las variables explicatorias incluidas en el modelo definitivo, como su peso o influencia determinísticas son pasibles de generalizarse o de extenderse más allá del período analizado. Esta es evidentemente una hipótesis o conjetura. Se sustenta tanto consideraciones de carácter teórico, es decir relativas al peso o significación teórica de las variables explicatorias finalmente incluidas, como asimismo en los resultados técnicos o empíricos que se obtienen en el modelo con la inclusión de dichas variables explicatorias.

II.1. La evolución de la pobreza en el período

La pobreza no sigue durante el período en estudio una evolución clara o sostenida. Por el contrario, las notas dominantes de su dinámica son sus fuertes fluctuaciones y la existencia de períodos o fases en los que se registran alzas y reducciones. Esto ciertamente es el reflejo de los distintos escenarios macroestructurales que se conforman durante el período en estudio.

Tal cual es dable observar en la Gráfica II.1. se pueden distinguir en el período cuatro fases en la dinámica de la pobreza claramente diferenciados.

GRÁFICA II.1:



Existe en primer lugar un período de marcado descenso de la pobreza, el que se extiende entre los años 1991 y 1994. Durante el mismo, el porcentaje de hogares pobres en el total de las áreas urbanas pasa de un 17,9% en el año 1991, al 15,3% en 1992, al 13,6% en el año 1993, para alcanzar un valor mínimo de 12,7% el año 1994. De esta manera, entre 1991 y 1994 el porcentaje de hogares pobres se reduce en 5,2%, cifra realmente significativa. Es de destacar, que es durante esta primer fase que se alcanza en los años 1993 y 1994 los guarismos más bajos de todo el período considerado.

Esta fuerte reducción de la pobreza ocurre en una fase de carácter “expansivo” o de “auge” en el que existe claramente un contexto macro muy favorable con un buen desempeño de sus principales variables. Tal cual se observa en el Cuadro II.1, durante esta fase existen aumentos sostenidos y significativos del nivel de actividad y del ingreso disponible -el PBI registra un aumento del 18,9%-, y de las principales fuentes de ingreso de los hogares, esto es, de las pasividades -la pasividad media real aumenta un 21,84%- y de los salarios -el salario real medio aumenta un 8,06%.

CUADRO II.1 INDICADORES SELECCIONADOS DE ESCENARIO MACRO

Tiempo:	Pobreza	PBI	Crec. PBI	Pasividad media	Salario medio	Tasa de desempleo	Empleo informal
	1	2	3	4	5	6	7
1991	17,90	100,0	3,54	100,00	100,00	8,90	39,00
1992	15,30	107,9	7,93	113,20	102,28	9,00	39,40
1993	13,60	110,8	2,66	115,63	107,10	8,30	38,80
1994	12,70	118,9	7,28	121,84	108,06	9,20	40,70
1995	14,70	117,2	-1,45	121,13	104,97	10,30	40,60
1996	15,40	123,7	5,58	124,28	105,63	11,90	42,00
1997	15,70	129,9	5,05	126,86	105,90	11,40	41,70
1998	14,90	135,8	4,54	129,93	107,82	10,10	41,30
1999	13,70	132,0	-2,85	134,29	109,50	11,30	41,70
2000	16,40	130,3	-1,27	132,84	108,08	13,60	42,70

Notas:

- 1) Porcentaje de hogares pobres. En base a reprocesamiento de Encuesta de Hogares. INE.
- 2) Índice de producto bruto interno. Elaborado a partir de Anuario Estadístico. INE.
- 3) Tasa anual de crecimiento del producto bruto interno.
- 4) Pasividad media real. En base a información de BPS.
- 5) Índice de salario medio real. Elaborado a partir de Anuario Estadístico. INE.
- 6) Tasa de desempleo abierto. INE.
- 7) Porcentaje de trabajadores informales en el total de ocupados. En base a reprocesamiento de Encuesta de Hogares. INE.

También se observa un comportamiento favorable dentro de los mercados de trabajo, en especial en lo que respecta a la demanda de trabajo y a la incorporación o integración de fuerza de trabajo a los sectores modernos y formales. Tal cual es dable observar en el Cuadro II.1., tanto la tasa de desempleo como el porcentaje de ocupados informales registran valores bajos en términos comparativos. La tasa de desempleo alcanza un valor máximo de 9,20% en 1994, y la tasa de informalidad de 40,70% también en dicho año -valores ciertamente bajos en comparación a los que se observan en el resto de la serie.

De esta manera entonces, durante este período la significativa reducción de los niveles de pobreza, se corresponde y asocia con un comportamiento favorable y positivo de todas las variables consideradas -PBI, salarios, pasividades, desempleo e informalidad. Se trata claramente de un período expansivo, en el que existe una alta estabilidad productiva, comercial y financiera, tanto en el plano interno como en el internacional -no existen en este período shocks o crisis externas a destacar. En el año 1994, en el que se registra el menor nivel de pobreza de toda la serie, se realizan las elecciones nacionales, lo que sugiere la adopción de políticas públicas “expansivas” o “redistributivas” de efecto o impacto reductor de la pobreza en los contextos electorales.

A este primer período de reducción en los niveles de pobreza le sigue a continuación una fase de aumento, que comprende los años 1995, 1996 y 1997. El nivel de pobreza, que había alcanzado un valor del 12,7% en el año 1994, sube a 14,7% en 1995, 15,4% en 1996, y 15,7% en 1997. El incremento total en el nivel de pobreza registrado entre 1997 y 1994 es del 3%.

Este segundo lapso se caracteriza por un contexto macro no tan favorable como el anterior, en el que se produce deterioro, descenso o empeoramiento en la mayoría de las variables que venimos examinado. La variable de mejor comportamiento es el PBI, que como se observa en el cuadro se reduce en el año 1995 -reducción del 1,45% en dicho año-, pero aumenta en los dos años siguientes a un ritmo considerable -5,58% en 1996 y 5,05 en el año 1997. También registra una evolución positiva la pasividad media real, que durante esta fase continúa su proceso de mejora o incremento. En efecto, el índice que había cerrado el período anterior con un valor de 121,84, registra en 1995 un valor de 121,13, de 124,28 en 1996 y de 126,86 en 1997.

Pero, en contraste y oposición a esto, la nota distintiva de este contexto es el notorio empeoramiento en la situación del mercado de trabajo, fundamentalmente en comparación con lo visto en la fase precedente. El salario real registra durante este trienio un claro descenso, para alcanzar valores que se ubican por debajo del nivel alcanzado en los dos últimos años del cuatrienio anterior: los valores registrados en 1993 y 1994 fueron de 107,10 y 108,06 respectivamente, en tanto que en los años del trienio los valores son respectivamente de 104,97 -1995-, 105,63 -1996- y 105,90 -1997. La tasa de desempleo sube de nivel, sobrepasando durante el trienio los niveles observados en el período anterior -10,30% en 1995, 11,90% en 1996 y 11,40% en 1997. Y también aumenta el índice de informalidad de la fuerza de trabajo -40,60% en 1995, 42,00% en 1996 y 41,70% en 1997.

Así entonces, el análisis de este período muestra algunos resultados paradójicos y contradictorios. El nivel de pobreza aumenta no obstante el crecimiento registrado por el PBI y por las pasividades. Lo que muestra que la mejora de estas variables no es condición suficiente de la atenuación o reducción de los niveles de pobreza, y/o que éstas variables poseen una incidencia o nivel de determinación bajo. Al mismo tiempo, parece fuerte o decisiva la influencia de la situación de los mercados de trabajo sobre el nivel de pobreza: el aumento de la pobreza registrado en el período se corresponde o correlaciona con la empeoramiento claro y notorio de los salarios reales, de la tasa de desempleo y del nivel de informalidad.

Hay que destacar que, a diferencia del anterior, este es un período marcado por importantes y frecuentes shocks y crisis externas que se traducen en inestabilidad, incertidumbres, restricciones o contracciones en el plano interno. Hay que mencionar aquí las consecuencias de las crisis del tequila de 1994, la crisis rusa de 1995, y la crisis asiática de 1997.

Los años 1998 y 1999 constituyen una tercera fase, en la que vuelve a registrarse una reducción en los niveles de pobreza, aunque los niveles observados en este bienio no son tan bajos como los registrados durante el bienio 1993 y 1994 -los menores de todo el período en estudio. El nivel de pobreza había alcanzado en un nivel de 15,7% en 1997, baja en 1998 a 14,9%, y en 1999 a 13,7%. Comparando 1997 con 1999, durante este período se produce una reducción del 2% en el nivel de pobreza.

El comportamiento del PBI en este período es disímil o desigual. Como se observa en el Cuadro II.1. en tanto que durante el año 1998 se registra un significativo aumento del mismo - de 4,54%- , durante el año 1999 se registra una caída - 2,85%-, iniciándose un período de depresión que se continuaría hasta el año actual -2002. Las pasividades por su parte continúan en este bienio su proceso de incremento real, alcanzado valores de 129,93 y de 134,29.

En comparación con la fase anterior, en términos generales se observa en ésta una mejoría de la situación del mercado de trabajo. Los niveles del salario medio real se incrementan, superando los guarismos observados en la fase anterior -107,82 en 1998 y 109,50 en 1999. El desempleo desciende para alcanzar en términos promediales valores menores a los del trienio anterior -10,10% en 1998 y 11,30% en 1999. Y la informalidad también registra en términos promediales guarismos algo menores a los de la fase anterior -41,30% en 1998 y 41,70% en 1999.

Como se ve entonces, el cuadro general de esta tercera fase es de mejoría. Así ocurre como lo hemos visto a nivel de las pasividades, y en lo relativo a la situación del mercado de trabajo - salarios, tasa de desempleo, e informalidad. La acción conjunta y combinada de estos factores parece una explicación razonable y factible de la reducción del riesgo de pobreza.

Vuelve a observarse en esta fase una clara y significativa asociación o correlación entre el comportamiento de la pobreza y la situación dominante en los mercados de trabajo: la reducción de la pobreza ocurrida en el período coincide y se corresponde con mejoras en las variables más significativas del mercado de trabajo. Y también vuelve a observarse en esta fase una difícil y compleja relación entre la evolución de la pobreza y el PBI: téngase en cuenta que éste aumenta en forma significativa en 1998, pero que se reduce también en forma significativa durante 1999, año en el que la pobreza registra su segundo año de caída. Nuevamente entonces el producto aparece como un mal predictor de la variación ocurrida en los niveles de pobreza.

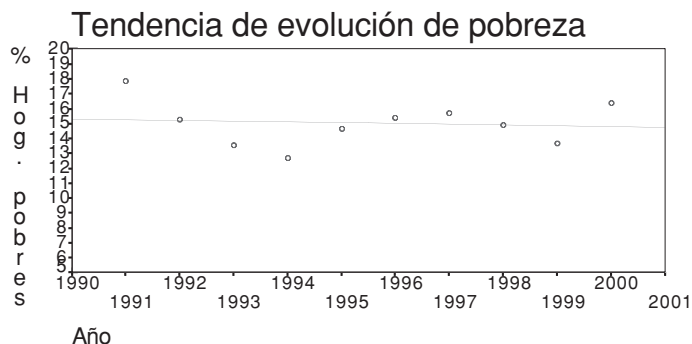
No existen en este período shocks o crisis externas a destacar. Y nuevamente se observa un bajo nivel de pobreza durante el año electoral de 1999. Segundo indicio de la adopción de políticas expansivas y redistributivas en los años electorales, de efecto reductor del nivel de pobreza.

Finalmente, el año 2000 -último año para el que se dispone información sobre la pobreza- marca sin duda el comienzo de una nueva fase en la que ocurre un claro aumento en los niveles de pobreza. Como se desprende del Cuadro II.1. el nivel de pobreza del año 2000 es 2,7 % superior al del año anterior, incremento realmente considerable.

Lo dominante de esta nueva coyuntura es el claro empeoramiento del contexto macro, y de todas las variables que venimos analizando. Así, el PBI se reduce en este año en comparación con el anterior en un - 1,27%. El salario real medio que había subido a un valor de 109,50 en 1999, cae a un valor de 108,08. La pasividad media real, que se había incrementado en forma sostenida entre 1991 y 1999, para alcanzar en este último año un valor de 134,29, sufre su primera inflexión, para descender al valor de 132,84. Y la tasa de desempleo y el porcentaje de trabajo informal alcanzan ambos en el año 2000 los valores más altos de la serie -respectivamente de 13,60% y de 42,70%.

El evidente empeoramiento de la situación macro ocurrida en los años posteriores al 2000, en especial en lo que respecta al mercado de trabajo, conduce a esperar un significativo aumento de los niveles de pobreza en esta nueva fase -esto es, en los años 2001 y 2002- los que tendrían un claro comportamiento ascendente, sobrepasando los niveles del año 2000.

GRÁFICA II.2



Dado el diverso comportamiento registrado por la pobreza durante todo el período analizado -1991-2000-, en el que se han observado fases de descenso y de ascenso, es del caso y pertinente cerrar esta parte mediante el cálculo de la línea de tendencia, de manera de determinar si ha predominado al fin durante todo el período examinado un comportamiento de alza o de baja de la pobreza. Como es sabido, la línea de tendencia es aquella línea que minimiza los desvíos de los valores observados de pobreza mostrando su dirección u orientación evolutiva. El resultado de dicho cálculo se presenta en la Gráfica II.2.

Como se observa en la Gráfica, la línea de tendencia muestra una pendiente descendente, pero de nivel leve o muy leve, lo que bien puede interpretarse como un resultado próximo al estancamiento. Como se observa, los valores de la línea registran guarismos muy próximos al 15% hacia comienzos y fines del período en estudio.

II.2 Determinantes macroestructurales y modelo explicativo

En la sección precedente hemos seguido la evolución de la pobreza a lo largo del período en estudio, discriminando fases de incremento y reducción, al tiempo que hemos relacionado e intentado explicar dichas fases a partir de la distinta conformación de los escenarios macroestructurales existentes.

Pero obviamente, ello no completa ni es suficiente para construir una explicación del fenómeno en estudio. El completar y desarrollar dicha explicación requiere la construcción de lo que en la metodología cuantitativa y del análisis multivariado se denomina un modelo de comportamiento. Por modelo entendemos aquí una construcción conceptual abstracta y sintética, que a partir de hipótesis y variables explicatorias significativas desde el punto de vista teórico -esto es, de las variables independientes o causales-, “de cuenta” y a la vez permita “predecir” en forma ajustada y confiable la dinámica observada de la pobreza en el período en estudio -la variable dependiente.

El modelo será así una construcción o representación “funcional”, esto es una función matemática, en la que la variable explicada y dependiente -la pobreza-, se determina y por tanto “explica” a partir de variables explicatorias e independientes, las que a su vez se deducen y fundan de la teoría establecida. Como construcción funcional, la relación entre ambos tipos de variables -dependiente e independientes- está mediada a su vez por coeficientes, cuyo cálculo es lo que se denomina “estimación del modelo”. La importancia y significación analítica de estos coeficientes radica en que ellos expresan la incidencia e impacto determinístico de cada variable independiente sobre la variable dependiente, cuando se controlan las restantes variables independientes.

La importancia y necesidad metodológica de la construcción de tal modelo radica en que nos permitirá examinar la incidencia de cada una de las variables independientes o causales cuando las otras se “controlan”. Se logrará así detectar la influencia particular o individual de cada variable independiente bajo el control de las otras, y asimismo detectar posibles relaciones “espúreas” por parte de variables independientes que mantenían altos índices de correlación simple con la variable dependiente en los análisis bivariados (Guillén 1985; Gujarati 2000).

En la construcción de dicho modelo explicativo se seguirán dos etapas analíticas fundamentales.

En la primera etapa se procederá a exponer y discutir las hipótesis relativas a las determinantes de la pobreza. Se expondrán y discutirán las que se consideran son las principales hipótesis contenidas y empleadas en la investigación sobre la pobreza. Esta elección será de carácter amplio, de manera de cubrir un espectro de variables determinantes variado, y que cubre y representa las distintas posiciones explicativas existentes en el debate académico.

En la segunda etapa se procederá a la puesta a prueba simultánea y a la selección del conjunto de las hipótesis presentadas y de los factores derivados de éstas. La prueba se realizará mediante la técnica del análisis de regresión múltiple, técnica que como lo indicamos nos permite analizar la incidencia de cada determinante o factor de la pobreza, cuando se incorporan y controlan los restantes.

La tarea central en esta etapa consistirá entonces en correr y testear un modelo de regresión múltiple. Dicho modelo tendrá por variable explicada o dependiente la serie cronológica del porcentaje de hogares pobres registrados durante los años del período en estudio -esto es diez observaciones. Las variables explicatorias o independientes serán las series cronológicas -también de diez observaciones cada una- de los factores o indicadores correspondientes a las principales hipótesis enunciadas previamente.

Como ya lo indicamos, el propósito central de correr este primer modelo de regresión es el de testear y seleccionar hipótesis y factores, de manera de poder proceder a partir de ello a la construcción de un segundo modelo, definitivo, ajustado y depurado.

Las hipótesis explicativas

Dado su amplio uso y difusión, una primera hipótesis a considerar es la que establece que el nivel de pobreza está determinado por la variación del Producto Bruto Interno (PBI), afirmación sobre la que existe un alto consenso entre economistas de distintas corrientes o escuelas. Esta relación de determinación deriva del hecho de que el PBI como tal denota el nivel de actividad existente en la economía, el nivel de ingreso agregado disponible -y por tanto el nivel de ingreso de los hogares-, y asimismo el nivel de la demanda de trabajo y por tanto de empleo (Keynes 1992; Samuelson, P y Nordhaus, W 1989).

Una suba del PBI implicaría entonces aumentos en los niveles de ingreso de los hogares -por aumento de salarios, de otros ingresos laborales, y de las pasividades-, y en su nivel de empleo o de uso de los recursos humanos existentes en los hogares -con aumento de la tasa de empleos y de las horas trabajadas. Efectos éstos de alta difusión o generalidad en la sociedad, que se traducirían en menor vulnerabilidad o riesgo de pobreza en los estratos inferiores.. Una baja del PBI, por el contrario, tendría los efectos opuestos, y por consiguiente aumentaría la vulnerabilidad y el riesgo de pobreza en las capas inferiores de la población.

La duda o incertidumbre que deja la hipótesis anterior radica en la siguiente interrogante: ¿cuál el impacto o efecto directo que tiene la variación del PBI en el nivel de empleo y de ingresos de los estratos inferiores del sistema de estratificación, sobre todo los más expuestos a la pobreza?. Ya que pueden existir efectos o impactos de baja cuantía -o hasta nulos- en lo que respecta a los ingresos, nivel de empleo, y calidad de los empleos en los estratos bajos. Es decir, puede haber un efecto de “goteo” o de “arrastré” bajo.

La mera existencia de la estructura de clases como sistema de apropiación desproporcional y desigualitario del producto y del ingreso generado (Fernández Enguita 2000), y la existencia de una fuerte segmentación de los mercados de trabajo, con fuerte heterogeneidad y desigualdades en la calidad o naturaleza de los empleos, la productividad, y la generación y apropiación de ingresos (Singer 1977; Longhi 1998 y 1999), fundamentan la duda de que las variaciones del PBI, de la demanda agregada y del ingreso disponible, tengan un efecto directo y de cuantía significativo sobre la situación de privación en los estratos inferiores.

Obviamente, esta duda significa poner en cuestión un postulado central de la economía convencional, y en especial, la visión que se tiene del combate a la pobreza en la corriente neoliberal. En esta última visión, el medio o instrumento principal para la reducción de la pobreza pasa por el aumento del PBI, aumento que tendría un impacto favorable, de "goteo" o "arrastre" directo y significativo, sobre las capas inferiores de la sociedad.

Todas las anteriores son razones suficientes para considerar al PBI, y en especial su variación anual, como una variable a incluir en la determinación de la variación del nivel de pobreza, y para determinar así su incidencia o impacto efectivo -máxime cuando se consideran las interrogantes planteadas anteriormente.

Una segunda hipótesis se inscribe dentro de la larga tradición de estudios sobre la pobreza realizados por economistas y sociólogos, y es la que postula que el nivel y variación de la pobreza es en lo esencial un fenómeno que depende fuertemente del nivel de los salarios, y yendo más atrás, de los factores que estas disciplinas ubican como cruciales en la explicación del nivel de esta fuente de ingresos. Obviamente, esta postulación implica incorporar como altamente significativa la esfera y proceso distributivo y los factores que lo conforman.

Aunque por razones teóricas y lógicas sostenidas en la economía convencional es de esperar que las variaciones de los salarios tengan en general una asociación significativa y de signo positivo con las variaciones del PBI, factores de índole sociopolítico tales como la relación de fuerzas en la puja distributiva, la orientación de las políticas públicas en el campo laboral, y la misma conformación y orientación del sistema de Estado de Bienestar, pueden determinar y de hecho determinan que los salarios registren una evolución distinta o discrepante con la evolución del producto, la demanda agregada o ingreso nacional. Es por ello que el nivel de los salarios debe ser considerada como una variable en principio independiente o distinta del PBI: su nivel este influenciado tanto por esta variable como por la acción de los factores sociopolíticos mencionados.

Obviamente, en esta hipótesis se plantea que el nivel de pobreza está en una relación inversa y de signo negativo con el nivel de los salarios. La suba de los salarios determinaría así una reducción del riesgo y la incidencia de la pobreza. Su descenso, por el contrario, un incremento en dicho fenómeno. Tres son los mecanismos o mediaciones que hacen que la relación salario-pobreza sea de signo negativo, y que la vuelven al menos a priori altamente significativa.

En primer lugar hay que considerar que los salarios constituyen en los estratos medios y bajos la principal fuente o componente del ingreso de los hogares. Las notas dominante de las sociedades capitalistas son la mercantilización y salarización de la fuerza de trabajo, la generalización de la relación y estatuto salarial, y la constitución del salario como principal forma de remuneración o pago de la fuerza de trabajo (Marx 1981), razón por la cual se ha definido a estas sociedades como "sociedad salarial" (Castel 1995). En los estratos medios y bajos, la variación del salario determina así cambios directos en los ingresos de los hogares, en su poder adquisitivo y por tanto en su vulnerabilidad o riesgo de pobreza.

En segundo lugar debe tenerse en cuenta que la variación en el nivel de los salarios tiene impactos directos sobre la masa salarial y así en la demanda agregada. Y la variación de la masa salarial y la demanda agregada tiene a su vez impactos directos y positivos sobre el nivel de activi-

dad y de empleo, las ventas y los ingresos de los segmentos no asalariados de la fuerza de trabajo. Nos referimos al denominado sector informal y en especial y dentro del mismo a los trabajadores autónomos o independientes y al servicio doméstico. La suba de salarios y de la masa salarial se traduce entonces -vía incremento de la demanda de los asalariados- en mejoras en los ingresos de estas categorías de trabajadores informales (Melgar y Grosskoff 1988), categorías altamente expuestas o vulnerables a la pobreza. Una baja del salario, por el contrario, deprimiría el nivel de actividad y de ingresos de estos trabajadores informales.

Finalmente, y en tercer lugar, la variación de los salarios tiene impactos directos y significativos sobre el nivel de las pasividades, dado el mecanismo de ajuste o indexación que en nuestro país las ata a la evolución del índice medio de salarios luego de la reforma constitucional de 1989.. La variación de los salarios tiene así impactos directos sobre la situación de ingresos, poder adquisitivo y riesgo de pobreza de una categoría como la de los pasivos, la que históricamente fue muy vulnerable o propensa a caer en la pobreza. Por el mecanismo de indexación señalado, la suba de los salarios determinará así suba de las pasividades, y su reducción una caída de éstas.

Los tres impactos o mediaciones señalados conducen a esperar que exista una influencia o impacto de nivel alto, significativo, y de signo negativo entre la variación del nivel del salario medio real y la incidencia y riesgo de pobreza. Además, dadas las diferencias de variación entre el PBI y el nivel de salario medio real, por las razones o factores comentados precedentemente, es de esperar que el salario tenga un impacto o incidencia significativo e independiente sobre la pobreza al del PBI.

En una tercera hipótesis, el acento y énfasis explicativo del nivel y variación del la pobreza se pone en la conformación y funcionamiento de los mercados de trabajo, y en particular en la insuficiente capacidad de incorporación o inclusión de fuerza de trabajo que caracteriza a los sectores formales de los mercados laborales latinoamericanos -incluido el uruguayo. Esta formulación tiene su fundamento en diversos enfoques "estructuralistas" y "segmentacionistas" de los mercados de trabajo, sobre todo en los realizados por la sociología del trabajo en América Latina (Souza y Tokman 1976; Singer 1977; PREALC 1981; Portes 1995; Pérez Sáinz 1998), literatura que ha postulado la estrecha relación que existe entre el carácter dual y excluyente de los mercados de trabajo y la alta extensión de la pobreza en la región.

Según esta hipótesis el nivel de pobreza y su variación depende esencialmente del nivel de exclusión o expulsión de fuerza de trabajo que realizan los segmentos formales del mercado de trabajo. Un mayor nivel de exclusión relativa implica mayor pobreza; menor exclusión relativa, menor pobreza.

La característica dominante de la condición de pobreza es la insuficiencia y bajo nivel de ingresos de las familias pobres. Y dicha insuficiencia de ingresos deriva del distanciamiento, exclusión o expulsión social de la fuerza de trabajo de estas familias de los sectores modernos y formales del mercado de trabajo. Es en estos sectores donde se concentran los empleos de calidad, protegidos, y estables, y donde los niveles de escala y de acumulación de capital determinan niveles de productividad y de salarios altos, condiciones estas que permiten a la fuerza de trabajo de estos sectores superar o traspasar el umbral de pobreza.

La no incorporación o expulsión de estos sectores formales, conduce a la fuerza de trabajo a dos situaciones posibles: el desempleo, o el trabajo informal. Aunque de distinta gravedad, las notas dominantes de estas situaciones son la inestabilidad y desprotección laboral, el subempleo de las capacidades laborales, y la obtención de ingresos insuficientes. Condiciones estas que conducen a un alto porcentaje de estos sujetos a la condición de pobreza.

A esta influencia directa, hay que sumar otra de carácter indirecto. Y es que el incremento de la incidencia del desempleo y del trabajo informal, debilita el poder relativo de presión y negociación de la fuerza de trabajo, conduciendo a un sistema de distribución de ingreso menos favorable para todos los sectores de la clase trabajadora.

Así entonces, el nivel del excedente de fuerza de trabajo de los sectores formales, en el que se

incluyen a desocupados y a trabajadores informales, es una determinante significativa y de signo positivo del nivel de pobreza. De allí que en la prueba de hipótesis, la variable o indicador clave a emplear será el nivel de excedente de fuerza de trabajo, que será medido como la suma del porcentaje de desocupados en la oferta de trabajo, más el porcentaje de trabajadores informales también en la oferta de trabajo.

$$EXCED = \frac{De + INF}{PEA} \times 100 \quad \text{donde:}$$

EXCED= % de fuerza de trabajo exedente.

De= total de desocupación

DINF= total de ocupados informales

PEA= total de activos

Obviamente, en esta hipótesis los fenómenos determinantes en última instancia de la variación del nivel de la pobreza son a su vez los factores que afectan y determinan el nivel de este excedente de fuerza de trabajo desde los sectores formales. Lo que a su vez nos lleva a considerar dos fenómenos críticos.

Por una parte, las estrategias de empleo de unidades formales, tanto en lo que tiene que ver con la determinación del nivel de empleo formal que existe en sus establecimientos -el nivel de empleo existente en el denominado “núcleo” al que puede ser minimizado-, como en lo relativo a la práctica y difusión de mecanismos de generación y reproducción de empleo informal mediante mecanismos de subcontratación, terciarización, articulación, o la extensión de modalidades de trabajo atípico, como empleo por hora, empleo a término, pasantías, etc., todos los cuales implican la creación de una “periferia” informal.

El segundo fenómeno crítico es el de las políticas seguidas por el Estado, de influencia significativa tanto en lo que tiene que ver con la determinación del nivel de empleo global (políticas monetarias, cambiarias, arancelarias y laborales) y por tanto en la tasa de desempleo, como en lo relativo a la regulación del nivel de empleo, cobertura e institucionalidad del sector formal del mercado de trabajo -y como contracara de esto, en las medidas y regulaciones que se toman en relación al sector informal.

Finalmente, una última hipótesis pertinente a considerar postula que el nivel de la pobreza depende esencialmente del nivel y variación de los niveles de educación de la población. Tal enunciado se funda a su vez tanto en consideraciones teóricas provenientes en especial de la teoría del “capital humano” (Schultz 1961; Becker 1986) como en una abundante acumulación de investigaciones empíricas realizadas en el país y en el exterior.

Desde el punto de vista teórico, la educación ha sido considerada como un “activo” en posesión de los sujetos. Y ello porque la educación cumple con varias de las propiedades de los activos: tiene un valor de transacción determinable, se espera de ella un rendimiento a futuro, se ha realizado en la misma una inversión precedente -gastos dinerarios, tiempo y esfuerzo, y renuncia al ocio-, posee una determinada productividad, que es diferenciable en principio, y tiene una determinada rentabilidad o retorno -los ingresos que derivan de su uso o empleo, fundamentalmente en los mercados de trabajo.

De estas consideraciones teóricas se sigue que bajos niveles de educación implican inversión y activos limitados, baja productividad y bajos retornos dinerarios, y así mayor vulnerabilidad y riesgo de pobreza. Por el contrario, mayores niveles de educación, significan mayor inversión y activos, mayor productividad y retornos dinerarios, y menor vulnerabilidad y riesgo de pobreza. De esta manera, la inversión realizada por el sujeto en el activo educativo, es determinante crucial de su riesgo de pobreza.

A estas consideraciones teóricas, se suman las evidencias y hallazgos de investigaciones empíricas, que confirman la fuerte relación, de signo positivo, que existe entre los niveles educativos de los sujetos y sus oportunidades de empleo e ingresos (CEPAL 1998)..

La evidencia empírica disponible muestra así que a medida que aumenta la educación del sujeto, mejora su posicionamiento y probabilidades en tres ámbitos: sus posibilidades de obtener un empleo, esto es, de no estar desempleado, el acceso a mejores puestos de trabajo, esto es, el acceso a

estatutos laborales protegidos, estables, y de mayor rango social, y su productividad e ingresos laborales. Por estos tres impactos o mediaciones, el aumento del nivel educativo de un sujeto, reduce su vulnerabilidad o riesgo de pobreza. Por el contrario, bajos niveles educativos tendrían los efectos opuestos.

Los enunciados teóricos y empíricos anteriores han sido contruidos, puestos a prueba y verificados en referencia a sujetos o individuos. A este nivel son plenamente válidos. La hipótesis que ahora discutimos postularía su extrapolación a nivel de la población. De acuerdo con ello, la hipótesis establecería que si los niveles de educación de la población aumentan en forma sistemática y significativa, lo que de hecho ocurre como tendencia, entonces debería esperarse que ello determina una reducción del riesgo e incidencia de la pobreza. Los fundamentos de la hipótesis expuestos precedentemente deberían asimismo llevar a esperar que la educación tuviera una incidencia o impacto significativo y de signo negativo con la incidencia de la pobreza.

Y es a partir o en torno a la extrapolación que cabe abrir un margen de dudas. Y ello por dos razones fundamentales.

En primer lugar, porque el aumento de los niveles de educación de una población, puede ser correlativo de un proceso de descalificación o devaluación educativa, que anule o reduzca la incidencia o impacto que tiene el efectivo aumento de los niveles educativos. Dicho en otras palabras, puede ocurrir que en el transcurso del tiempo, para el mismo nivel educativo se obtuvieran rendimientos dinerarios decrecientes. Fenómeno éste que parece plausible.

La segunda razón a considerar es que la relación educación-ingresos-riesgo de pobreza está condicionada y hasta subordinada a nivel macro a la acción de otros factores o variables, de alta incidencia en la determinación de las oportunidades laborales y de ingreso de los sujetos. Entre estos factores o variables hay que incluir a los pertenecientes a las hipótesis listadas precedentemente: variación del nivel del PBI; variación del salario medio real, y variación del nivel de inclusión -o expulsión- de fuerza de trabajo de los sectores formales.

Anotemos finalmente que en esta investigación se empleará como indicador de esta hipótesis el porcentaje de los activos -o sea de la oferta de trabajo- con hasta ciclo básico incompleto. Según la hipótesis, este indicador debería tener en el modelo de regresión un coeficiente de signo positivo.

La contratación de hipótesis y la construcción del modelo:

Procederemos a continuación a la prueba de las hipótesis discutidas y a la construcción del modelo explicativo. Como ya lo mencionamos, a tales efectos se empleará la técnica de análisis de regresión múltiple. Se recurrirá para ello a la versión disponible de esta técnica en el programa SPSS 8 para Windows, programa informático al que se ingresarán los datos correspondientes a las variables a analizar.

La variable dependiente a explicar será la serie del porcentaje de hogares pobres que se registra en el período 1991-2000 (HOGPOB). Las variables independientes o explicatorias a testear serán las series de los valores anuales -también para el período 1991-2000- del crecimiento anual del PBI (CPBI), el índice de salario medio real -con base 100 en 1991- (SAREAL), el excedente de fuerza de trabajo -porcentaje de desocupados más trabajadores informales en la oferta de trabajo (EXCED), y el porcentaje de activos con niveles educativos de ciclo básico incompleto o menores (ACBINC).

De esta manera el primer modelo a poner a prueba se representará mediante la siguiente ecuación de comportamiento:

$$\text{HOGPOB} = b_0 - b_1(\text{CPBI}) - b_2(\text{SAREAL}) + b_3(\text{EXCED}) + b_4(\text{ACBINC}) + e. \quad (1).$$

Donde b_0 representa la ordenada de origen, intercepto, o constante, y b_1 , b_2 , b_3 y b_4 los coeficientes de las variables explicatorias, que expresan el cambio cuantitativo producido en la variable dependiente, por el cambio producido en cada unidad de la variable independiente considerada.

El Cuadro II.2 resume los resultados obtenidos de la prueba de este primer modelo de comportamiento en el que se incluyen y prueban todas las hipótesis y variables explicatorias. Veamos y

comentemos los principales resultados obtenidos.

Como puede verse en el cuadro, este primer modelo da un R de 0,897, y en un R cuadrado de 0,805. Ciertamente, estos son valores altos, expresando o significando el último de los mencionados que el 80% de la varianza de la variable dependiente -esto es, el porcentaje de hogares pobres- se “explica” o “determina” por la acción y variación de las cuatro variables independientes introducidas -crecimiento del PBI, índice de salario medio real, excedente de fuerza de trabajo de los sectores formales, y porcentaje de activos con ciclo básico incompleto o menos.

El análisis de varianza, por su parte, da un coeficiente F de 5,152, el que es significativo al nivel del 5,1%. También éste es un valor alto y significativo, indicando que el modelo explicativo construido a partir de las variables explicatorias indicadas, determina una alta magnitud y proporción de la varianza total de la variable dependiente, “varianza explicada” que es significativamente distinta de la “varianza no explicada” también llamada “varianza de error”, determinada a su vez por la acción de otros factores o variables no incorporados o excluidos de la ecuación de comportamiento utilizada.

CUADRO II.2: Resultados de primer modelo de regresión.

Model Summary					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,897	,805	,649	,887	2,001

a Predictors: (Constant), % Activos con hasta CB incompleto, Crecimiento de la economía, Salario medio real, Excedente de fuerza de trabajo.

b Dependent Variable: Pobreza absoluta. Hogares

ANOVA						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	16,209	4	4,052	5,152	,051
	Residual	3,932	5	,786		
	Total	20,141	9			

a Predictors: (Constant), % Activos con hasta CB incompleto, Crecimiento de la economía, Salario medio real, Excedente de fuerza de trabajo.

b Dependent Variable: Pobreza absoluta. Hogares

Coefficients								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	62,470	34,689		1,801	,132		
	Crecimiento de la economía (CPBI)	-,066	,090	-,167	-,737	,494	,761	1,314
	Salario medio real (SAREAL)	-,585	,169	-,138	-3,454	,018	,360	2,781
	Excedente de fuerza de trabajo (EXCED)	,379	,263	,539	1,441	,209	,279	3,584
	% Activos con hasta CB incompleto (ACBINC)	-,059	,210	-,147	-,282	,789	,145	6,913

a Dependent Variable: Pobreza absoluta. Hogares

El coeficiente de Durbin-Watson tiene un valor de 2,001, el que dada la cantidad de variables y casos utilizados permite afirmar la inexistencia de autocorrelación entre los residuos. El valor obtenido cae dentro de la zona de aceptación de la hipótesis nula de inexistencia de autocorrelación entre los residuos.

Veamos finalmente, cual es el comportamiento y resultados obtenidos para cada una de las variables explicatorias derivadas de las hipótesis discutidas. Se examinarán dos puntos que creemos son los más importantes. Por una parte el nivel y signo de los coeficientes de las variables explicatorias (b_1 , b_2 , b_3 y b_4), los que expresan el signo y nivel de impacto de cada variable independiente sobre la variable dependiente, cuando se controlan las otras variables independientes. Por otra parte, el nivel del índice T de tolerancia, que mide el grado o nivel de colinealidad de cada variable independiente con el resto de las variables independientes incluidas en la ecuación. Colinealidad significa que la variable en cuestión posee alta correlación con el resto de las variables independientes. El índice varía entre 0 y 1: valores próximos a 1 implican inexistencia de colinealidad; valores próximos a 0, por el contrario, fuerte evidencia de colinealidad.

Entre las variables explicatorias incluidas, el salario medio real surge como la variable de mayor incidencia o impacto sobre la pobreza. El coeficiente b de esta variable tiene un valor de -0,585, lo que confirma que el salario tiene una relación de signo negativo con la pobreza, indicando que por cada punto de incremento en el salario medio real, la pobreza se reduce en 0,585 puntos porcentuales.

Le sigue en segundo lugar, y también con alta incidencia e impacto, el nivel del excedente de fuerza de trabajo de los sectores formales. El coeficiente b de esta variable alcanza un valor de +0,379. Ello confirma que el nivel del excedente de fuerza de trabajo guarda una relación de signo positivo con la pobreza. El valor del coeficiente indica en este caso que por cada punto de incremento en el excedente de fuerza de trabajo, la pobreza aumenta en 0,379 puntos porcentuales.

En tercer lugar, con una incidencia o impacto bajo se ubica el crecimiento anual de PBI. El valor del coeficiente es de -0,066. Ello confirma la existencia de una relación de signo negativo entre el crecimiento y la pobreza. Pero como se anotó, la incidencia es baja: por cada punto porcentual de aumento en la tasa de crecimiento de la economía, la pobreza se reduce en 0,066 puntos porcentuales.

El cuarto y último lugar, y también con una incidencia baja se ubica el porcentaje de activos con ciclo básico incompleto o menos. El coeficiente de esta variable es de -0,059. A contrario de lo esperado el coeficiente posee aquí signo negativo. Obviamente ello no se corresponde con la hipótesis enunciada, constituyendo un primer indicio de la existencia de fuerte colinealidad en esta variable.

La observación de los índices T de tolerancia muestra valores aceptables o de baja colinealidad para las tres primeras variables, esto es, crecimiento del PBI, salario medio real y nivel de excedente de fuerza de trabajo. No sucede lo mismo con la cuarta variable, esto es el porcentaje de activos con niveles educativos bajos, la que muestra un alto valor de colinealidad.

Los resultados obtenidos en el análisis de regresión para esta cuarta variable -nivel educativo de la población- tanto en lo que respecta al coeficiente b de la variable -muy baja incidencia y signo negativo, como asimismo, y en especial su índice T de tolerancia -fuerte evidencia de colinealidad- nos llevan a su exclusión del modelo de comportamiento con el que venimos trabajando.

De esta forma pasamos entonces a la elaboración de un segundo modelo de comportamiento en el que sólo incluiremos las primeras tres variables. El nuevo modelo puede representarse ahora con la siguiente forma funcional:

$$\text{HOGPOB} = b_0 - b_1(\text{CPBI}) - b_2(\text{SAREAL}) + b_3(\text{EXCED}) + e. \quad (2).$$

El Cuadro II.3. presenta los principales resultados obtenidos de la puesta a prueba de este segundo modelo de comportamiento.

CUADRO II.3: Resultados de segundo modelo de regresión.

Model Summary					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,895	,802	,702	,816	1,886

a Predictors: (Constant), Excedente de fuerza de trabajo, Crecimiento de la economía, Salario medio real. I

b Dependent Variable: Pobreza absoluta. Hogares

ANOVA						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	16,146	3	5,382	8,083	,016
	Residual	3,995	6	,666		
	Total	20,141	9			

a Predictors: (Constant), Excedente de fuerza de trabajo, Crecimiento de la economía, Salario medio real

b Dependent Variable: Pobreza absoluta. Hogares

Coefficients								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	53,262	10,873		4,898	,003		
	Crecimiento de la economía (CPBI)	-0,073	,079	-,184	-,921	,393	,824	1,214
	Salario medio real (SAREAL)	-,552	,113	-1,074	-4,881	,003	,683	1,465
	Excedente de fuerza de trabajo (EXCED)	,436	,155	,620	2,814	,031	,680	1,470

a Dependent Variable: Pobreza absoluta. Hogares

Como se observa en este cuadro, este segundo modelo da niveles de correlación también altos. Se obtiene un R de 0,895 y un R cuadrado de 0,802. No obstante haber quitado la variable nivel educativo, el nivel de correlación se mantiene en un guarismo similar: la variación de las tres variables explicatorias incluidas “determina y “explica” el 80% de la variación de la variable dependiente.

Por su parte, el R cuadrado ajustado, que es la medida adecuada para comparar ecuaciones en tanto se calcula teniendo en cuenta el número de variables incluidas, sube en esta segunda ecuación a 0,702, frente a un valor de 0,649. Demostrando esto último que el poder explicativo de esta segunda ecuación es superior al de la primera.

El análisis de varianza y la prueba F dan por su parte mejores resultados que el modelo precedente.. El valor de F de 5,152 del primer modelo, sube a un F de 8,083 en el segundo modelo, en tanto que los niveles de significación pasan respectivamente del 5,1% al 1,6%, mejorando sensiblemente. Esto significa que la “varianza explicada” del segundo modelo da cuenta de un mayor

porcentaje o cuantía de la varianza total, y que se minimiza a su vez la “varianza de error” -esto es la variación de la variable debida a factores no incluidos en la ecuación. Compárense al respecto los cuadros II.2 y II.3.

El Durbin-Watson da un valor de 1,88, lo que dado el número de variables y de casos incluidos permite rechazar la hipótesis de autocorrelación de los residuos.

El orden de incidencia de las variables explicatorias se mantiene. El salario medio real continúa siendo la variable de más alta incidencia, con un coeficiente que se mantiene alto, y con signo negativo. El b de esta variable es ahora de - 0,552, lo que expresa que por cada punto porcentual de aumento del salario real, la pobreza se reduce en 0,55 puntos porcentuales. Este resultado confirma la pertinencia y validez de la hipótesis correspondiente, dando fuertes elementos a favor de mantener esta variable dentro del modelo explicativo.

En segundo lugar se ubica nuevamente el excedente de fuerza de trabajo de los sectores modernos, cuyo coeficiente se mantiene alto y con signo positivo. En este segundo modelo el coeficiente b alcanza un valor de +0,436, lo que indica que por cada punto porcentual de aumento del excedente de fuerza de trabajo, la pobreza aumenta en 0,44 puntos porcentuales. También estos resultados son evidencia favorable a la hipótesis en la que se fundó la inclusión de esta variable, y a su vez decisivos en lo que respecta a la incorporación de esta variable dentro del modelo definitivo.

Y finalmente, en tercer lugar se ubica el crecimiento anual del PBI, variable que mantiene en este segundo modelo una incidencia baja y de signo negativo sobre la variación de la pobreza. Dicho coeficiente es de - 0,073, valor que establece que por cada punto porcentual de crecimiento del PBI, la pobreza se reduce en 0,07 puntos porcentuales. Como se ve, la incidencia de esta variable es baja en comparación con las anteriores, lo que puede interpretarse como una pérdida de jerarquía determinística y explicativa de ella en comparación con las dos precedentes, y por supuesto con la hipótesis que la fundamenta.

No obstante ello, creemos que esta variable debe ser mantenida dentro del modelo definitivo, y ello fundamentalmente por dos razones: por una parte, los fuertes fundamentos e implicaciones teóricas que tiene la inclusión de esta variable, y por otra parte, por el hecho de que su influencia o impacto aunque leve, existe, afectando la variación de la variable dependiente analizada, y mejorando la capacidad explicativa y predictiva del modelo.

Como se puede observar en el Cuadro II.3, los índices de tolerancia de las tres variables anteriores tienen valores bastante distintos de 0, lo que nos permite rechazar la hipótesis de colinealidad de estas tres variables, dando un fundamento favorable o positivo a la mantenimiento de estas tres variables dentro de un modelo definitivo.

A partir de las hallazgos y consideraciones anteriores, el modelo definitivo de determinación del nivel de pobreza de los hogares queda expresado por la siguiente ecuación:

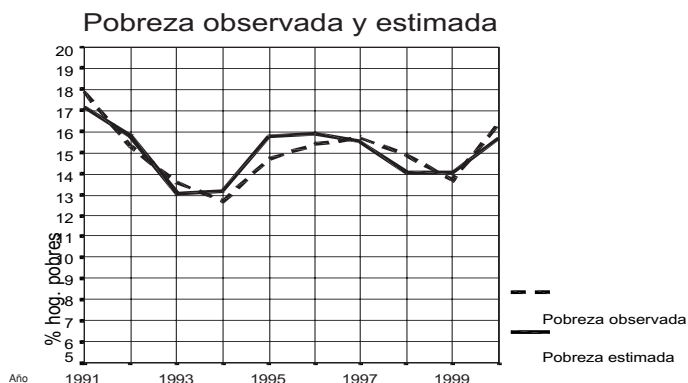
$$\text{HOGPOB} = 53,262 + (-0,073 \times \text{CPIB}) + (-0,552 \times \text{SAREAL}) + (+0,436 \times \text{EXCED}) + e. \quad (3).$$

La Gráfica II.3 muestra la serie de porcentaje de hogares pobres “observada”, esto es construidas a partir de la información contenida en la Encuesta Continua de Hogares, y la serie de porcentaje de hogares pobres “estimada”, construida a partir del modelo definitivo - es decir, la ecuación 3 presentada arriba.

Como se observa, nuestra segunda ecuación de comportamiento da estimaciones de pobreza de alto ajuste y concordancia con los valores observados (Véase asimismo al respecto el Cuadro II.2. que se presenta más adelante). Las diferencias porcentuales entre valores observados y estimados para cada año de la serie considerada son bajos, o muy bajos. Y lo que también es importante destacar, es que el segundo modelo explicativo, da un perfil o forma de dinámica en los valores

estimados, que sigue las fases o fluctuaciones marcados por la serie de los valores observados: descenso en 1991-94, ascenso en 1995-97, descenso en 1998-99, e incremento en el 2000.

GRÁFICA II.3:



CUADRO II.4: SERIES EMPLEADAS EN ANÁLISIS DE REGRESIÓN

Tiempo:	Pobreza observada	Pobreza estimada	CPBI	SAREAL	EXCED	ACBINC
	1	2	3	4	5	6
1991	17,90	17,20	3,54	100,00	44,42	57,70
1992	15,30	15,80	7,93	102,28	44,87	56,20
1993	13,60	13,10	2,66	107,10	43,90	54,50
1994	12,70	13,20	7,28	108,06	46,13	54,10
1995	14,70	15,80	-1,45	104,97	46,69	52,70
1996	15,40	15,90	5,58	105,63	48,90	50,30
1997	15,70	15,50	5,05	105,90	48,36	49,60
1998	14,90	14,10	4,54	107,82	47,36	48,60
1999	13,70	14,00	-2,85	109,50	48,21	46,30
2000	16,40	15,70	-1,27	108,08	50,49	48,90

Notas:

- 1) Porcentaje de hogares pobres observado. En base a reprocesamiento de Encuesta de Hogares.
- 2) Porcentaje de hogares pobres estimados según modelo definitivo. Véase ecuación N° 3.
- 3) Tasa anual de crecimiento del producto bruto interno. En base a información de Anuario Estadístico. INE.
- 4) Índice de salario medio real. En base a información de Anuario Estadístico. INE.
- 5) Porcentaje de desocupados y trabajadores informales en la población económicamente activa. En base a reprocesamiento de Encuesta de Hogares. INE.
- 6) Porcentaje de activos con niveles educativos de hasta ciclo básico incompleto. En base a reprocesamiento de Encuesta de Hogares. INE.

Bibliografía citada

- ALTIMIR, Oscar (1979): "La dimensión de la pobreza en América Latina". Cuadernos de la CEPAL, No 27; CEPAL; Santiago de Chile.
- AMARANTE, Verónica (1999): "Pobreza en el Uruguay. 1990-1997". Centro Latino Americano de Economía Humana (CLAEH); Montevideo.

- ARIM, Rodrigo Y FURTADO, Magdalena (1999) "*Pobreza, crecimiento y desigualdad. Uruguay 1991/1997*". Instituto de Economía; Facultad de Ciencias Económicas y Administración; Universidad de la República; Montevideo.
- BECCARIA, Luis y MINUJIN Alberto (1985): "*Métodos alternativos para medir la evolución y tamaño de la pobreza*"; Documento de trabajo N° 6; INDEC; Buenos Aires.
- BECKER, Gary (1983): "*El capital humano*". Ed.: Alianza; Madrid.
- CASTEL, Robert (1995): "*La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*"; Ed. Paidós; Buenos Aires.
- CEPAL (1998): "*Panorama Social de América Latina 1996-97*"; CEPAL; Santiago de Chile.
- CEPAL-PNUD (1992): "Procedimientos para medir la pobreza en América Latina con el método del ingreso"; En Revista Comercio Exterior: "El conocimiento de la pobreza en América Latina" Vol 42, No 4; México.
- CEPAL-PNUD (2001): "*Desarrollo humano en Uruguay. Inserción internacional, empleo y desarrollo humano*"; Montevideo.
- COMERCIO EXTERIOR (1992): "El conocimiento de la pobreza en América Latina" Vol 42, No 4; Banco de Comercio Exterior de México; México.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (1989): "*Pobreza y necesidades básicas en el Uruguay. Indicadores y resultados preliminares*"; DGEYC-ARCA; Montevideo.
- FERNÁNDEZ ENGUITA, Mariano (2000) "*El engranaje de la desigualdad. Explotación, discriminación y exclusión*". Mimeo, Universidad de Salamanca; Salamanca (En prensa: Ed. Labor).
- FERES, J Y MANCERO, X (1999): "*Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura*". Documento presentado al 4to. Taller Regional del MECOVI. La medición de la pobreza: el método de las líneas de pobreza"; 16 al 19 de noviembre de 1999. Buenos Aires.
- GUILLÉN, Mauro (1985): "Análisis de regresión múltiple"; Cuadernos metodológicos, No 4; Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS); Madrid.
- GUJARATI, Damodar (2000): "*Econometría*". Tercera Edición. McGraw Hill. Bogotá.
- INDEC (1984): "*La pobreza en Argentina*". Buenos Aires.
- INE-CEPAL (1996): "*Aspectos metodológicos sobre la medición de la línea de pobreza: el caso uruguayo*". Montevideo.
- KAZTMAN, Rubén (1989) "La heterogeneidad de la pobreza. El caso de Montevideo"; Revista de la CEPAL, No 37; CEPAL; Santiago de Chile.
- KEYNES, John Maynard (1992) "*Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*". Fondo de Cultura Económica; México DF..
- LERNER, Bertha (1996): "*América Latina: los debates en política social, desigualdad y pobreza*". Ed. Miguel Angel Porrúa; México DF.
- LONGHI, Augusto (1996): "Sobre la pobreza. Conceptos y medidas para el caso uruguayo"; Fundación de Cultura Universitaria; Montevideo.
- LONGHI, Augusto (1998): "*El trabajo y la economía informal. Discusión de enfoques teóricos*". Documento de Trabajo N° 34. Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo.
- LONGHI, Augusto (1999) "La dinámica del empleo en un mercado laboral segmentado. Un modelo analítico sobre el funcionamiento e interacción entre los sectores capitalista, público e informal"; En Revista de Ciencias Sociales, No 15; Fundación de Cultura Universitaria; Montevideo.
- MARX, Karl (1981): "*El capital. Crítica de la economía política*". Ed.. Siglo XXI: México.
- MELGAR, Alicia Y GROSSKOFF, Rosa (1988): "Sector informal urbano: empleo, ingreso y demanda de su producción"; mimeo; Montevideo.

- ORSHANSKI, Molly (1965) "Counting the Poor: Another Look at the Poverty Profile"; Social Security Bulletin Vol 28.
- PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo (1998): "¿Es necesario aún el concepto de informalidad?"; En Perfiles Latinoamericanos Año 7, No 13; FLACSO; México DF..
- PNUD (2000) *Informe sobre desarrollo humano 2000*. Mundi-Prensa; Madrid.
- PORTES, Alejandro (1995): "*En torno a la informalidad: ensayos sobre la economía no regulada*"; FLACSO /Miguel ángel Porrúa. México DF.
- PREALC (1981) "*Dinámica del subempleo en América Latina*". Santiago de Chile.
- SAMUELSON, P Y NORDHAUS, W (1989) "*Economía*". Mac Graw Hill; México DF.
- SCHULTZ, Theodore (1961): "Investment in Human Capital". American Economic Review Vol. 51 (1). March. Pg. 1-17.
- SINGER, Paul (1977): "*Economía política do trabalho*"; Ed.Hucitec; Sao Paulo.
- SOUZA, P & TOCKMAN, Victor (1976): "El sector informal urbano"; En P. Souza y V. Tockman (coords): *El empleo en América Latina*; Siglo XXI; México.

Los ingresos personales de los ocupados en dos ciudades del interior del Uruguay

Análisis de sus determinantes en Maldonado y Salto, en 2000

Marcelo Boado ⁽¹⁾(²)

Introducción y objetivo

Recientemente las estimaciones sobre las perspectivas de desarrollo económico a mediano plazo (Grupo Economía de la Energía, 2000), sobre el desarrollo humano (IDH, 2001), y sobre características de las sociedades locales (Veiga et al 2000; De Sierra, Boado, Serna y Filardo, 1993) han acercado importantes mediciones sobre el potencial económico, sobre la calidad de vida y sobre el empleo a nivel departamental en el Uruguay. Desde el marco de una investigación sobre movilidad socio-ocupacional en ciudades del interior, el objetivo de este trabajo es complementario de estos esfuerzos. El objetivo general de este trabajo es explorar y estimar el efecto de un conjunto de factores clásicos en la explicación del ingreso personal de los ocupados de ambos sexos de las ciudades de Maldonado y Salto, capitales de los municipios homónimos, en el interior de Uruguay.

Nuestros datos provienen de dos muestras de 512 activos de ambos sexos, relevadas en cada ciudad por el autor en octubre de 2000, para un análisis de movilidad socio-ocupacional. En el presente análisis se consideraron solamente los casos de aquellos ocupados con información sobre ingreso personal de su ocupación principal, por ello el N se redujo a 452 casos en Salto, y a 446 casos en Maldonado. Las variables relevantes para la explicación de los ingresos en este caso son las indicadas por la literatura sociológica y económica convencional: género, posición socio-ocupacional, educación y experiencia laboral. Este trabajo, que es un insumo importante para nuestra actual investigación sobre movilidad socio-ocupacional (Boado, 2003), se restringe por variadas razones exclusivamente al análisis de los determinantes 'actuales' de los ingresos y no considera otros factores de carácter contextual, de carrera ocupacional, de origen migratorio, de trayectoria sectorial, etc., en relación a los ingresos provenientes de la ocupación principal de los entrevistados. En relación a nuestra línea de investigación el presente trabajo constituye un esfuerzo, complementario, y sin lugar a dudas complementable.

A partir de una caracterización de los departamentos en base a información agregada y a información originada en nuestras muestras este trabajo apunta a estimar el papel de algunos argumentos explicativos, competitivos entre sí, en la determinación de los ingresos personales (diferencias de género, posiciones ocupacionales, formación educativa, experiencia laboral). Es menester entonces aclarar que se explorarán entonces alternativas (modelos) de explicación, que apuntan a señalar la importancia de cada factor, así como el tipo de combinación de los mismos, que indican las semejanzas y diferencias entre las ciudades en cuestión.

1 Docente e Investigador del Depto de Sociología de la FCS-UDELAR, mrbm2000@yahoo.com.ar

2 El presente trabajo es parte del proyecto de doctorado: "Movilidad Social en 3 ciudades del Uruguay", que desarrollo en el Instituto Universitario de Pesquisas do Rio de Janeiro, IUPERJ/UCAM, Rio de Janeiro, Brasil. El relevamiento de las ciudades del interior del país correspondió al proyecto: "Movilidad ocupacional en dos ciudades del interior del país: estudio de los efectos de los desarrollos locales de Maldonado y Salto", realizado con apoyo de la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República. Ver en Bibliografía.

Como señalamos este trabajo examina algunos determinantes del ingreso personal según ocupación principal, y desarrolla y analiza un conjunto de hipótesis a partir de la aplicación de modelos OLS/ANCOVA. Entendimos que la aplicación del modelo OLS es una primera etapa importante en cualquier reflexión y consideración teórica, con finalidad explicativa, por las características y exigencias de los supuestos de este tipo de modelos. En el análisis de los determinantes del ingreso personal el modelo OLS permite concebir a cada una de las variables independientes además de su aporte explicativo, también como hipótesis competitivas entre sí. Es decir que esta técnica multivariada es una herramienta potente y sencilla que permite indicar la presencia de los efectos directos de ciertas variables, descartar aquellos que no lo son, y sugerir caminos alternativos de mayor complejidad. En resumen las condiciones de OLS constituyen una buena primera prueba tanto para la verificación como para la crítica de hipótesis, que pueden dar lugar a elaboraciones más complejas. Es plausible que una explicación del ingreso personal derivado de la ocupación principal no responda en última instancia a un modelo lineal sino a formas más complejas que supongan una explicación con un modelo acorde. Este trabajo es, en todo caso, un primer paso en esa dirección.

En la primera sección se presentan, por un lado, una caracterización sobre la base de indicadores macro de la evolución reciente de las zonas donde se insertan las ciudades de nuestro estudio, y por otro lado, un examen descriptivo y preliminar del Ingreso personal de ocupación principal con relación a cada una de las variables explicativas, de modo de introducir un conjunto de hipótesis, en algunos casos, competitivas entre sí, sobre el fenómeno en cuestión.

En la segunda sección del trabajo estas hipótesis serán insumos para la formulación de una secuencia de modelos OLS, y para orientar un análisis e interpretación de su poder explicativo.

En la tercera sección se exponen reflexiones y conclusiones sobre el tratamiento del tema, y recomendaciones de líneas de tratamiento ulterior del tema.

I. Análisis descriptivo

El municipio de Maldonado tiene la peculiaridad de tener un 93% de su población urbanizada. La ciudad de Maldonado es su ciudad 'primada', y contaba según el último Censo de Población de 1996 con una PEA de 37327 personas (un 45% del total del municipio). Desde hace 40 años la economía de Maldonado se ha ido transformando progresivamente en función del sector terciario, en especial en los rubros que abastecen a la actividad turística. Por ello, la población del municipio de Maldonado, y en especial la de su ciudad capital, ha crecido de manera sostenida en ese período de tiempo (1,9 % anual), principalmente por el influjo de una inmigración continua, de población de todo origen social, más que por el crecimiento natural de la población originaria (que como en todas las áreas 'modernas' de Uruguay es de 0,5% anual) (De Sierra, Boado et al, 1993). El potencial económico de Maldonado es muy destacable, entre 1990 y 1999 pasó del 5º lugar en el PBI por municipios (incluyendo a Montevideo) al 3º, multiplicando su participación por 2,17, a precios constantes de 1983. Su PBI per cápita creció a una tasa media anual de 8,4%, y su índice de IDH exhibe un promedio acumulado superior a la media nacional desde 1993, y desde 1998 superior a Montevideo (Grupo Ec. Energía, op cit; IDH, op.cit). No en vano Veiga (op.cit) sitúa a este departamento dentro los que tienen un mercado de trabajo más consolidado, con menor proporción de empleos precarios, y con mayor cobertura de la seguridad social. Esos resultados confirman nuestra conclusión de 1993 (De Sierra, et al, op. cit.) que esa consolidación está acompañada de altas tasas de desempleo fuera de la temporada de verano. Sin poder decir que las zonas urbanas de Maldonado carecen de indicadores de desigualdad social sensibles, es notorio que hasta el 2000 los anteriores indicadores reflejan una sociedad de cierta 'prosperidad' a nivel departamental. Probablemente en el presente año 2003, ello haya cambiado un poco por circunstancias que escapan al municipio, y de las que no se darán cuenta en este trabajo.

El municipio de Salto también tiene una alta proporción de población urbanizada; la capital también es la ciudad 'primada' del municipio y contaba según el último Censo de Población de 1996 con una PEA de 34299 personas. La economía de Salto está basada en la explotación agropecuaria y en las agroindustrias de perfil exportador, y también en el sector energético; no obstante se ha ido renovando paulatinamente el papel del sector terciario, consolidándose la actividad turística en virtud de características privilegiadas de la zona (Leal, 1999; Riella y Tubío, 1997). La población del municipio de Salto, ha crecido de manera sostenida en los últimos 30 años a una tasa media del 0,8% anual, con un menor el influjo inmigratorio que en el caso Maldonado. El potencial económico de Salto ha sido más inestable que en el caso del departamento de Maldonado, entre 1990 y 1999 pasó del 4º lugar en el PBI por municipios al 5º, incrementando su participación en el PBI por 1,06, a precios constantes de 1983. Su PBI per cápita creció a una tasa media anual de 1,3%, y su índice de IDH exhibe un promedio acumulado siempre inferior a la media nacional y a Maldonado (Grupo Ec. Energía, op cit; IDH, op.cit). La PEA de la ciudad de Salto presenta dos particularidades respecto del caso anterior, por un lado ha exhibido bajas tasas de desocupación, y por otro lado, una proporción importante de ella, mayor que la de Maldonado, se dedica a actividades agrícolas desde su residencia urbana. Esta faceta es indicativa de la nueva fisonomía de la ruralidad en el país (ver Riella y Romero, 2002), y también sostén de nuevas fuentes de desigualdad urbana en este tipo de ciudades.

TABLA 1: INDICADORES MACRO POR CIUDAD

CIUDAD	% PBI 1990	Ranking PBI 1990	% PBI 1999	Ranking PBI 1999	PBI/pCAP T.M. Anual 1990-99	Promedio IDH 91-99	Total de Activos en 1996
MALDONADO	3,4	5º	5,6	3º	8,4	,819	37327
SALTO	3,7	4º	3	5º	1,3	,788	34299

Fuente: IDH (2001), INE, y estimaciones propias.

Es bueno no perder de vista las características generales reseñadas porque en el trabajo que se inicia, se aportarán algunas otras explicaciones sobre cómo están sustentadas esas características a un menor nivel de agregación. Queda claro entonces que entre ambos municipios y capitales respectivas -que pertenecen al cuartil superior del PBI por municipios del país-, existen diferencias sensibles en la estructura económica, y en la velocidad de transformación de la misma, con las consecuentes disparidades que podrían sostener que existen entre ambas localidades modelos de funcionamiento socioeconómico diferentes.

A continuación revisaremos el papel del género, la posición socio-ocupacional, la educación y la experiencia laboral, con respecto a los ingresos de la ocupación principal de los entrevistados. Estos factores o variables permitirán conformar un conjunto de hipótesis o presunciones sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, y en definitiva la estructura social, en cada ciudad. Los resultados contribuirán a comprender cuanto de semejante o de diferente tienen cada una de ellas.

Posición socio-ocupacional, género, educación y experiencia laboral, son conceptos usuales en la literatura sociológica o económica convencional sobre el tratamiento de los ingresos y su variación. Aquí vamos a trabajarlos en una dimensión 'competitiva' que subyace a cualquier esfuerzo de exploración. Nos proponemos poner a prueba el potencial de unos y otros en la mejor explicación, y porqué no, predicción, de los ingresos personales. La sensibilidad de unos y otros es materia consabida, el punto son los aspectos subyacentes a la intervención de cada una de estas variables, y como actúan en cada ciudad. Si bien es difícil sostener que para un país tan pequeño, existan modelos diferentes, es decir formulaciones explicativas en las que aparezcan o desaparezcan variables, es apreciable que las mismas variables presenten diferencias de magni-

tud sensibles plausibles en cada localidad. Lo cual puede dar desde aquí el inicio a formulaciones explicativas más precisas y complejas.

I. 1. Género e ingresos

El género es indicativo de aspectos sociales, que trascienden las diferencias biológicas y de aptitud física entre hombres y mujeres para cualquier actividad. Su consideración no sostiene las meras diferencias sino como están social e históricamente materializadas esas diferencias, y en el caso de este trabajo, como ellas pueden 'traducirse', o explicar diferencias en los ingresos. No es la finalidad aquí realizar una profunda exploración del papel de esta variable, como en los trabajos nacionales especializados sobre el asunto, sino de constatar su potencia e incidencia, y recuperarlo como elemento de importancia para la exploración.

Según señalan los censos de población los niveles de participación en la PEA de las mujeres se han incrementado en las ciudades de Maldonado y Salto paulatinamente, sin embargo todavía no alcanzan los de una ciudad como Montevideo. En nuestras muestras la **participación por sexo en la PEA Ocupada de Maldonado indica un 67,5% de hombres y un 32,5% de mujeres, y en la de Salto un 60,4% y un 39,6% respectivamente.**

Esa desigual presencia en la actividad económica se refleja en diferencias o rezagos en las remuneraciones entre trabajadores y trabajadoras, **el ingreso promedio de ocupación principal masculino es mayor que el femenino siempre en ambas ciudades, además de que en Maldonado los promedios son superiores a Salto.** El proceso de modernización del municipio y la ciudad de Maldonado de los pasados 30 años, basado en la expansión del sector terciario, puede estar todavía en una fase que refuerce la desigualdad de géneros pre-existente, al estar expandiendo la demanda de trabajo en sectores de servicios específicos, de baja remuneración y orientados a usar mano de obra femenina. En Salto esas diferencias son igualmente visibles, y el grueso de la participación femenina también se concentra en el sector terciario ⁽³⁾.

La diferencia hallada en las medias de ingresos es apreciable y sustentable a niveles convencionales según las pruebas de contrastes. No obstante es bueno notar algunas cosas, primero que pese a que el género sería un 'atributo' que plausiblemente es capaz de explicar desigualdades de ingresos de los ocupados, al interior de cada género se advierten variabilidades no despreciables; y segundo, que esa variabilidad es mucho más notable en Salto que en Maldonado. Es decir que en ambas ciudades los hombres ganan más que las mujeres, y esta diferenciación es más notable en Maldonado que en Salto, en este último ejemplo la dispersión de los ingresos en función del sexo es algo mayor.

-
- 3 Algunos autores nacionales exploran estas diferencias en términos de 'sesgos de selección' entre hombres y mujeres, ó entre jóvenes y adultos, lo cual condice con las diferencias de tasas de actividad de los grupos de edad en cada caso. Y ello es un aspecto que restringe las conclusiones de la desigualdad observable. No obstante, el sesgo de selección es más que una opción individual ó biológica, temporalmente acotada, en la medida que supone una 'historicidad' subyacente a la opción que no siempre puede haber sido la misma para todas las generaciones que se consideren en cualquier momento, y que en modo alguno sólo se limita a elegir entre trabajar ó hacer otra cosa. Dada esta complejidad, así como la desagregación posible de los datos dado el tamaño muestral, no consideraremos este 'agravante' en el sesgo de los estimadores, si bien se atenuarán los énfasis de algunas conclusiones. Asimismo la interpretación que se sugiere del sesgo de selección en los trabajos nacionales no ha demostrado ser unívoca en sus resultados, y sostiene una hipótesis sobre la actividad laboral que podría dar lugar a controversias que no es el punto tratarlas de momento (ver Díez de Medina y Rossi, 1991; Díez de Medina, 1992). Por otra parte es bueno recordar que estamos trabajando sólo con ocupados es decir con quienes ya optaron, y trabajan.

Estos resultados refinan los elementos adelantados en la descripción inicial de esta sección: en Maldonado las retribuciones laborales de hombres y mujeres no inhiben desigualdades, pero son en promedio comparativamente mejores que las de Salto.

TABLA 2 INGRESOS MEDIOS DE OCUPACION PRINCIPAL POR CIUDAD SEGÚN GÉNERO
(en \$ corrientes de 2000)

GÉNERO	MALDONADO				SALTO			
	Promedio	No. de Casos	Desv. Standard	Coef. Variación	Promedio	No. de Casos	Desv. Standard	Coef. Variación
Masculino	8519,00	289	7143,82	0,839	7794,28	278	7376,95	0,946
Femenino	5094,78	157	4166,92	0,818	4659,46	180	5088,93	1,092
Total	7313,61	446	6465,01	0,884	6562,25	458	6743,74	1,028
CONTRASTE	F: 30,427 Sig: ,000				F: 24,841 Sig: ,000			

Fuente: Enc Movilidad Maldonado y Salto, 2000, FCS.

I.2. Posiciones socio-ocupacionales e ingresos

Es común atribuir a las posiciones socio-ocupacionales, a partir del tipo de ocupación que se desempeña, el papel de ser uno de los indicadores más importantes de la posición de clase social de los individuos ⁽⁴⁾. En consecuencia, cabe esperar que como parte de un concepto de clase social innegablemente más complejo, que no es materia de este trabajo analizar, la posición ocupacional contribuya a indicar su presencia en el examen del perfil de los ingresos personales de los ocupados de cada ciudad.

Es propio del debate sobre las pautas de estratificación o de clase social, la idea de que entre las clases existen diferencias notorias en los ingresos personales de los miembros de cada una de ellas (Wright y Perrone, 1977). Aunque como esto implica muchas dimensiones y no sólo el tipo de ocupación, la resultante es muy compleja de por sí. Como en muchos casos las discusiones suponen, o enuncian conceptos en, situaciones teóricas estables o equilibradas, y, en las ocasiones en que se miden algunos de los indicadores del concepto, las circunstancias no son éstas, es plausible aceptar la presunción de hallar algunas diferencias aceptables como indicativas de la desigualdad que las clases suponen. Lo que conduce a sostener que las diferencias observables en los ingresos son indicativas del accionar de las clases a través de algunos de sus indicadores con más claridad que otros.

En primera instancia las **posiciones socio-ocupacionales** fueron agregadas en 8 categorías, que resultaron de la adaptación para el caso uruguayo de una de las dimensiones cruciales del 'tabulador' de estratificación de S. Torrado (1992), la que correspondía a los tipos de ocupación. Las categorías ocupacionales construidas para este trabajo sólo toman en cuenta el tipo o título de ocupación, por lo tanto no conjugan con éste la categoría ocupacional, ni el tamaño de establecimiento, ni la rama de actividad, etc., como ocurre en el libro de la mencionada autora. En segunda instancia, se agregaron estas 8 categorías en las 6 que se aplican en las tablas de este trabajo (Ver definiciones en Anexo).

La tabla 3 exhibe las medias de ingreso por posición ocupacional para la ocupación principal del entrevistado en cada ciudad. Un primer par de observaciones nos destaca que: existen diferen-

4 Ver al respecto el tratamiento extenso y minucioso, y las conclusiones, de Robert Hauser y colaboradores sobre los índices ocupacionales y las escalas de ocupación más tradicionales, en: Hauser, R. et al. 1997 "Socioeconomic indexes for occupations: a review, update and critique."; *Sociological Methodology*, American Sociological Association, Blackwell Publishers.

cias en los ingresos promedio de las categorías de la pauta de posiciones ocupacionales aplicada, y, asimismo, que las diferencias entre estos promedios se corresponden con la 'verticalidad' jerárquica de la desigualdad subyacente en dicha pauta. Entonces en principio la propiedad de esta pauta de posiciones ocupacionales parece satisfacer nuestra condición de ser indicativa de diferencias notorias y convergentes con la desigualdad de estructura que ella implica. No obstante es necesario evaluar la variabilidad que ella supone. Para ello hay que mirar los coeficientes de variación y el análisis de la varianza. Usando el coeficiente de variación, podemos extraer dos nuevas conclusiones de interés: la variabilidad al interior de cada categoría no es semejante en todos los casos, y, hacia la base de la estructura ocupacional se advierte una mayor heterogeneidad en los ingresos de los entrevistados, mientras que se advierte una mayor homogeneidad en los ingresos de los entrevistados de las categorías de mayor jerarquía. Lo que es decir que tenemos localizado y estimado alguno de los aspectos que pueden debilitar o fortalecer a la posición socio-ocupacional como variable explicativa del ingreso personal.

El contraste de la inter e intravarianza en la escala F resulta significativa al 1%. No obstante este valor no es de por sí muy elevado para Maldonado, aunque sí lo es para Salto. Lo cual parece indicarnos que la desigualdad de clase, es más notoria y sostenible en términos de ingresos ocupacionales en una ciudad que en otra ⁽⁵⁾.

TABLA 3 INGRESOS MEDIOS DE OCUPACION PRINCIPAL POR CIUDAD
SEGÚN OCUPACION PRINCIPAL ACTUAL (en \$ corrientes de 2000)

MALDONADO				
OCUPACION PRINCIPAL ACTUAL	PROMEDIO	N	Desv. Standard	Coef. Variación
EDAF+PROFU	12417,00	25	8808,41	0,709
PROESTA	10270,47	32	13485,79	1,313
TECDOSUP	10961,09	33	7107,71	0,648
EAV	7431,55	84	4785,52	0,644
TRAESP	6648,55	145	4809,05	0,723
TRANOES+EDOM	5297,52	127	4272,68	0,807
TOTAL	7313,61	446	6465,01	0,884
CONTRASTE		F: 10,315	Sig: ,000	
SALTO				
OCUPACION PRINCIPAL ACTUAL	PROMEDIO	N	Desv. Standard	Coef. Variación
EDAF+PROFU	14849,09	53	9570,44	0,645
PROESTA	11561,76	34	9652,45	0,835
TECDOSUP	6337,94	51	3438,25	0,542
EAV	5698,82	83	4780,36	0,839
TRAESP	5325,66	143	5216,31	0,979
TRANOES+EDOM	2891,13	90	2459,09	0,851
TOTAL	6603,77	454	6758,05	1,023
CONTRASTE		F: 36,467	Sig: ,000	

Fuente: Enc Movilidad Maldonado y Salto, 2000, FCS.

- 5 Asimismo, realizamos, las diversas pruebas de contrastes recíprocos de medias (helmert, base, etc) características de ANOVA, que por razones de extensión y tediosidad no se incluyen aquí, y todas dieron resultados plausibles a niveles convencionales (5%) entre las respectivas medias de posición socio-ocupacional.

I.3. Educación, Capital Humano e ingresos

La exploración del papel de la educación en relación a las ocupaciones y los ingresos ocupa un sitio importante en el desarrollo de la teoría sociológica 'nor-atlántica' y latinoamericana. Sus resultados vinculados al examen de la desigualdad de oportunidades y la movilidad social, jalonan importantes avances en las ciencias sociales, que ya se han vuelto lugares comunes a muchas disciplinas. En USA en primer lugar indicaron la importancia de la formación educativa con respecto de las carreras ocupacionales en contraposición de los contextos de origen social para ciertos grupos étnicos; en segundo lugar, iniciaron importantes cuestionamientos sobre el papel del sistema educativo y de las escuelas en los logros educativos, que llegan hasta nuestros días. En América Latina estas discusiones fueron episódicas, si bien desde los 60' se estimaron los efectos de la educación sobre el desarrollo así como sobre los 'cuellos de botella' o 'asincronías' de este proceso (Germani, 1963; Heinz, 1966). Sólo desde mediados de los 90' comenzó a disponerse de masas de datos apreciables y análisis complejos de los efectos en cuestión. Sin embargo los resultados no dejan de señalar la importancia de la formación en relación a los empleos posibles, y la importancia de los contextos de origen en relación a los logros educativos, es decir un círculo de hierro de difícil reversión en estas comarcas en la medida que no exista una inversión pública sostenida (6).

Por su parte, en la bibliografía económica contemporánea más recibida, se prefiere examinar la estructura social a partir de la educación, y en especial en los años de educación formal que tienen los individuos. Esta es una forma mucho menos molesta de observar y analizar las desigualdades, en la medida que la desigualdad parece quedar fundada en las capacidades de desempeño en el sistema escolar para adquirir conocimientos y en su experiencia laboral, lo que se denomina 'Capital Humano' (en adelante HK). Entonces las diferencias entre los individuos, no son diferencias 'sociales', es decir de posiciones y posesiones, ni colectivas, sino individuales y 'educativas', y en especial del 'quantum' educativo y de los conocimientos que en la actividad laboral han podido adquirir. Esta 'aparición' meritocrática, es la solución que la tradición teórica del Capital Humano aportó a la economía, para explicar la desigualdad estructural de los ingresos a nivel de los individuos (7). Así los individuos son poseedores de un 'capital' que, -según su capacidad, y según la previsión de sus padres, un aspecto 'latente' y de difícil estimación-, les va a devengar un determinado retorno, o ganancia, a lo largo de la vida. Hablar de cantidad de educación, en desmedro de la calidad, aunque en general van asociadas, oculta claramente la desigualdad de

6 La investigación se ha expandido y diversificado mucho, tanto teórica como disciplinariamente, y es muy reciente la tendencia a la estimación de los efectos institucionales mismos (efecto escuela) sobre los logros educativos. Si bien estas preocupaciones concentran su atención sobre los aprendizajes, no dejan de ser atendibles sus conclusiones sobre la calidad de las escuelas y su potencial de reversión de los efectos de contexto. En casi todos los ejemplos es la exploración del 'mix' subyacente a los resultados de la inversión pública, de allí su importancia política estratégica que trasciende la casuística de la eficacia. En este sentido los programas de ANEP de investigación y seguimiento de la reforma educativa reciente en el Uruguay han hecho importantes aportes, y suscitado polémicas, que no referiremos en esta ocasión.

7 El concepto de capital humano es más complejo que la mera cantidad de educación y la experiencia laboral, ya que incorpora además conocimientos no formales, la salud y otros bienes de difícil estimación. Si bien su elaboración se debe a Mincer y Schultz, y su gran difusión a Becker, muchos de sus antecedentes se originan en los estudios sobre los profesionales universitarios de mediados de los 40' dirigidos por Kusnetz y Friedman (ver Friedman, 1957). No en vano a partir del ejemplo de estas profesiones es que se elaboró un concepto en el que el conocimiento tiene traducción en un valor económico casi directo.

adquisición de ese 'capital' ⁽⁸⁾. No en vano la formulación de cantidad de escolarización correlaciona muy fuertemente con el ingreso personal en contextos de fuerte desigualdad de ingresos, lo cual equivale a la desigualdad de acceso al sistema educativo, y es un aspecto que se advierte claramente en la mayoría de los países latinoamericanos ⁽⁹⁾. En este sentido, lo que se nombra en la relación entre ingresos y educación, oculta lo que la determina: los orígenes y posiciones alcanzadas. Por eso es que autores como Fishlow señalaron también la atendible correlación entre los ingresos de los padres y de los hijos como un efecto 'nepotismo' anti mercado, es decir anti desempeño individual, e indicativa de segmentaciones a priori difíciles de ser 'disueltas' en el pool del término estocástico de la función de Mincer.

En la formulación de Mincer y otros autores clásicos sobre el HK y los ingresos personales, estos además de responder a la educación, responden a la **Experiencia Laboral** en un sentido lato del término. Si bien no puede afirmarse que todos los miembros de la PEA se encontrarían ocupados todo el tiempo (o en seguro de desempleo) lo cual daría lugar a un 'ingreso permanente', se ha observado en muchas investigaciones, que a lo largo de la 'vida activa' de un trabajador este experimentaría una tendencia curvilínea en sus ingresos personales. En especial esta tendencia se ha observado con mayor claridad en grupos de trabajadores con actividades 'consolidadas', lo cual en no pocos casos supone la incidencia de gremios y corporaciones, y otros tipos de segmentaciones. Es decir que la consolidación de una carrera 'tipo' en torno a la cual se distribuyen las trayectorias personales ha permitido sostener que la relación entre el tiempo y los ingresos tiene una formulación cuadrática. De este modo la progresión de los ingresos personales de las ocupaciones tiene primero una tendencia creciente, luego un estacionamiento y posteriormente un descenso paulatino, producto de la estabilización en las carreras desempeñadas, y del envejecimiento, retiro o jubilación.

Las hipótesis del capital humano no pueden ser desechadas a priori, pero deberían tener sentido en contextos de menor desigualdad social absoluta, o donde se sospeche una asociación baja (o hasta independencia) entre origen social, acceso al sistema educativo, las posiciones sociales actuales, y la experiencia laboral. De lo contrario es trabajoso sostener efectos múltiples 'limpios', es decir que sus estimadores lineales sean insesgados por las omisiones de variables.

Con cierta diferencia de lo que ocurre en América Latina, la amplia cobertura del sistema educativo uruguayo desde hace 50 años, ofrece un contexto apropiado para explorar el efecto de la educación sobre los ingresos. En la medida que el acceso al sistema se presume que no está tan 'segmentado' por origen como en otros países, la experiencia laboral es prolongada, y, la movilidad social tiene antecedentes apreciables (Boado et al, 1997; Boado, 2002), es factible explorar cuanto paga el capital humano. Es decir, puede presumirse la independencia entre varios de los factores explicativos del ingreso personal en lo que hace al mercado de trabajo. No obstante, como ya señalamos debidamente en nuestro anterior trabajo (Boado, 2003), no puede prescindirse de que factores de contexto como la posición ocupacional de los padres y su nivel educativo carecieran de un cierto nivel de incidencia para nuestros entrevistados. Claramente, aunque en una proporción reducida, los contextos sociales de origen han tenido efectos plausibles en la formación de nuestros entrevistados.

8 En muchos países la desigualdad no sólo está en el acceso al sistema, sino en los mismos aspectos curriculares, como en USA que no tiene currícula uniforme. Entonces los años de educación por detrás del mero crédito, pueden soslayar diferencias endógenas, que agudizan la desigualdad de acceso, porque 12 años de un recorrido de instituciones escolares pueden no ser equivalentes a otro recorrido de igual duración, y en especial pueden no ser aceptados por cualquier centro de educación superior. A lo cual habría que agregar que la variabilidad aumenta mismo al interior de las profesiones universitarias, por ejemplo las diferencias de medias de ingresos entre los ingenieros y los asistentes sociales es plausible que sean mayores que entre los últimos y los capataces de plantas fabriles.

9 Como lo detallan Attanasio y Székely en 'Portrait of the Poor', BID, Washington, 2001

Ello supone un conjunto complejo de articulaciones que de momento no es conveniente desbrozar porque su tratamiento requeriría de modelar un sistema de ecuaciones estructurales como es usual en esos casos en la literatura sociológica y económica contemporánea, y los objetivos aquí son de momento más modestos. Por ello el carácter exploratorio y parcial del presente trabajo, que es un insumo de importancia para nuestro trabajo paralelo sobre movilidad socio-ocupacional.

La información sobre educación de los entrevistados se recogió a partir de la combinación de la información de las preguntas sobre el nivel máximo alcanzado en el sistema educativo, y el último año en ese nivel, y se conformó la variable **cantidad de años de educación formal**. En Maldonado el promedio de años de educación formal es 9,1 años (8,8 para hombres y 9,7 para mujeres), y por su parte en Salto es de 9,5 (9,2 para hombres y 9,9 para mujeres). Dado que los formularios recogían información sobre la historia ocupacional de los entrevistados desde su primer posición ocupacional estable hasta el presente la variable **Experiencia Laboral** se definió como: la cantidad de años de diferencia entre la edad al momento de la entrevista y la edad del primer empleo estable de al menos dos años de duración. En Maldonado el promedio de años de experiencia laboral 21,1 (23,4 para hombres y 17,3 para mujeres), y por su parte en Salto es de 22,7 (25,7 para hombres y 17,9 para mujeres).

En los trabajos corrientes sobre el tema se ha popularizado la formulación de Mincer donde la relación entre el ingreso y el capital humano (en adelante HK) tiene un carácter incremental no proporcional, cada aumento en los años de educación y/o de experiencia laboral supone un aumento cada vez mayor en los ingresos. Esta formulación de relación claramente no es lineal:

$$Y_{ocupri} = \alpha e^{\beta_1 X_1 + \beta_2 X_2}$$

Para estimar por OLS la incidencia de las variables básicas del HK en el ingreso de los entrevistados de Maldonado y Salto, debemos efectuar la transformación lineal de la ecuación original de modo que su formulación queda en:

$$\ln Y_{ocupri} = \alpha + \beta_1 Aedu + \beta_2 Exp + \beta_3 Exp^2$$

Con: $\ln Y_{ocupri}$: Ln Sueldo de Ocupación principal actual; $Aedu$: Años de Educación, Exp : Años experiencia laboral, Exp^2 : Años experiencia laboral cuadrado.

La tabla 4 exhibe la relación del HK con el Ln del ingreso personal de ocupación principal para las ciudades de Maldonado y Salto. En un primer momento advertimos que: los parámetros de las variables de las funciones mincerianas son igualmente significativas en ambas ciudades a menos del 1%, pero es visible diferencias sensibles en el papel que es posible atribuir al HK en una y otra ciudad. Es notorio que en Maldonado los años de educación no rinden como esa teoría esperaría, y por su parte, la experiencia laboral tiene un papel menor aunque no desdeñable. En la explicación de las variaciones individuales los dos componentes capital humano tienen un papel limitado al 16%, por lo cual otros factores estarían incidiendo junto a ellos en la determinación de los ingresos personales de ocupación principal.

En Salto los componentes del HK tienen un poder explicativo de casi el 31% de las variaciones individuales, pero reflejan algunas diferencias, los años de educación formal parecen tener un papel decisivo más notorio que en el caso de Maldonado. Y más, la experiencia no 'paga' de manera como lo hace en Maldonado.

En resumen ambas ciudades la educación paga mejor que la experiencia, pero en Salto esta diferencia es más acentuada que en Maldonado, allí puede estar una razón de peso.

Para terminar de momento, si bien la disparidad que observamos no tiene la tendencia que se observa en otros países de América Latina, no se puede dejar de señalar que la tasa de retorno en Salto 12,1% es por ejemplo más cercana a la del Brasil urbano 15% (Griffin y Cox, 1993), que la de Maldonado 8%.

TABLA 4: PARAMETROS ESTIMADOS DE LA FUNCION MINCER POR CIUDAD

MALDONADO				
	B	Std. Error	T	Sig.
CTE	7,192	,151	47,778	,000
AEDU	0,086	,011	8,020	,000
EXP	0,048	,009	5,184	,000
EXP2	-0,0007	,0000	-3,955	,000
CONTRASTE: F: 31,106 Sig ,000			R2: ,69	
SALTO				
	B	Std. Error	T	Sig.
CTE	6,619	,145	45,714	,000
AEDU	,121	,009	13,335	,000
EXP	0,033	,010	3,237	,001
EXP2	-0,0002	,00002	-1,003	,316
CONTRASTE: F:68,117 Sig ,000			R2: ,309	
Fuente: Enc Movilidad Maldonado y Salto, 2000, FCS.				

Fuente: Enc Movilidad Maldonado y Salto, 2000, FCs.

II. Hacia un modelo de determinantes del ingreso personal derivado de la ocupación principal

II.A. Puntos de partida e Hipótesis

Hasta el momento hemos visto que cada variable por su lado tiene un papel significativo y apreciable en la explicación del ingreso de la ocupación principal. Efectivamente, ser hombre o mujer establece diferencias sensibles de retribución, vivir en Salto o en Maldonado señala diferencias de contexto no negligibles, la posición socio-ocupacional establece medias notoriamente diferentes, y, la educación y la experiencia laboral, reunidas en la formulación minceriana, también tienen un efecto sensible en la desigualdad de los ingresos. Es decir hay un conjunto de hipótesis posibles, competitivas o complementarias, que pueden explicar y predecir de desigual modo aquella porción de los ingresos personales de los ocupados que provienen de la inserción que tienen en el mercado de trabajo.

La aplicación de un modelo de regresión múltiple permite saber si efectivamente todos estos factores, que como ya advertimos tienen individualmente mayor o menor incidencia, mantienen esta incidencia o la pierden analizados de manera conjunta. Si bien es posible reunir las dos muestras para el análisis, las características de un modelo así ocultarían algunos aspectos señalados en la sección anterior, en particular los que destacan la mayor desigualdad social que resulta de cada mercado de trabajo local, con lo cual algunas conclusiones podrían debilitarse sensiblemente. En consecuencia trataremos las dos ciudades por separado ⁽¹⁰⁾.

¿Qué es lo que está en juego? En primer lugar lo que sostiene una estructura de desigualdad de los ingresos desde el mercado de trabajo. El señalamiento de los determinantes explorados hasta el momento allana el camino, sin embargo la competencia controlada de los mismos es decisiva para la caracterización

10 Este aspecto parece ser simple de ser tratado formulando una variable indicativa de pertenecer ó una de las dos ciudades, sin embargo algunos aspectos específicos se perderían inevitablemente, ello no eximiría de tener que explorar las diferencias de pendiente y no sólo de intersección, y no ahorraría camino. Por otra parte las diferencias específicas del punto de vista cuantitativo podrían no ser acumulativas ni proporcionales, o aunque lo fueran indicarían situaciones muy distintas.

de las ciudades y para acercar conclusiones plausibles sobre los aspectos operativos del mercado de trabajo. Sostener simplemente los indicadores de HK en desmedro de otros que pueden ser competitivos o complementarios, es más que una pérdida de información. Las personas no obtienen simplemente, y transparentemente, rendimientos sobre su formación y experiencia, en primer lugar porque depende de lo que hagan, depende de donde vivan, y depende del género, entre otras cosas como hemos visto. Pero además depende de que estas variables no estén relacionadas entre sí de alguna forma frente al ingreso de las ocupaciones. No en vano muchos de los trabajos clásicos de análisis sobre el HK en América Latina, trabajan sus hipótesis sobre subpoblaciones del mercado de trabajo, es decir, o sólo hombres, o sólo asalariados, o solo profesionales, o solo una región urbana, y con ello a la vez que restringen los efectos, restringen las conclusiones (ver Griffin y Cox, op.cit). El contexto de prueba y plausibilidad de una teoría tiene que ser, en algún momento más amplio, y confrontar marcos muestrales más exigentes aunque esto suponga que en ciertos casos se esté expuesto a mayores 'ruidos'. Confrontar los modelos mincerianos con otros modelos es una tarea necesaria e inicial. En particular confrontarlos con otras variables, en un contexto muestral más bien reducido como el nuestro. Y además estimar lo que se pierde y lo que se gana en la explicación de los ingresos con cada una de esas opciones. Una secuencia de modelos es el camino de la discusión y es lo que realizaremos seguidamente.

En conclusión nuestra hipótesis de partida es que, por una parte, la desigualdad social basada en la Posición Socio-ocupacional o en la Educación se traduce, en una desigualdad de ingresos más notoria en Salto que en Maldonado, y por otra parte, la desigualdad social basada en diferencias de género o de experiencia laboral, es más pronunciada y plausible en los ingresos en Maldonado que en Salto. En consecuencia la desigualdad en los ingresos en Salto, indicada por los presentes factores, debe ser mas notable que en Maldonado. Lo que sugiere que los presentes factores contribuyen a señalar una hipótesis explicativa de la desigualdad entre los mercados de trabajo de cada ciudad.

Desde el punto de vista operativo lo que se espera es que en términos de efectos principales todas las variables que hemos revisado mantengan el signo positivo en cualquier formulación, lo cual, más allá de la magnitud que sostengan en cada combinación, es indicativo de sostenimiento de la dirección del efecto inicialmente observado. También se espera que se limpien efectos de omisiones posibles, y que los ASEs sean estables, en las mismas circunstancias que los parámetros.

II.B Operacionalización.

En realidad no se trata de un sólo modelo, sino de una sucesión de exploración y comparación de resultados de diferentes modelos en base a cuatro variables explicativas que se combinan de diferentes modos. Los cuales se aplican simultáneamente a cada ciudad.

La variable dependiente Ingreso de ocupación principal (Yocupri), se formula de forma logarítmica ($\ln Yocupri$), como es usual, en la medida que mejor ajusta para las variables explicativas continuas y originalmente no lineales como las del modelo Mincer. Las variables Género y Posición Socio-ocupacional, se transformaron en variables 'mudas' o 'dummies'. Así: Ser Hombre (S) fue la transformación de Género, tomando a las mujeres como base de comparación (Hombre =1 y Mujer = 0); y , CS_ es la descomposición de Posición Socio-ocupacional actual en 5 'dummies': CS_1 (EDAF+PROFU=1, otro=0), CS_2 (PROESTA=1, otro=0), CS_3 (TECDOSUP=1, otro=0), CS_4 (EAV=1, otro=0), CS_5 (TRAESP=1, otro=0), tomando como base a CS_6 (TRANOES+EDOM).

$$\ln Yocupri = \beta_0 + \beta_1 S + \sum_{i=1}^5 \beta_i CS\_i + \beta_3 Exp + \beta_4 Exp^2 + \beta_5 Aedu + u$$

A modo de especificación puede tomarse uno de los modelos más completos que se analizan (5):

Variable Dependiente: Ln Sueldo de Ocupación Principal (Ln Yocupri);

Variables Explicativas: Ser Hombre (S), Posición Socio-ocupacional Actual (CS), Experiencia laboral (Exp) y Experiencia laboral cuadrado (Exp2), Años de educación (Aedu).

Las tablas 5 y 6 acercan una secuencia de modelos que resultan de las diferentes opciones explicativas posibles de los ingresos, para Maldonado y Salto respectivamente. Los modelos se sitúan enumerados en las columnas, y las variables en los renglones, de acuerdo a lo expuesto en la especificación. Los coeficientes de las variables están en *itálica*, y los ASEs respectivos en cada renglón inmediato inferior. Los asteriscos indican que el coeficiente es significativo al nivel 5%. Los renglones finales del cuadro aportan los coeficientes R², los valores de Anova (diferencia de medias) ⁽¹¹⁾, para cada modelo, y las pruebas F de estabilidad de modelos cuando corresponde ⁽¹²⁾.

La lógica de la secuencia de modelos es muy simple, probar la significación de los efectos y la estabilidad de sus coeficientes, a fin de observar como entre las variables que se escogen para cada teoría se limpian o ensucian los efectos. Y a su vez observar las contribuciones de cada set de variables a un mejoramiento predictivo en la formulación de un modelo más complejo y plausible de los determinantes del ingreso de ocupación principal.

II.C. Mirando los modelos

II.C.1. Maldonado

En la tabla 5 el modelo 1_M es el modelo Mincer que ya se había adelantado en la tabla 4, el cual llega a explicar el 16,9% de las variaciones individuales. El papel de la educación es en promedio más destacado que la experiencia. El modelo minceriano básico es sostenible para los ocupados de ambos sexos en Maldonado aunque destaca su limitación a una proporción no muy extendida de casos. Esto indica que los rendimientos distan de ser los esperables de otros contextos, el retorno por año marginal de educación se ubica en 8,6%, y ello no es muy distante de los que aportaría un año adicional de experiencia (4,87%). Quiere decir que si bien en el mercado de Maldonado se ‘reconoce’ la formación, la experiencia laboral no deja de ser un factor de importancia, con la información disponible.

El modelo 2M es una ‘expansión’ del modelo Mincer, con un factor que puede entenderse como de segmentación en el mercado: el género (S). Los efectos ‘prestados’ entonces tienden a caer. La educación alcanza su rendimiento más elevado 9,6% por año marginal, y la experiencia se reduce a un 3,9% por año. Vemos que mejora el nivel de predicción para Maldonado para esta propuesta; notoriamente las mujeres sesgaban la situación porque como señalamos tienen menos experiencia y algo más de educación que los hombres ⁽¹³⁾. Este es un modelo que da cuenta del 27,7% de las

11 Tipo III con gr.l. = (g,n-k-1).

12 $F = [(R_i^2 - R_j^2)/g] / [(1 - R_j^2) / (n - k - 1)]$
 donde: R²_i: R múltiple del último modelo;
 R²_j: R múltiple del modelo previo;
 g: número de variables agregadas por el último modelo;
 k: número total de variables;
 n: número de casos.
 gr.l. = (g,n-k-1).

13 Las características del ciclo vital en general y del ciclo vital laboral para cada género, sugieren razones para pensar que dadas las interrupciones del ciclo vital laboral femenino, es mejor indicador para ellas la edad y para los hombres los años de experiencia laboral, pero en esta oportunidad para Maldonado y Salto no se aplicó esta distinción.

variaciones individuales. Es decir que para casi el 28% de los casos los años de educación, el género, y la experiencia laboral, son factores explicativos del ingreso personal de ocupación principal. La prueba de estabilidad del modelo es sustentable a niveles convencionales (5%), por lo que la expansión que ha mejorado el modelo es recomendable.

El 3M da lugar a una explicación, más tradicionalmente entendida como de tipo 'estructural'. Introduce de manera aislada el 'efecto' de la estructura socio-ocupacional (CS_) en Maldonado; y todas las 'dummies' que lo representan son significativas. Pero esta variable por sí sola da cuenta del 9,3% de las variaciones individuales, lo cual es inferior al modelo 1_M. Lo cual sugiere, que su potencial podría ser levemente menor que los años de educación, o que el género, tomados aisladamente. Ello en parte confirma tendencias que ya vimos en un inicio en el cuadro 3 y sus pruebas de contrastes: hay un efecto plausible de la estructura de ocupaciones aunque tenue, producto de la variabilidad interna de estas categorías ocupacionales. Importa que las categorías CS_1, CS_3, CS_4 y CS_5, señalan que hay diferencias sensibles y plausibles respecto del log de ingreso de CS_6, en una mirada vertical de la pauta. El caso de CS_2 condice con lo observado en el cuadro 3, allí hay una heterogeneidad tal vez en las ocupaciones o en subdeclaraciones de los pequeños empresarios que afecta las conclusiones.

El modelo 4M da cuenta del efecto de las ocupaciones actuales y del género, en otras palabras, es un modelo que sólo reúne factores estructurales y de género. Es un modelo conceptualmente competitivo con el modelo 3M, y llega a dar cuenta del 23,3% de las variaciones individuales frente al 27,7% de aquel. El papel del género se acentúa en este caso ⁽¹⁴⁾, lo mismo que la mayoría de las categorías de ocupaciones. En especial CS_1, CS_3, y CS_4, incrementan sus efectos y reducen sus errores lo cual es sugerente de una ganancia en significación respecto de la categoría base; CS_2 y CS_5 pierden significación, la primera ya fue comentada en el caso anterior, la última, se ajusta a algo también observado en la tabla 3, los promedios de los ingresos a la base de la pauta comienzan a tener menores diferencias medias y a converger. Esto empieza a sugerir una idea de una cierta heterogeneidad de ingresos al interior de esos grupos. Es decir que en el mercado hay grupos de ocupaciones, que por lo declarado, tienden a estar más claramente diferenciados y jerarquizados que otros. La prueba de estabilidad del modelo es sustentable a niveles convencionales (5%), por lo que la mejora que supuso la inclusión de factores es recomendable.

Vemos que tanto por el lado de las ocupaciones como por el lado del HK, la presencia del género se erige en un factor de importancia creciente, que permite mejorar la estimación de los parámetros. Lo cual conduce a la formulación del modelo 5M, que es la reunión del 1_M y 3_M con la presencia del género, que no es otro que el modelo especificado al inicio de esta sección. Este modelo da cuenta del 31,9% de la varianza, con casi todas las variables significativas al 5% o menos, salvo dos dummies (CS_2 y CS_5).

Así de la 'competitividad' del modelo minceriano con el modelo 'estructural' pueden surgir mejoras recíprocas. Se destaca que para los componentes de cada uno, no se visualizan a priori inestabilidades en los ASE, que permitan inferir 'efectos prestados' por omisiones recíprocas, pero la reunión de los efectos tiene un papel aclaratorio importante. Todos los efectos inicialmente especificados son significativos y mantienen su signo. En conjunto casi todos ellos se reducen en su impacto. Los años de escolaridad se repliegan a un 6,97 promedio anual. CS_1, CS_3, y CS_4 se retraen también considerablemente. El género lo hace escasamente, indicando con ello la fortaleza

14 Por razones de tediosidad no se incluye un modelo sólo con la variable Género; en las exploraciones preliminares mostró tener un coeficiente menor que los que logra en cualquiera de los modelos que se exponen, lo que habla tanto de la mejora que introduce, como de la ganancia que recibe en significación cuando las demás variables le limpian efectos.

de esas diferencias junto al conjunto de ocupaciones y formaciones, lo cual es un aspecto del cual ya tenemos sobrada evidencia a lo largo del trabajo.

Un modelo como 5M es más necesario que los anteriores, tiene una riqueza mucho mayor, y cura el 'exceso' de parsimonia de esos modelos anteriores, señalando de manera plausible la complejidad de la determinación de los ingresos en Maldonado. Es decir sólo con una perspectiva 'estructuralista', o sólo con una perspectiva HK, nos quedaríamos a medio camino, mientras que con el modelo 5M estaríamos llegando a explicar la variación de casi 1 de cada 3 casos, lo cual, para cualquier teoría o formulación exploratoria sobre el mercado de trabajo en Maldonado es aceptable dado el tamaño muestral. La prueba de estabilidad del modelo es sustentable a niveles convencionales (5%), lo cual confirma su recomendación.

Tabla 5: Determinantes del Ingreso de ocupación principal (Lnyocupri) para la ciudad de Maldonado

Vars (Ase's)	Modelos				
	1 _M	2 _M	3 _M	4 _M	5 _M
Cte	7,192*	6,859*	8,271*	7,864*	6,857*
	,151	,146	,069	,078	,153
S	-	,585*	-	,697*	,677*
	-	,071	-	,077	,074
CS 1	-	-	,895*	,911*	,414*
	-	-	,170	,157	,172
CS 2	-	-	,305	,189	0,0579
	-	-	,154	,142	,136
CS 3	-	-	,796*	,843*	,446*
	-	-	,152	,140	,147
CS 4	-	-	,467*	,607*	,490*
	-	-	,110	,102	,101
CS 5	-	-	,298*	,0884	0,0246
	-	-	,095	,090	,086
EXP	,0487*	,039*	-	-	,0416*
	,009	,009	-	-	,009
EXP2	-,0007*	-,0006*	-	-	-,0006*
	,00002	,00002	-	-	,00002
AEDU	,0862*	,0963*	-	-	,0697*
	,011	,010	-	-	,012
R²Ajust.	,169	,277	,093	,233	,319
Anova	31,106	43,645	10,097	23,583	24,114
Prueba F		2-1	-	4-3	5-4
Modelos		65,87*	-	80,13*	18,35*

Fuente: Enc Movilidad Maldonado y Salto, 2000, FCS.

*Coeficientes significativos al 5%.

II.C.2. Salto

En la tabla 6 para Salto se aplica el mismo procedimiento de secuencia de modelos que en Maldonado, pero los resultados son distintos. En primer lugar en la estimación del modelo de Mincer ya se advierten algunas diferencias sensibles. En el modelo 1S el rendimiento de la educación es más

elevado en este caso que en Maldonado, alcanza un promedio 12,1% por año marginal en el log del ingreso de ocupación principal. Por su parte, la incidencia de la experiencia laboral, que también es más tenue y reducida que en Maldonado, logra sólo un 3,2% por año, y para los que se encuentran en el final de la distribución no refleja tener una significación acorde con lo esperable, en la parte final del ciclo de experiencia se presentan comportamientos contrapuestos. En resumen, el modelo minceriano completo exhibe una aplicabilidad que supera el 30% de la varianza, con una particular acentuación del papel de la educación, que eleva su rendimiento a un 12% por año marginal, a la vez que la experiencia se reduce a sólo a su fase ascendente.

En segundo lugar, el modelo 2_S expande para Salto el modelo minceriano al género, sus efectos mayoritariamente son significativos, en especial el género y la educación, que se posicionan como los principales. La experiencia como veníamos viendo se reduce nuevamente, y queda en poco más de un 2,3% por año. El especial efecto que imprimen la educación y el género eleva al 38,5% la varianza explicada. Es un modelo estimable. Sugiere que las diferencias educativas y de género tienen un papel decisivo en los ingresos en ese mercado.

El modelo 3S introduce aisladamente los efectos de estructura ocupacional. Aquí nuevamente se advierte un peso más notable de la estructura de ocupaciones que en el caso de Maldonado. No sólo los coeficientes son más elevados y mantienen la misma jerarquización que en el caso anterior, sino que las diferencias recíprocas entre ellos son indicativas de algo que se señaló en el comienzo, los grupos ocupacionales son más desiguales en Salto entre sí y con respecto a Maldonado. Este modelo da cuenta de un 29,5% de la varianza, y casi tan potente como el modelo 1_S ⁽¹⁵⁾.

El modelo 4S incorpora al anterior el efecto del género. Nuevamente todos los efectos son significativos y en la dirección esperada, aunque se advierte una tendencia a una menor diferenciación entre el último estrato ocupacional (CS_5) y el 'baseline'. La introducción del sexo hace un aporte importante a la explicación del log del ingreso ocupacional, y mejora su propia fuerza, aunque limpia menos 'ruido' que en el caso de Maldonado, porque aquí los coeficientes de la variable socio-ocupacional y sus ASEs son sensiblemente más estables que allí. Es un modelo que da cuenta del 36,6% de la varianza y casi tan potente como el 2_S. La mejora en este modelo es sustentable a nivel convencional, y es más plausible que su similar de Maldonado.

El modelo 5S es semejante al especificado en un inicio, llega a cubrir un 45% de la varianza, es decir muy cerca del 50% de la muestra, y casi un 50% más que su similar en Maldonado. Este es un modelo que da cuenta sustantivamente del papel de las desigualdades en la determinación de los ingresos, casi uno de cada dos casos lo reconocerían como plausible. La mayoría de los efectos son significativos, y la limpieza de efectos 'prestados' que subyacían es apreciable. Los efectos de posición socio-ocupacional disminuyen, no así sus ASEs; sólo una 'dummy' de posición socio-ocupacional (CS_5) se torna no significativa. A su vez también disminuyen los efectos marginales de la educación y la experiencia; de manera más sensible la primera de las dos. El único efecto que casi se mantiene es el de género.

En particular se destaca que efectos que se atribuirían a la educación en realidad se deben al género o a la posición socio-ocupacional, y también en el otro sentido. Esto es un aspecto muy importante porque las diferencias con Maldonado ya no son de una importancia menor. En Maldonado parece requerirse de factores adicionales no contemplados aquí, mientras que en Salto los utilizados parecen llegar a ser suficientes, en primera instancia, para dar cuenta de las variaciones que el mercado de trabajo genera en los ingresos ocupacionales.

15 Por razones de extensión no se incluye un modelo sólo con la variable Años de escolaridad para cotejarlo con el modelo 4S, pero en las exploraciones preliminares mostró tener un R2 menor que el que logra la variable ocupacional.

Tabla 6: Determinantes del Ingreso de ocupación principal (Lnycupri) para la ciudad de Salto

Vars (Ase's)	Modelos				
	1 _s	2 _s	3 _s	4 _s	5 _s
Cte	6,619*	6,437*	7,699*	7,498*	6,540*
	,145	,139	,081	,082	,141
S	-	,541*	-	,566*	,512*
	-	,072	-	,080	,076
CS 1	-		1,669*	1,432*	,772*
	-	-	,132	,130	,145
CS 2	-	-	1,347*	1,249*	,974*
	-	-	,154	,147	,140
CS 3	-	-	,911*	,902*	,388*
	-	-	,134	,127	,135
CS 4	-	-	,667*	,603*	,359*
	-	-	,117	,111	,109
CS 5	-	-	,556*	,246*	,194
	-	-	,103	,107	,100
EXP	,0328*	,0234*	-	-	,0206*
	,010	,010	-	-	,009
EXP2	-,0002	-,0001	-	-	-,0001
	,0002	,0002	-	-	,0002
AEDU	,121*	,122*	-	-	,0867*
	,009	,009	-	-	,011
R²Ajust.	,309	,385	,295	,366	,455
Anova	68,117	71,597	38,810	44,367	42,799
Prueba F		2-1	-	4-3	5-4
Modelos		52,91*	-	49,83*	24,06*

Fuente: Enc Movilidad Maldonado y Salto, 2000, FCS.

*Coeficientes significativos al 5%.

III. Comentarios y reflexiones

a) La experiencia laboral tiene un papel importante y estable en general en Maldonado, y algo menor en Salto. Este rasgo es más propio de Maldonado entre otros motivos porque, como señalamos en otro trabajo (Boado, 2003, op.cit), el importante caudal inmigratorio reciente aportó trabajadores con mayor experiencia que los originarios de la ciudad, así la formación en la actividad, o experiencia, tiene una influencia apreciable que da sus frutos en la medida que su acumulación es diferente con respecto a Salto, porque se forjó en otro contexto. En pocas palabras, la experiencia como tal sufre un impacto estructural de la inmigración en Maldonado, porque los inmigrados son más experientes que los nativos. Y además ello les marca una diferencia a lo largo de todo el ciclo vital, por eso EXP2 sería significativo en un caso y no en otro. Lo cual sugiere una mayor apertura de oportunidades, y hasta cierto éxito, que en otro caso estaría ausente, o sería menos notorio.

b) No puede esperarse que en Maldonado se retribuya con claridad la formación educativa, o de otra forma, que los rendimientos de la formación sean los únicos que generan desigualdades,

o en definitiva los únicos que las sostienen. En Salto este aspecto también es notable, si bien su incidencia es mayor y a sola vista puede sostener conclusiones, que aunque incompletas son plausibles en mayor medida.

No puede negarse que también, la educación exhibe un impacto estructural de la inmigración en Maldonado, porque los inmigrados son en promedio menos educados que los nativos (ver Boado, 2003, op. cit.). En Salto ese aspecto es notoriamente menor, y los inmigrados aunque más educados no ‘empujan’ la media hacia arriba.

c) Hasta este punto las explicaciones más ‘individualistas’ o ‘credencialistas’, si bien son sostenibles, como vemos requieren de complementos estructurales, es importante que ello quede claro. Además ellas están indicando algunos aspectos que son de suma importancia para el análisis de la movilidad en cualquier fase que ella se conciba. En un caso, y no en otro, la experiencia y no la formación tienen cabida. O dicho de otra forma los cambios estructurales indicativos de movilidad subyacentes al presente análisis han sostenido diferentes estructuras de oportunidades. Curiosamente la educación va a correlacionar con las ocupaciones en los casos más cerrados estructuralmente o de menor movilidad (Salto), y la experiencia con los mas abiertos o de mayor movilidad (Maldonado). En la ‘jerga’ actual diferentes ‘tipos de capitales’ serían necesarios. Y lo que es peor aún, el ‘capital educativo’ refuerza de un modo específico la desigualdad en una ciudad, y en la otra es la experiencia la que, cuando menos, genera ‘turbulencia’ a la reproducción de la desigualdad.

d) El género, merece mayores consideraciones de las que aquí podemos realizar. En primer lugar se sostiene que su impacto en los ingresos trasciende los marcos regionales, y probablemente es más acentuado en estas ciudades que en Montevideo. En segundo lugar es preciso tener en cuenta que esta variable hace a diferencias que tienen lazos con la distribución de ocupaciones, lo cual, como se ha notado en numerosos trabajos anteriores tiene diversos orígenes. Díez de Medina y Rossi (1991) cuando reflexionaron sobre los determinantes de la actividad femenina, indicaron que las tasas de actividad por decil de ingreso de hogar eran desiguales, y describían una U, lo que respondería, por un lado, a diferentes requerimientos de la demanda de fuerza de trabajo que ofrecía ocupaciones de muy bajas o de muy altas calificaciones, y por otro lado, a diferentes costos de oportunidad para mujeres de diferente HK. En Maldonado y en Salto estos aspectos son notables, ya por las tendencias estructurales, como por las historias ocupacionales o de movilidad de cada género. Este aspecto condice con nuestros hallazgos sobre movilidad (Boado, 2003, op.cit, cap 6). El estudio de demanda de educación superior de UDELAR-IMM, señala en su diagnóstico inicial que en Maldonado se creaban ocupaciones de muy baja y muy alta calificación, y que en particular por allí se colaban las mujeres mas jóvenes (Alvarez et al, 2002). Leal (1997) lo señala claramente para Salto en el sector servicios.

En consecuencia, el género parece merecer una consideración de que las diferencias que supone están acendradas, aquí sólo se recogieron esas diferencias... Si las ocupaciones de mujeres crecen por los extremos de la estructura social, es decir por ‘abajo’ y por ‘arriba’ en las ocupaciones, y condicionando con diferentes dotaciones de HK..... entonces no sólo estaremos ante diferencias de género, sino ante diferencias más pronunciadas aún entre las mismas mujeres, y nada desdice que modelos como estos reflejen un ajuste mayor que para los hombres. Lo cual será materia de trabajos ulteriores al presente.

e) Las posiciones socio-ocupacionales tienen un peso importante y no menor que los demás factores en ambos contextos. En su conjunto las diferencias de ingresos ocupacionales son menos marcadas en Maldonado que en Salto. Pero, en esta última, como las medias son sensibles a las variaciones extremas, sino se desglosa por componentes, se pierde de vista que la desigualdad es allí más pronunciada que en Maldonado. Lo que destaca que los ‘extremos’ de la ‘estructura ocupacional’ (y probablemente de HK si se prefiere) son más desiguales entre las ciudades.

En ambas ciudades la verticalidad subyacente de la pauta ocupacional se sostiene, indicando con ello más que una jerarquización, una desigualación sólida y notable. Sin embargo los efectos no son semejantes por ciudad, en Maldonado los grupos ocupacionales presentan una influencia en conjunto menos notoria que en Salto, lo cual se sustenta en una variabilidad interna de algunas categorías más que en otras. En Salto en todas las formulaciones secuenciales de modelos, estos efectos son mucho más marcados, y guardan mayor distancia entre sí que en Maldonado, y siempre son significativos.

En Maldonado los grupos más típicamente 'white collar', EDAF+PROFU (CS_1), TECDOSUP (CS_2), y EAV (CS_4), presentan significaciones inexcusables, aunque por motivos bien diferentes. Las dos primeras responden a grupos ocupacionales con actividades consolidadas ya se trate de profesionales universitarios, gerentes, técnicos, cuadros medios y altos de cualquier organización, docentes, supervisores y especialistas en general. Lo cual nos habla de segmentaciones que recogen efectos de la formación de la carrera y del capital. EAV, recoge el perfil de la transformación estructural, por un lado, es el lugar de inicio de carreras ocupacionales en la nueva economía predominantemente de servicios, es decir constituye tanto el lugar de inicio de carreras 'white collar', y por otro, es el nivel de ubicación reconversión de trabajadores desplazados de otras actividades, pero de un perfil netamente terciario lo cual como muestran algunos de nuestros trabajos.

En los casos de las otras categorías es evidente que hay otros aspectos que oscurecen la situación y la significación. Sobre este aspecto nuestra experiencia en los estudios de movilidad ocupacional ha mostrado que los PROESTA (CS_2) conforman un grupo ocupacional muy inestable en Maldonado, en términos de continuidad ocupacional intergeneracional o de carrera. Es decir, PROESTA es un grupo no muy numeroso y con muchas 'entradas' y 'salidas'. Como se sabe, es la parte baja del estamento empresarial, y presentaría una 'mortalidad alta' en este caso. Muchos estudios al respecto de las pequeñas empresas muestran estos ejemplos en Uruguay y el mundo entero ⁽¹⁶⁾. Pero además se debe considerar el factor estacional, que imprime el turismo, por lo cual la estructura económica tiende a generar una propensión muy alta a cambios de actividades en poco tiempo, y que no siempre son exitosas.

Los trabajadores especializados (TRAESP: CS_5) y no especializados (TRANOES+EDOM: CS_6) en Maldonado exhiben diferencias de ingresos medios que se 'esfuman' cuando se controlan otros factores que hacen a diferencias de formación, experiencia, o género, lo cual puede estar sugiriendo varias cosas. Por un lado el tamaño del grupo, seguidamente, que para sostenerlas como tales deban controlarse (incluirse en la función) otros elementos que hacen a la distribución sectorial de la PEA ocupada, por ejemplo en base a una categorización que tomase en cuenta los dinamismos de rama de actividad como sugieren Vaillant et al (op.cit). Tercero, como vimos en nuestro anterior trabajo, los inmigrados que imprimieron una 'dosis de experiencia' en la estructura, no siempre 'ganaron' en jerarquías de rangos ocupacionales, es decir mejoraron sus condiciones de vida y de ingresos, pero no de rango ocupacional. O sea, con mayores ingresos compartieron el rango ocupacional con otros, no tan experientes como ellos. Cuarto, en otros trabajos sobre sectores institucionales de la ocupación (De Sierra, Boado et al, op.cit) se advirtió que estas diferencias en las retribuciones en algunos departamentos del país eran de entidad. Aunque la situación puede haber cambiado desde entonces dada la reforma del Estado, en el momento de la encuesta en Maldonado los empleos en el sector público y municipal aún hacían una diferencia importante con el sector privado.

En Salto la situación también tiene sus particularidades. En primer lugar nunca deja de tener significación la presencia de los grupos socio-ocupacionales, y en el caso del modelo 5, por muy

16 Véase al respecto los trabajos pioneros de Apezchea y Bayce en CIESU a comienzos de los 80' en Uruguay.

escaso margen la diferencia entre TRAESP (CS_5) y TRANOES+EDOM (CS_6) carece de significación al 5%.

Aquí no solo los grupos típicamente 'white collar' exhiben una presencia consolidada, sino también el empresariado pequeño y medio. Ello también condice con lo que observamos en términos de movilidad intergeneracional y de carrera, los grupos ocupacionales tienen una continuidad o estabilidad bien mayor que en Maldonado. Lo que indica una imagen de sociedad algo más 'resistente', y con ello más cerrada. En este caso, PROESTA tampoco es un grupo numeroso, pero se visualizó en su momento menos 'entradas' y 'salidas' que en el caso anterior. Por ello entre otras razones, esta parte baja del estamento empresarial, es más estable. Los coeficientes de EDAF+PROFU (CS_1), TECDOSUP (CS_2), y EAV (CS_4), experimentan una reducción apreciable cuando se controla el peso de la educación y la experiencia. Lo cual parece sugerir que estas categorías serían más sensibles, o penetrables por la formación educativa. O que son más afines. Lo cual no debería sorprender si diera lugar a alguna interacción.

Las diferencias entre los trabajadores especializados (TRAESP: CS_5) y no especializados (TRANOES+EDOM:CS_6) en Salto también exhiben una reducción de sus diferencias de ingresos medios. Estas casi se 'esfuman' cuando se controlan otros factores que hacen a diferencias de formación, experiencia, o género, lo cual puede estar sugiriendo varias cosas, una heterogeneidad en la cual calificaciones y género marcan distinción marcadas. Parece que nuevamente el perfil de la distribución sectorial de la PEA ocupada, podría sugerir elementos de interés

f) Es posible sostener una determinación multidimensional como la presentada aquí en estas 2 ciudades, aunque es notorio que estas variables que son clásicas en la indicación de desigualdades tienen en ellas una incidencia diferente. Los ingresos derivados de la ocupación deben al modelo minceriano enriquecido con el género y la estructura ocupacional mucho más en Salto que en Maldonado. Como en Maldonado los ingresos son en promedio más altos y menos dispersos, es lógico que estas variables que establecen diferencias decisivas no tengan un papel tan preponderante como en la ciudad antes nombrada. Uno puede suponer que en Maldonado existen otros elementos, no presentados aquí que tienen un papel importante sobre los ingresos ocupacionales, y que a su vez estos tienen un papel menor respecto de los ingresos en Salto.

Ha sido muy importante destacar el peso de las diferentes argumentaciones y lo incompletas que serían las formulaciones teóricas que no tomasen en cuenta los complementos. Indudablemente estamos frente a resultados aceptables, y al inicio de performances que mejorarían las explicaciones de los ingresos personales de la ocupación sensiblemente.

Funcionan los planos individuales en la explicación del mercado de trabajo? Y éstos tienen que ver sólo con la formación de las personas de manera destacable? Dejando a un lado lo de la oportunidad de trabajar o no. Los datos parecen señalar que la desigualdad que se pretende estimar como justa de las credenciales es menos notable que en otros contextos, donde el éxito y la claridad de ciertos estimados solo recubre una desigualdad difícil de calificar, y un mercado más segmentado que el uruguayo. En estos casos sólo se ocultaría tras la desigualdad de credenciales la verdadera desigualdad, que seguramente va más allá de los talentos propios y de las previsiones de los padres, en el supuesto que estos últimos sólo hubiesen tenido que ser inteligentes para con la educación de sus hijos.

g) Los resultados aquí presentados pueden mejorar su rigor explicativo en el futuro modelando datos para las mujeres y los hombres de cada ciudad, o explorando interacciones de diferente cuño. Para poner un ejemplo solamente, las diferencias observables por género se deben a sí mismas?, es decir, son independientes de la cantidad de mujeres en las diferentes ocupaciones, o del nivel educativo de éstas? Pero, más en profundidad, son esas diferencias indicativas de un aspecto cultural específico, inductor de segregación, y por lo tanto que puede ser considerado 'independiente', o esas

Correlaciones lineales para Salto										
	AEDU	S	EXP	EXP2	CS_1	CS_2	CS_3	CS_4	CS_5	CS_6
AEDU	Coef	-,085	-,322	-,355	,418	,020	,326	,091	-,330	-,312
	(Sig.)	,069	,000	,000	,000	,669	,000	,053	,000	,000
S	Coef		,280	,256	,120	-,048	-,175	-,138	,403	-,262
	(Sig.)		,000	,000	,010	,303	,000	,003	,000	,000
EXP	Coef			,963	,069	,037	-,101	-,139	,099	,019
	(Sig.)			,000	,143	,436	,031	,003	,036	,690
EXP2	Coef				,071	,020	-,103	-,138	,072	,062
	(Sig.)				,132	,675	,028	,003	,126	,189
CS_1	Coef					-,103	-,129	-,172	-,247	-,181
	(Sig.)					,028	,006	,000	,000	,000
CS_2	Coef						-,101	-,135	-,193	-,141
	(Sig.)						,031	,004	,000	,003
CS_3	Coef							-,168	-,241	-,177
	(Sig.)							,000	,000	,000
CS_4	Coef								-,321	-,235
	(Sig.)								,000	,000
CS_5	Coef									-,337
	(Sig.)									,000
CS_6	Coef									
	(Sig.)									

PAUTA DE OCUPACIONES

CATEGORIA	DEFINICION	CODIGOS COTA 70 INE A 3 DIGITOS	
TIPOS OCUPACIONALES EDAF+ PROFU	(CS_1) EMPRESARIOS, DIRECTORES DE EMPRESA, AL-	TOS FUNCIONARIOS PUBLICOS. 100, 101, 110, 121, 122, 123, 124, 125,	400, 411, 300, 111, 040. presidente, senador, diputado, ministro, dir. ente, fiscal, intendente, rector, decano, admin.empresa, gerente, director, ceo, admin. empresas priv., gerente, subgerente en todas las ramás, admin. estancia, arrocera, estanciero, barraquero, exp-imp. mat. primás y frutos del país, dir. subsistencias,
	gerente supermercado, tienda, venta por mayor, PROFESIONALES UN-	SION ESPECIFICA 000 a 015, 020 a 032, 070, 072 a 075, 080 a	Profesionales universitarios PROESTA
(CS_2) PROPIETARIOS DE ESTABLECIMIENTOS MEDIANOS Y PEQUEÑOS (Urb y Rur).	PROPIETARIOS DE ESTABLECIMIENTOS MEDIANOS Y PEQUEÑOS (Urb y Rur). 126, 410, 412 a 418, 301	082, 050, 142, 143 administrador de bar, restaurant, hotel, pen-	sión, gerente hotel y pensión, hotelero, agricultor, granjero, chacarero, vitivin., apicultor, avicultor, fruticultor, floricultor, arboricultor, almacenero, barista, carnicero, heladero, feriante, fru., comerc. al por menor, farmacéutico, serv., en general TECDOSUP
(CS_3) TECNICOS,	CUADROS MEDIOS, DOCENTES, SUPERVISORES.	040, 043 a 048, 050 a 053, 060 a 062, 064, 065, 090 a 098, 140, 141, 144, 145, 150 a 153, 160 a 162, 127 a 129, 240 a 242, 530, 891, 130	profesor univ., ttec.univ., paramédicos, enfermería, maestro, prof.sekund./UTU, inspector, prof. varios, escritor, periodista de diario/radio/TV, escultor, pintor, cine, dibujante, músico, actor, coreógrafo, dir. Serv. civil, fotógrafo, camarógrafo, cap.barco, oficial barco, aviador, futbolista, referee, jokey, entrenador, prof.educ.física, admin/enc. bar, rest, hotel, emp.comercio y serv., sec.org.deportiva, dir.depto/sección adm.central, ANCAP, AFE, Oficiales FFAA, eclesiásticos

CATEGORIA	DEFINICION	CODIGOS COTA 70 INE A 3 DIGITOS	
EAV (CS_4)	EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS, VENDEDORES, AGENTES.	200, 210 a 214, 220 a 223, 230 a 232, 310, 283, 281, 282, 284, 286, 320, 321, 330 a 339. auxiliar admin. priv./	vendedor mostrador, ayud./dependiente todos los rubros, Bancario o emp. Financiera, aux. bibliot., archivo, boletero. esp. públicos, adm. emp. priv p/públ., encuestador, agente viajes/acciones/ seguros/bancos/ remates/inmobil., viajero comercio, visitador, desp. aduana, marítimo, publicidad. , admin. públ/priv., aux., cajero, tenedor libros, contable, taquígrafo, cobrador, secretaria, jefe caja, digitador, operador PC/fax/teletipos/fotocopias. TRAESP
(CS_5) TRABAJADORES ESPECIALIZADOS.	500 a 505, 510, 511, 520 a	523, 860 a 862, 531, 532, 534, 535, 600 a 609, 610 a 623, 630 a 632, 640, 642 a 644, 650 a 652, 660 a 663, 670 a 677, 680 a 694, 790 a 792, 700 a 709, 715, 716, 720 a 726, 730 a 737, 740 a 746, 748, 750 a 761, 770 a 772, 780, 960 a 962, 970 a 975, 840 a 842, 844 a 846, 850 a 852, 870, 871, 280, 900 a 903, 250 a 253, 260 a 262, 270, 271, 890, 420 a 424, 430, 431, 440, 450 a 453 chofer priv/públ. ómni-	bus, taxista, fleteo, carga, trenes, marinero, contram. maq. naval, lanchero, oper. grúas y máq. Vial, jefe puerto, enc. faro, vías, trenes, obreros lana y textiles, obreros vestimenta, calzado, cuero y tapic., obreros carpint. obra y muebles, obreros constr./decor., vidrieros, pintores, metálicos, obreros eléctricos, sanitarios, telecom., obreros mecánicos y fab. Maquinaria, obreros gráficos, obreros extrac. minas, metalúrgicos, art.constr., obreros tabaco y curtiembres, trab. serv. personales espec., barbero, peluq, funebr., aeromozo, fotog. amb., croupier stud, másajista, fabr. instr. music./caucho/ esteraz/alhajas/papel/flores, cines, oper. radio y TV, emp.serv. públ. vigilancia, policía, bombero, aduana, paseos públ., carteros, mensajeros, empl. corresp., jefes tren, guardas tren, ómnibus, Suboficiales y soldados, trab. rural agrícola, jardinero, tractorista, esquilador. TRANOES+ EDOM
(CS_6) TRABAJADORES NO ESPECIALIZADOS.	313, 311, 312, 802, 810,	813, 820 a 826, 830 a 835, 285, 930 a 933, 940 a 943, 950 a 953, 990. cafetero, heladero, frankf., parrillero ambulante, garrap.,	caramelero, canillita, vend. diarios y revistas, florista, ambulantes varios, boletero, vend. domicil. ambulante, obreros, jornaleros constr./ minas/canteras/vialidad/ astilleros/comercio/ind., cargas, limpieza, mozos, parrilleros, camareros, porteros, tintoreros, lavaderos, ascensoristas, ujier, aux.serv. lustra calz., obreros jornaleros no especificados. EMPLEADOS DOMESTICOS.
			910, 920, 921 emp. Domésticos

Bibliografía

- Alvarez, R; Boado, M; Diaz, A; Filardo, V; Galmes, M; Hein, P; Serna, M; Ramirez, R. 2001 "Estudio de demanda de Educación Superior en el Departamento de Maldonado", Documentos de Trabajo del Rectorado No. 20 (CD-ROM), Convenio Universidad de la República-Intendencia Municipal de Maldonado; Universidad de la República, Montevideo.
- Attanasio, O; Székely, M. 2001 'Portrait of the Poor', BID, Washington.
- Boado, M. 2003 "Movilidad ocupacional en dos ciudades del Interior del país: estudio de los efectos de los desarrollos locales de Maldonado y Salto", Serie Informes de Investigación No 34, Depto de Sociología, Fac. de Ciencias Sociales, UDELAR; Mvdeo.
- Boado, M. 2002 "Algunos determinantes de la Movilidad Social en Montevideo, en 1996", Serie Docs. de Trabajo N°69; Depto de Sociología/Fac. de Ciencias Sociales, UDELAR; Mvdeo.

- Boado, M.; Prat, G.; Filardo, V. 1997 «Circulación de Mano de Obra e identificación de grupos de Riesgo en el Mercado de Trabajo Urbano de Montevideo.» (2 Tomos). Convenio Depto de Sociología-Fac. Ciencias Sociales/Dir. Nal de Empleo-Ministerio de Trabajo y Seg. Social.
- Bucheli, M.; Casacuberta, C. 2001 'Sobreeducación y prima salarial de los trabajadores con estudios universitarios en Uruguay'; Doc.de Trabajo 6/01, Depto de Economía, Fac. Ciencias Sociales, UDELAR, Montevideo.
- De Sierra, G.; Boado, M.; Serna, M.; Filardo, V. 1993 "Bella Unión y Maldonado: dos casos ejemplares de transformaciones en la reestructura social del País." ; Serie Informes de Investigación N° 5, Depto. de Sociología, FCS; Mvdeo.
- Díez de Medina, R. 1992 'El sesgo de selección en la actividad de jóvenes y mujeres'; Doc.de Trabajo 12/92, Depto de Economía, Fac. Ciencias Sociales, UDELAR, Montevideo.
- Díez de Medina, R. 1992 "Los jóvenes y el trabajo en Uruguay: la búsqueda y la inserción.", Doc de Trabajo 4/92, Depto. de Economía, Fac. Ciencias Sociales, UDELAR; Mvdeo.
- Díez de Medina, R.; Rossi, M. 1991 'La actividad femenina en el mercado laboral de Montevideo'; Doc. de Trabajo 10/91, Depto de Economía, Fac. Ciencias Sociales, UDELAR, Montevideo.
- Germani, G. 1963 «Movilidad Social en la Argentina». en: Lipset & Bendix «Movilidad Social en la sociedad industrial», Eudeba, Bs.As.
- Grupo Interdisciplinario de Economía de la Energía (GIEE) 2000 'La economía uruguaya en los 90.análisis y perspectivas al año 2010'; Productora Editorial, Montevideo.
- Griffin, P.; Cox-Edwards, A. 1993 'Rates of returns to education in Brazil: do labor markets conditions matter?'; Economics of Education, vol 12, No 3; Pergamon Press Ltd.
- Hauser, R. et al. 1997 "Socioeconomic indexes for occupations: a review, update and critique."; Sociological Methodology, American Sociological Association, Blackwell Publishers.
- Leal, J. 1997 « El Mercado de Empleo en el Sector de los Servicios Turísticos del Departamento de Salto. »; Documento de Trabajo N° 32; UER- RN; Salto.
- Riella, A. 1993 «Agricultores Familiares: ¿Agentes de Transformación Agraria?»; Documento de Trabajo N° 13; UER-RN, Salto.
- 1995a «La Modernización de Horticultura de Salto: Aproximación a sus Estructura Social» Documento de Trabajo N° 19 UER – RN; Salto.
- Riella, A.; Tubío, M. 1997 «Los Asalariados Zafrales en el Citrus del Uruguay»; Documento de Trabajo N° 31; UER - RN Salto.
- Romero, J. 1998 « El Agricultor Familiar en el proceso de Modernización Agraria del Uruguay: Estudio de Caso en la región de Salto». Tesis de Maestría. Documento de Trabajo N° 37; UER-RN, Salto.
- Torrado, S. 1993 «La Estructura Social de la Argentina 1945-1983.» Ediciones de la Flor; BsAs.
- Tubío, M. 1998 «El Impacto de las Transformaciones Agrarias sobre los trabajadores rurales: el caso de los cosechadores de Citrus del Uruguay. Tesis de Maestría. Documento de Trabajo N° 38; UER-RN; Salto.
- Vaillant, M.; Fernández, A.; Katzman, R.; Casacuberta, C.; Barrenechea, P. 2001 'El desarrollo humano en Uruguay: Inserción internacional, empleo y desarrollo humano'; Oficina de Montevideo-Cepal/PNUD. Montevideo.
- Veiga, D. et al 2000 'Sociedades locales y territorio en el escenario de la globalización'; CSIC-FCS, UDELAR, Montevideo
- Wright, E. 1997 "Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis", Cambridge University Press/ Maison des Sciences de l'Homme.
- Wright, E.; Perrone, L. 1977 'Marxist class categories and income inequality'; American Sociological Review, vol 42, pp32-55.

Violencia y criminalidad en el Uruguay Una mirada macrorregional

Rafael Paternain

El presente artículo parte de una evidencia: en los últimos años, la criminalidad urbana y la inseguridad ciudadana en el Uruguay, han devenido en problemas sociales de primera magnitud. Frente a tal evidencia, una mirada sociológica pretende introducir sistemáticamente a las ciencias sociales uruguayas en el diagnóstico y conocimiento de estas temáticas. Pretende, en un primer momento, vincular los rasgos más relevantes del modelo de desarrollo emergente en el Uruguay de los últimos lustros con la evolución de la violencia y la criminalidad.

Complementariamente, en la segunda parte, se apostará por una regionalización del país que permitirá observar las correlaciones entre los niveles de desarrollo socioeconómico y los índices de violencia y criminalidad. Esta regionalización servirá para identificar –con un relevante grado de precisión- qué distribución espacial ha tenido el crecimiento delictivo en el país y dónde se localizan los variados comportamientos criminales.

1. SEGURIDAD CIUDADANA, MODELO DE DESARROLLO Y DESINTEGRACIÓN SOCIAL

1.1 Criminalidad e inseguridad ciudadana

En los últimos años, la criminalidad urbana, la violencia interpersonal y la inseguridad ciudadana se han transformado en serios problemas para la opinión pública en el Uruguay. En el marco de una realidad socioeconómica fuertemente deteriorada, la multiplicación –tanto en cantidad como en intensidad- de estos comportamientos violentos adquiere nuevo sentido sociológico. Resulta muy interesante observar cómo el país más pequeño de la América del Sur, con una población que apenas alcanza los tres millones y medio de habitantes, y con una existencia nominal a los ojos de los demás, tampoco escapa a esa fiebre endémica de la inseguridad ciudadana.

En este aspecto, mucho se ha discutido –a nivel político y académico- sobre el aumento real o aparente de la criminalidad, sobre la no correspondencia entre la temperatura y la sensación térmica y sobre la acción “distorsionante” de los medios masivos de comunicación. Pero más allá de las discusiones, y con independencia del aumento o no de las manifestaciones de violencia, se puede afirmar que lo auténticamente distinto en términos contemporáneos es que éstas se *resignifican* socialmente (Guthmann, 1991). En el Uruguay, esta resignificación hay que entenderla mediante tres asuntos interrelacionados: 1) la crisis del Estado en lo atinente al control, punición y administración de las conductas delictivas, 2) las singulares disposiciones anímicas de una opinión pública abrazada a la inseguridad, y 3) la gravitación incuestionable de los cambios sociales, económicos y culturales que se vienen registrando en los últimos tiempos.

Un análisis riguroso de estos tres asuntos demandaría otro esfuerzo de investigación paralelo a éste. Esto quiere decir que tendremos que contentarnos, por ahora, con una aproximación flexible a un conjunto de evidencias vinculado con la evolución delictiva, la legitimación política y las reacciones de la opinión pública.

a. La criminalidad en los noventa

En la última década, la mayoría de los delitos tiende a crecer en el Uruguay. Si bien subsisten las características básicas (los delitos los cometen los hombres, en el medio urbano y preponde-

rantemente contra la propiedad), ha cambiado el comportamiento de ciertas modalidades delictivas. Para decirlo sintéticamente, han crecido los homicidios, se han mantenido constantes los hurtos y se han incrementado las rapiñas.

Esta distribución no es la misma en Montevideo que en el resto del país. En términos generales, las cifras delictivas más preocupantes se concentran en los departamentos más poblados del sur de país (Montevideo, Canelones y Maldonado). En este sentido, Montevideo se destaca por sus guarismos de homicidios y rapiñas: en 1990, se cometieron 6,26 homicidios cada 100.000 habitantes, mientras que en el 2000 la tasa fue de 7,66; el crecimiento de las rapiñas resultó más vertiginoso aún, puesto que en el 2000 se denunciaron 5973 frente a las 2222 registradas en 1990 (Programa de Seguridad Ciudadana, 2001).

A su vez, esta realidad tiene otros matices. En diciembre de 2001 se realizó una encuesta de opinión pública entre los ciudadanos de Montevideo y Canelones que reveló que, en el 28% de los hogares entrevistados, algún miembro del hogar fue víctima de un delito en los últimos doce meses. Las dos terceras partes de las víctimas efectuaron la denuncia correspondiente ante la Policía. Esto significaría –en una lectura un tanto precipitada– que hay casi un 35% de delitos que no se denuncian (la denominada “cifra negra”), incluso sin cuantificar el porcentaje de aquellos que no reconocen en la propia encuesta que fueron víctima de algún delito (Programa de Seguridad Ciudadana, 2002).

Complementariamente, la acción del sistema penal en su conjunto delata un progresivo aumento de las detenciones de niños y adolescentes. Entre 1995 y 1999 hubo un incremento del 18% en las detenciones de niños y niñas en todo el país (la cifra trepó al 30% en Montevideo). En promedio, uno de cada treinta niños fue detenido por año en el período 1995/1999, en edades que oscilan entre los 5 y los 17 años. Por su parte, la Justicia aumenta severamente las medidas de internación: los niños y adolescentes internados pasan de ser el 14% de los detenidos en 1990/1994 al 18% en 1995/1999 (Comité de los Derechos del Niño en Uruguay, 2000).

En otro rubro, en los últimos diez años el sistema penal ha mantenido relativamente estable el número de procesamientos (con y sin prisión). Tan sólo dos delitos –los hurtos y las lesiones– representan más del 50% de los procesamientos anuales. Sin embargo, debido al aumento de las penas para ciertos delitos, las cárceles uruguayas están cada vez más pobladas. Los jóvenes y los adultos jóvenes (menos de 35 años) y los que delinquen contra la propiedad ganan participación en el total de procesamientos con prisión (Programa de Seguridad Ciudadana, 2001).

En el Uruguay de los noventa, la nueva realidad delictiva se traduce en diversos comportamientos institucionales que dan como resultado una focalización controladora y punitiva sobre ciertos sectores de la sociedad. Los más jóvenes, los menores de edad y los más vulnerables socioeconómicamente son los que preponderantemente caen en las mallas de los procesos de victimización.

b. Los nuevos horizontes de la legitimidad

Los argumentos simbólicos y materiales de la “seguridad ciudadana” constituyen el esfuerzo postrero del Estado para mitigar los problemas de legitimación en un severo contexto de crisis socioeconómica. Cuando la crisis es profunda, lo que hay son variaciones en los límites de la normalidad, reconsideraciones de las fronteras entre lo legítimo y lo ilegítimo, y todas estas oscilaciones son impensables sin variadas formas de violencia. Sobre este delicado trasfondo es que tenemos que interpretar la crisis presente del Estado uruguayo y las consecuentes apuestas en términos de “seguridad”.

Tentativamente, los vínculos entre la “seguridad ciudadana” y la “crisis de legitimidad” hay que evaluarlos a la luz de tres niveles teóricos. En primer lugar, el sentido más obvio de la crisis es *funcional*: “las crisis surgen cuando la estructura de un sistema de sociedad admite menos posibilidades de resolver problemas que las requeridas para su conservación. En este sentido, las crisis son perturba-

ciones que atacan la *integración sistémica*" (Habermas, 1989, pp. 8-9). En segundo término, la crisis envuelve a las *subjetividades*: la de una ciudadanía que desconfía de sus instituciones y que recela a priori de sus soluciones operativas¹; la de un Estado que es incapaz de ejercicios de autoconciencia y de reflejos anticipatorios. Por último, aparece el plano de la *acción*. Frente a la violencia y al crimen, el Estado reacciona. Pero, ¿de qué forma? Como veremos con detalle más adelante, se puede afirmar que, en atención a los últimos años, el Estado uruguayo navega bajo un signo errático que mezcla la ofensiva punitiva, la impotencia operativa y los tibios desplazamientos hacia modalidades preventivas.

En última instancia, la emergencia de los fenómenos de la violencia y la criminalidad nos obliga a replantearnos la relación entre el Estado y la sociedad. En este abigarrado juego de acciones y demandas hay que localizar las vertientes de la legitimidad, en tanto verdadero problema de gobernabilidad en las sociedades modernas.² De esta forma, tal vez puedan distinguirse dos líneas complementarias de reflexión. En primer lugar, cabe preguntarse lo siguiente: si todo actor o espectador experimenta una conducta violenta o criminal en un contexto microsocioal, de ubicación particularizada, ¿cómo pretender, por ejemplo, sin violentar los terrenos de la libertad individual, una más eficaz injerencia del poder estatal frente al crecimiento de las situaciones denunciadas o, por lo menos, conocidas?; ¿cómo hacen los sistemas de autogobierno para evitar la fuga de credibilidad sin arrasarse definitivamente con las maltrechas prerrogativas de la vida individual?

En segundo lugar, se tiende a pensar que el sistema penal cuestionado y los discursos políticos afines necesitan mitigar sus crisis de legitimidad reforzando una estrategia "segurista" y ensanchando la base social de control y punición (Paternain, 1998). Las preguntas surgen solas: ¿hasta cuándo el sistema puede resistir esta tendencia?; ¿cómo imaginar la evolución de la selectividad del sistema penal en una sociedad como la uruguaya, todavía con reflejos amortiguadores y con una considerable clase media? No quedan dudas que, para el caso uruguayo, esta línea de reflexión debe profundizarse con un análisis de la estructura social del país, incluyendo los procesos de reproducción de la pobreza y la pauperización de ciertos sectores de las clases medias. La relación sistemática entre la operativa del sistema penal y los procesos de exclusión social plantean uno de los retos más interesantes de investigación para una sociología de corte estructural y sistémico.

c. Los temores ciudadanos

Es un hecho sabido que la percepción ciudadana –sobre todo la que se aloja en Montevideo–

-
- 1 La encuesta de opinión pública realizada en diciembre de 2001 en Montevideo y Canelones arroja resultados contundentes: las instituciones o grupos sociales que despiertan mayor confianza son los medios de comunicación. En el lado opuesto, los Políticos y el Parlamento son los que cosechan cifras más bajas de aceptación. Para decirlo en términos generales, la confianza en las instituciones del Estado continúa, en diciembre de 2001, siendo muy baja, es decir, todo lo contrario a lo que ocurre con la confianza en los medios de comunicación, principalmente en el caso de la radio. Sin embargo, como dato sintomático, cuando se analizan las cifras en perspectiva temporal (de 1999 a 2001), sólo dos instituciones públicas tienen niveles de confianza creciente: las Fuerzas Armadas y la Policía. El saldo neto que mide el nivel de confianza para estas dos instituciones –aunque todavía negativo– ha tenido una favorable evolución en el último año y medio. En definitiva, los márgenes de confianza que pierden las instituciones políticas en general, las ganan las instituciones punitivas o de control (Policía, Justicia y Fuerzas Armadas) y los medios de comunicación.
 - 2 En un debate público nacional que durante muchos años ha priorizado una lectura de la relación Estado/Sociedad en términos económico-productivos, la ausencia de argumentaciones políticas relevantes en este otro sentido tiene –y tendrá– imprevisibles consecuencias para el entramado del "mundo de la vida" de la sociedad uruguaya.

se vuelve cada vez más sensible ante los problemas de la violencia y la criminalidad. En 1989, por ejemplo, el 71% de los uruguayos manifestó que el asunto de la delincuencia se había transformado en una “crisis muy grave”. Seis años después (1995), la empresa *Cifra* alertó que el 80% de los uruguayos creía que el país era más violento que 10 años atrás. Con un 53% de los montevidéanos que confiaba poco y nada en los jueces, y un 71% que tenía escasa confianza en la Policía, en ese mismo año se aprobaría la Ley de Seguridad Ciudadana. Por su parte, el 42% manifestó haber sido víctima de un acto violento durante los 10 años anteriores y la mitad de la población declaró temer por un familiar cuando no estaba en casa de noche.

Frente a esta realidad, el propio Ministerio del Interior (a través del Programa de Seguridad Ciudadana) decidió instrumentar una serie de relevamientos para Montevideo y Canelones. Desde junio de 1999, y cada seis meses, en el marco del Programa de Seguridad Ciudadana se procesan encuestas de opinión de un completo alcance temático. En este sentido, hay que señalar que estas encuestas ratifican las tendencias de opinión de la última década: la seguridad pública es para la ciudadanía montevideana y canaria el segundo problema más importante del país, y ello más en Montevideo que en Canelones. Del mismo modo, el 90% de la opinión pública considera que la delincuencia aumentó mucho o algo, ubicándose en cualquiera de las mediciones como el problema social que registró un mayor incremento.

En un país que se inscribe en esa corriente en donde el temor al delito es vivido por casi todas las sociedades de occidente, muchas de las tendencias reseñadas están tensionadas por otras realidades: la zona de residencia siempre es percibida como más segura que la sociedad en “general”; la Policía es observada críticamente, aunque aumenta la visualización de sus progresos operativos y organizativos en la lucha contra la delincuencia; un porcentaje aplastante de la población ve como causas de la delincuencia factores socioeconómicos, pero al mismo tiempo demanda mayor dureza en el trato y en las penas para los delincuentes. ¿Hacia dónde evoluciona, en verdad, la opinión pública del Uruguay?

1.2 Crisis y desintegración social

En tiempos recientes, el Uruguay padece un “desánimo societal”, pautado por un descenso –y para muchos un cierre- de las expectativas de movilidad social. En el mismo sentido, se instala una “cultura de la declinación”, en tanto percepción recurrente de soportar una crisis que se remonta cincuenta años atrás. Esta dinámica social ofrece dos aspectos complementarios: en primer lugar, la crisis y la declinación se relacionan dialécticamente con la implantación en el Uruguay de un nuevo modelo de acumulación capitalista, mientras que, en segundo lugar, gana terreno una descomposición estructural que afecta directamente los equilibrios más esenciales de la *integración social*.

a. Desajustes, recomposiciones e incertidumbres

En efecto, a mediados del siglo XX, el Uruguay logró importantes niveles de desarrollo socioeconómico y un equilibrio del “sistema societal” que dependió de un adecuado intercambio de recursos funcionales (capacidad de satisfacción de necesidades materiales, sistema de creencias de la cultura política, mecanismos de participación social en los procesos decisorios, iniciativas de protección social y una amplia legitimidad) entre los distintos subsistemas (económico, social y político). Este intercambio fue posible cuando las tensiones estructurales se encontraron en estado de latencia (Somma, 1999).³

3 Entre las tensiones estructurales de larga duración de la sociedad uruguaya, cabe la mención de tres: 1) capital – trabajo asalariado; 2) modelo agroexportador - modelo industrial; 3) disponibilidad de recursos - gasto social (Somma, 1999).

Sobre finales de la década del cincuenta se inició una crisis del “sistema societal”, primero como crisis de acumulación (el subsistema económico pierde capacidad de satisfacer las necesidades materiales), luego como desintegración social y, por último, como déficit de legitimidad. La decadencia de aquel modelo de desarrollo puede ser interpretada como una erosión de la efectividad de los principales mecanismos de compensación de tensiones estructurales. La consecuente actualización de dichas tensiones condujo a la emergencia de serios obstáculos para la producción de intercambios fluidos de recursos funcionales y contribuyó a que los tres subsistemas (económico, social y político) entraran en estados internos de crisis (Somma, 1999).

No sería exagerado observar que la sociedad uruguaya procesa su realidad actual bajo el horizonte de quiebre de aquel “sistema societal”. En casi cuarenta años se han producido “reacciones” de diversa naturaleza que han marcado una lenta transición en términos de modelos de desarrollo: “mecanismos democráticos de control socio-político” (1958-1967), “mecanismos autoritarios de control socio-político” (1968-1973) y “mecanismos represivos de control socio-político y dictadura militar” (1973-1984). Las reacciones a la crisis en los últimos lustros se identifican como un conjunto de mecanismos democráticos de control socio-político con “ajuste estructural” de la economía.⁴

Restaurada la democracia en el país (1985), una serie de tendencias se imponen. En primer lugar, desde una perspectiva comparada, las estadísticas de los organismos internacionales y multilaterales colocan al Uruguay en un lugar relativamente privilegiado dentro de América Latina. Las ventajas materiales, sociales y políticas acumuladas en las primeras décadas del siglo XX, le han permitido al país mantener un perfil promedial más favorable con relación al resto de los países latinoamericanos.

En segundo lugar, y en sentido contrario, la crisis económica de larga data, el tiempo histórico de la dictadura militar (1973-1984), las oleadas emigratorias, las rupturas del tejido social, el ensanche de los carriles de la desigualdad y los procesos de deterioro social, han “acercado” al país a ese temido vocablo: “latinoamericanización”. A todo ello hay que añadirle los efectos combinados de los procesos de *globalización* y de *regionalización* sobre un “pequeño país”.

En tercer lugar, el Uruguay ha procesado y aplicado –con ritmos muy cambiantes que lo distinguen en la región– políticas económicas de ajuste, apertura y liberalización. Entre los objetivos estratégicos de las mismas figuran la valorización del mercado como asignador de recursos, la minimización de la intervención estatal, el control de la inflación y el aumento de los vínculos con el mercado internacional.

Desde una perspectiva más ceñida a lo económico, esta crisis “societal” se complementa y se reafirma a través de la consolidación de un nuevo modelo de acumulación capitalista. Para muchos autores, desde 1968, el país padece la instauración de un modelo “liberal, concentrador y excluyente” (Olesker, 2001). Este esquema ha dado muestras, en la última década, de crecer económicamente, de generar riqueza nacional, en un marco de desarrollo de las fuerzas productivas capitalistas. Este desarrollo ha estado asociado a una fuerte dependencia de la acumulación capitalista mundial, en un proceso muy sensible a los cambios políticos, económicos y tecnológicos a nivel internacional.⁵

4 Una diferencia crucial entre el viejo modelo de desarrollo y las diversas “reacciones” ante la crisis estriba en que el primero apela a instrumentos compensatorios o anticipatorios, es decir, pretende la neutralización de las tensiones potenciales y la prevención de las repercusiones disfuncionales, al tiempo que los mecanismos de control socio-político operan sobre los efectos de la actualización de tensiones en una situación de inestabilidad creciente.

5 La crisis recesiva que sufren países como Argentina y Uruguay desde 1999 relativizan seriamente muchas de las bondades del sistema para producir crecimiento y riqueza. Las claves sociales, culturales, políticas e internacionales condicionan y especifican, en cualquier caso, el despliegue de las fuerzas productivas.

Sin embargo, este modelo ostenta un carácter centralizador (aumento del predominio de los grandes capitales nacionales y transnacionales en el proceso económico) y concentrador (crece la tasa de plusvalía, cae el salario real y se extiende la jornada de trabajo), lo que ha modificado la composición interna de la clase subordinada (heterogeneidad y fragmentación de la clase trabajadora) y de la elite de poder (recomposición hacia los sectores selectivos de la agroindustria y de la intermediación).

Por fin, la aplicación de este modelo ha abierto procesos de exclusión y fragmentación sociales inéditos en la tradición socioeconómica del país. Todo ello se ha traducido negativamente en términos de ingresos, acceso a la salud, calidad de la educación, calidad y localización de la vivienda y derechos de la seguridad social. El resultado final ha sido una mayor dimensión cualitativa de las condiciones de exclusión y una profundización del círculo vicioso de la reproducción de la pobreza (Olesker, 2001).

Una lectura de largo aliento revelaría que la crisis del viejo sistema “societal” ha habilitado una lenta y sostenida gestación de lo que muchos han denominado el “Uruguay excluyente”⁶. Pero los reflejos de la crisis histórica no desaparecen y el arraigo del nuevo modelo no puede volverse hegemónico. El contrapunto entre estos procesos genera desajustes, crisis estructural y pérdida de legitimidad. Una genealogía del presente no puede apoyarse exclusivamente en una visión económica (o economicista) que despliegue argumentos funcionales en términos de desarrollo de fuerzas productivas y acumulación capitalista. En este sentido, postulamos la necesidad de articular un paradigma teórico lo suficientemente amplio para escapar de un sociologismo descriptivo y de un economicismo autoevidente.

b. La desintegración social en el Uruguay

Sea lo que fuere, quien pondere tanto la crisis del “sistema societal” como las consecuencias más ostensibles de la aplicación de las políticas recientes, observará con total nitidez que los costos globales de la crisis se transfieren preponderantemente hacia el subsistema social. El Uruguay paga año tras año con la moneda fuerte de su *integración social*.

Los informes sobre el “desarrollo humano”, elaborados por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), han generado una serie de debates políticos y académicos. Según el punto de vista de los informes, nuestro país ha logrado ingresar –por lo menos hasta 1999– en una senda de desarrollo económico y social balanceado bajo un régimen plenamente democrático y altamente participativo (PNUD, 1999). Un optimismo subyacente –de inequívoca raíz política– es capaz de disparar percepciones como la siguiente: “Uruguay es un país de alto desarrollo humano en el concierto internacional y regional, con niveles muy homogéneos de desarrollo a lo largo y ancho de su territorio. También la evidencia indica una positiva evolución de estos índices en los últimos quince años” (PNUD, 1999, p.24).

En efecto, el Uruguay ha demostrado una singular capacidad para amortiguar las consecuencias sociales negativas de los procesos de apertura y de ajuste macroeconómico, muy superior a la que demostraron sus pares de la región. Si bien la distribución del ingreso se mantuvo prácticamente invariable a lo largo del período (1985-1998), ha mejorado la distribución del desarrollo humano agregado en el país y ha disminuido el número de hogares con “necesidades básicas insatisfechas”.

Esta nueva singularidad uruguaya –que, dicho sea de paso, no es aceptada de la misma forma por todos los sectores políticos y académicos– obedece tanto a la profundidad de las reformas

6 Las diversas etapas de este modelo son las siguientes: 1) la génesis del modelo (1968 a 1973), 2) la concreción del modelo (1974 a 1980), 3) la consolidación del modelo (1985 a 1989) y 4) la profundización del Uruguay excluyente (1990-2002).

estatales (incluyendo a las políticas públicas) como a la modalidad democrática para transformar el “viejo modelo de desarrollo”⁷. Sin embargo, por más que la evolución de la pobreza y el Índice de Desarrollo Humano han tenido mejores niveles de desempeño en la democracia que en la dictadura, la mirada del PNUD reconoce una serie de graves tendencias que socava irremediablemente sus endebles fundamentos políticos.

En este sentido, la insoslayable crisis “societal” impacta sobre tres aspectos decisivos. En primer lugar, en un país con baja tasa de crecimiento demográfico y con una envejecida estructura de edades, el llamado “desafío intergeneracional” advierte sobre la creciente vulnerabilidad de la infancia y la juventud. Prácticamente no se discute que hay tramos de edad –los más jóvenes– que están sobre-representados en la pobreza. A esto hay que sumarle la relativamente alta tasa de fecundidad de los sectores más pobres, al punto que se ha calculado que el 16% de los hogares que se ubican por debajo de la línea de pobreza carga con la mitad de la reproducción biológica del país. Además de la “infantilización” de la pobreza, el círculo vicioso de baja educación, desempleo y carencias críticas atrapa a los jóvenes, situación fuertemente asociada con los niveles de ingresos de la familia de origen (PNUD, 1999).

En segundo lugar, el enfoque del PNUD resalta la precariedad de las fuentes del bienestar de la población, esto es, las modificaciones en el mercado laboral que se traducen en empleo precario, incierto y heterogéneo. La incertidumbre se instala como la mayor amenaza para el trabajador. La precariedad y la informalidad del trabajo debilitan los mecanismos tradicionales que asociaban la seguridad social y la atención de la salud con el empleo y el salario. Los procesos de transformación estructural –que han supuesto desindustrialización y achicamiento del Estado– dejaron a los países de la región más expuestos que nunca al flagelo del desempleo.⁸

En tercer lugar, las fisuras en el tejido social producen –entre otras muchas consecuencias– la formación de subculturas marginales, la potencial fractura de las clases medias y el repliegue privado de las altas. La fragmentación de la estructura social ambienta la segregación de los estratos sociales en compartimentos territoriales, culturales y materiales, y por consiguiente posibilita –en un sentido más general– la estratificación del capital social. Los signos inequívocos de la creciente desigualdad se materializan en los ingresos, en la privatización de los bienes públicos y en la segregación cultural y residencial.

Es a partir de esta dinámica social que se puede afirmar que la crisis “societal” genera procesos estructurales de “macrovictimización”. El deterioro institucional-comunitario de la educación, la familia y el barrio es uno de los argumentos más habituales para interpretar actitudes potencialmente desviadas o criminales. Muchos creen que la delincuencia no se explica necesariamente por el aumento de la pobreza sino, en esencia, por factores que inciden en la formación de capacidades para acceder a canales legítimos de movilidad social. Del mismo modo, los niños y los adolescentes se vuelven particularmente vulnerables ante las condiciones de los hogares urbanos con familias incompletas o con parejas inestables e ilegítimas (Buxedas, Aguirre y Espino, 1999). Por su parte, otras investigaciones aseguran que, cuanto más baja la composición social del barrio, más probable es que los jóvenes incurran en conductas que pueden ser tipificadas como riesgosas tanto para el bienestar futuro de los mismos como para la integración social en un sentido más básico (PNUD, 1999).

7 Los informes del PNUD destacan el esfuerzo orientado al mantenimiento de un Estado social que procuró incrementar los valores absolutos de gasto social. Por lo tanto, este último estaría en el centro de la explicación de los registros positivos mostrados por el Uruguay en su Índice de Desarrollo Humano (IDH).

8 En otro estudio, se relaciona la dinámica del mercado de trabajo con los procesos de exclusión social en el Uruguay. La hipótesis central es que la globalización y los cambios en las políticas de desarrollo desencadenaron o aceleraron nuevos procesos de integración o exclusión del mercado de trabajo, y en particular de los empleos de calidad (Buxedas, Aguirre y Espino, 1999).

En definitiva, la idea de los “factores de riesgo” es uno de los aportes más relevantes desde la perspectiva de una sociología criminológica. Pero un abordaje sociológico de la violencia y la criminalidad no puede limitarse solamente a un ejercicio descriptivo de variables de riesgo. La consistencia teórica ha de lograrse considerando tanto la dimensión individual (psico-social) de la acción como el despliegue estructural de condiciones económicas, políticas, ideológicas y culturales. En cualquier caso, la realidad uruguaya está pautada además por el arraigo de una crisis “societal” de larga duración.

1.3 Las mediaciones estatales

La evolución de la opinión pública sobre el aumento de la inseguridad, así como los vínculos probables entre la estructura social y la criminalidad, no tendrían sentido sin un análisis riguroso de la mediación estatal. En este punto —como en tantos otros de la vida social— el Estado cumple con una variedad de papeles, asume múltiples responsabilidades y desarrolla un sinnúmero de acciones. Con relación a las temáticas de la seguridad y la criminalidad hay que señalar que el Estado posee una zona de responsabilidad directa, otra más bien indirecta y, por último, un amplio campo de intervenciones.

En términos históricos y comparativos, el Estado en el Uruguay ha tenido un relevante poder regulador sobre la organización social, razón por la cual sus crisis, sus redefiniciones estratégicas y sus reajustes estructurales habrán de tener un impacto imponderable sobre la acción social y la conciencia colectiva de nuestra sociedad.

Sea lo que fuere, la complejidad de la mediación estatal nos obliga a discernir un conjunto de niveles de análisis. En primer lugar, desde una perspectiva macroeconómica y sociológica, el Estado deviene en uno de los factores explicativos de los procesos de desintegración social y del aumento de la criminalidad. En segundo lugar, el Estado padece una crisis sistémica que lo envuelve y lo paraliza en su capacidad de respuesta frente a las manifestaciones de violencia y criminalidad. Tanto en este aspecto como en los anteriores, no tiene objeto generalizar sobre el Estado en su totalidad, sino más bien focalizar el alcance de la crisis en una parte de su funcionamiento. En último lugar, como ya fue mencionado líneas arriba, el Estado lleva a cabo intervenciones de diversa índole, lo que configura su marco más específico de acción sobre lo social.

a. El Estado como factor explicativo

Tal como fue dicho, el Uruguay ensaya desde hace décadas la implantación y consolidación de un nuevo modelo de acumulación. A través de distintos momentos sociopolíticos, el Estado ha optado por una serie de decisiones que de ninguna manera es neutra con respecto a lo social. A lo largo del tiempo, han cristalizado las siguientes tendencias:

- la apertura externa irrestricta, fenómeno que ya se había producido en el ámbito de las relaciones financieras y productivas desde 1974 y que se generalizó desde 1990 a la esfera comercial;
- la desregulación de una parte importante del relacionamiento del Estado y la sociedad, primero a nivel financiero y de precios, y luego en el plano de las relaciones laborales;
- la reestructuración productiva que supuso una caída importante de la participación del agro y la industria del orden de 10 puntos en el PBI nacional;
- la reestructura del comercio exterior con un aumento incesante del déficit comercial, una creciente participación de los bienes de consumo en las importaciones y un aumento del grado de concentración de las exportaciones en términos de poder económico;
- la pérdida creciente de mecanismos de regulación laboral (convenios colectivos) en la mayor

parte del entramado productivo nacional, lo que significó una precarización en las condiciones de trabajo y sustentó la concentración de la riqueza;

- una alta dependencia del ingreso de capitales externos, con sus impactos sobre la tasa de interés interna y por ende sobre la disponibilidad de crédito para la producción;
- una centralización de capitales, subordinada a la hegemonía financiero-exportadora-importadora, con modificaciones muy importantes en la estructura del poder económico;
- el plan de reformas estructurales que busca la apertura comercial, la desregulación en materia laboral, y la reforma del sector público (que incluye la reducción del Estado y la privatización de las empresas públicas);⁹
- los diversos ajustes fiscales que multiplicaron los impuestos (esencialmente al consumo y a los sueldos) y redujeron los gastos e inversiones estatales (Olesker, 2001).

Es un hecho, pues, que la responsabilidad del Estado en la conformación estratégica de políticas macroeconómicas y macrosociales erosiona las bases de la integración social. Por esta razón, la mediación estatal se transforma en una variable decisiva a la hora de ponderar no sólo los sentimientos e inseguridades de la opinión pública, sino además la evolución de las propias manifestaciones de la violencia interpersonal y la criminalidad.

b. La crisis interna del Estado

Si por una parte la crisis económica y fiscal, la implementación de políticas de ajuste estructural y el debilitamiento político-cultural del Estado han elevado las cotas de marginación social y el “desánimo societal” entre la población uruguaya, por la otra, la violencia directa y la criminalidad desbordan la capacidad operativa del Estado, el cual, a su vez, es interpelado y exigido por una opinión pública insegura. En este terreno, el Estado tiene dificultades de todo tipo para asumir las consecuencias de sus propias políticas. Se podría asegurar que, en el Uruguay, el Estado ha inaugurado una etapa de crisis sistémica.

En nuestro país, hay que tener en cuenta una serie de realidades. Por un lado, está en vigencia un Código Penal que data de la década del treinta, el sistema penitenciario subsiste con unas bases filosóficas y materiales inalteradas desde hace por lo menos sesenta años (a lo que se le agrega el deterioro edilicio y la superpoblación carcelaria), el sistema penal esgrime una acción rutinaria, selectiva y lenta, mientras que la Policía procesa una crisis institucional derivada de su empobrecimiento, de la falta de formación de su personal y de la imposición de novedosas dinámicas delictivas. Por el otro, los temores ciudadanos y las presiones de la opinión pública sobre el sistema político (potenciadas por los medios de comunicación) han tenido como resultado iniciativas legislativas que han creado nuevos tipos de delito y que han endurecido la aplicación de las penas.

Además de estos rasgos propios, emergen otros más generales que replantean los límites tradicionales entre el Estado y la Sociedad. En un contexto universal pautado por el retroceso de la esfera pública y la pérdida de lealtad y legitimidad hacia el sistema político, el Estado también tiene problemas para sostener el monopolio de la violencia legítima. La tendencia profunda que debilita realmente el poder del Estado consiste en la difusión tanto de la capacidad de vigilancia como del potencial de violencia fuera de las instituciones estatales y más allá de las fronteras de la nación.

En última instancia, la propia complejidad del diagnóstico sobre la crisis interna del Estado nos alerta acerca de las dificultades para planificar las actuaciones y los programas de intervención. Aunque algunos más que otros, los diversos modelos de acción están en tela de juicio. Las respuestas

9 Hay que consignar que, en el Uruguay, el impulso privatizador se vio parcialmente frenado a lo largo del período por un plebiscito que derogó en 1992 una buena parte de la llamada “ley de empresas públicas”.

controladoras y punitivas demuestran toda su impotencia. Otro tanto acontece con las reacciones de tipo tecnocrático, las cuales podrán dar satisfacción a los imperativos del sistema, pero siempre bajo el riesgo de una libertad individual amenazada. Intervenga o no el Estado en el control y en la punición de las conductas violentas, la evidencia es contundente: en sociedades que se encarrilan hacia la fragmentación y la coexistencia de mundos socio-culturales irreconciliables, se reproducen las probabilidades de comportamientos criminales.

c. Las respuestas estatales

La realidad uruguaya es un tanto preocupante, en la medida en que no se ha propiciado un debate fructífero sobre la eficacia de los distintos modelos de intervención a partir de una coordinación en términos de políticas públicas. Como fue reseñado más arriba, en nuestro país coexisten las más variadas respuestas frente a la violencia y la criminalidad. Tenemos, por un lado, los ya mencionados anacronismos institucionales, entre los que se destacan muchas normas jurídicas, las cárceles, la custodia y el tratamiento de menores, las carencias financieras y organizativas, los focos endémicos de corrupción, etc.

Tenemos, también, sobre todo a partir de 1995, un avance punitivo que mezcla la acción de los medios de comunicación, las presiones de la opinión pública y, finalmente, las decisiones políticas. El resultado de todo ello se traduce en las siguientes iniciativas legislativas:

- creación de nuevas figuras delictivas mediante la sanción de la denominada “Ley de Seguridad Ciudadana” (1995);
- aumento de las penas y mayor severidad en su aplicación tanto por imperio de dicha ley como por la aplicación de otros proyectos legislativos complementarios;
- restricciones para que los reclusos que cumplan con determinadas condiciones puedan gozar del régimen de salidas transitorias (lo que venía siendo aplicado para garantizar la paulatina reinserción social de las personas privadas de libertad).

Pero entre los anacronismos y las ofensivas, emergen en paralelo nuevas estrategias que apuestan por una acción multistitucional de naturaleza preventiva. La suma de actores involucrados (ONGs, movimientos sociales, partidos políticos, intendencias municipales, ministerios, etc.) es uno de los rasgos más positivos del proceso. Sin desmedro de ello, ha habido una serie de iniciativas estatales que debe enumerarse. Por lo pronto, el Poder Legislativo ha generado las siguientes:

- nuevo Código del Proceso Penal que garantiza un proceso de mayor agilidad e inmediatez, básicamente oral y acusatorio (cuya vigencia fue luego suspendida);
- medidas legislativas en materia de aplicación de normas alternativas a las penas de reclusión;
- modalidades de coordinación inter-institucional, planteadas por la propia Ley de Seguridad Ciudadana, tendientes a definir estrategias para atender el fenómeno de la multicausalidad del delito.

Por su parte, el Poder Ejecutivo (a través del Ministerio del Interior) ha dispuesto un importante conjunto de medidas administrativas:

- convocatoria a la Comisión Nacional de Prevención del Delito (organismo de coordinación, cuya misión básica es la planificación para definir estrategias multisectoriales de prevención, presidido por el Ministerio del Interior y que integran los Ministerios de Educación y Cultura, Salud Pública, Trabajo y Seguridad Social, la Suprema Corte de Justicia y el Instituto Nacional del Menor);
- instalación de la Dirección Nacional de Prevención Social del Delito en el Ministerio del Interior (brazo ejecutor de los planes de prevención elaborados por la Comisión Nacional);
- suscripción de convenios con gobiernos municipales y con otros organismos públicos para

- establecer planes de prevención (zonales o sectoriales);
- coordinación inter-institucional en materia de Violencia Familiar (creación de una comisión con participación de varias secretarías de Estado y representantes de ONGs, cuyo principal cometido fue proponer un proyecto de ley sobre la temática);
- creación de las “Comisiones de Seguridad Barrial” como mecanismos de movilización de los vecinos (“Vecino Alerta”) y como espacios de participación comunitaria para la confección de planes de prevención de alcance zonal;
- descentralización de la Policía mediante el fortalecimiento del rol de las Seccionales Policiales.

La variedad de respuestas estatales debe ser evaluada a la luz de la consistencia de las políticas públicas en este terreno. Y éstas, a su vez, multiplicarán sus rendimientos si asumen al Estado como variable al mismo tiempo independiente (como uno de los factores explicativos de la crisis) y dependiente (en tanto objeto de crisis). Además, las políticas públicas que apuestan por la reducción de las percepciones de inseguridad y de los niveles de criminalidad, deberán ser exigentes en sus conceptualizaciones sobre la violencia y en la identificación de los *factores de riesgo* que la posibilitan.

Sin embargo, el estudio de estas tres dimensiones estatales para la comprensión de la violencia y la criminalidad nos deja un sinfín de interrogaciones: ¿qué grado de coherencia presenta la acción del Estado?, ¿cuál es su eficiencia y racionalidad incluso desde un punto de vista macroeconómico?, ¿qué niveles de dispersión o de homogeneidad pueden hallarse en el plano filosófico y discursivo? La interacción entre lo económico y lo social, plagada de contradicciones en el contexto de un nuevo modelo de acumulación capitalista, traslada también al Estado hacia regiones de inconsistencia y paradoja permanentes.

El peso del Estado como factor explicativo de la situación socioeconómica del Uruguay, abre su propia crisis sistémica que invalida –por insuficientes y onerosas– las propias medidas de intervención. El viejo antagonismo entre, por un lado, el Estado garantizador de los procesos de acumulación (libertad de mercado, desregulación de la economía y sustento al desarrollo de la tasa de ganancia) y, por el otro, lo estatal como mediación política que busca legitimidad (políticas sociales, redistribución, etc.), tiene que sustentar cualquier aproximación interpretativa que indague las razones sociológicas y económicas de la violencia y la criminalidad en el Uruguay.

2. DESIGUALDADES REGIONALES Y CRIMINALIDAD EN EL URUGUAY

Es un lugar común afirmar que la violencia es un fenómeno complejo de múltiples causas. Para mitigar su impacto, sería necesario identificar los numerosos factores asociados e implementar un conjunto de soluciones. Según este parecer, la lucha contra la violencia debe comenzar con un análisis tanto de los factores que la promueven (factores de riesgo), como de los factores que la inhiben (factores de protección). Cuanto más factores de riesgo presentes en una situación dada, mayor será la probabilidad de que la violencia se manifieste. Mientras se hallen más factores de protección, menor será esta probabilidad (BID, 1999).

Del mismo modo, dada la naturaleza de los fenómenos de la violencia y la criminalidad, muchos investigadores recomiendan un enfoque multicausal, el cual no busca establecer “la causa” de la violencia, sino el diagnóstico de los factores que la producen o que se asocian a ella con mayor frecuencia y que habitualmente actúan de manera simultánea (Guerrero, 1998). En este enfoque, la causalidad siempre se interpreta como probabilidad, de allí que mientras más factores se conjuguen al mismo tiempo, mayor será la probabilidad de comportamientos violentos.

El punto de vista multicausal o epidemiológico, ampliamente desarrollado en los últimos años en las investigaciones del BID, ofrece interesantes aportes descriptivos y metodológicos (Londoño y Guerrero, 1999). Sin embargo, insistimos que la batería de variables que conforma los “factores de

riesgo” no puede ser enunciada como mera “abstracción”. Las “probabilidades” y las “causalidades” (o multicausalidades) son herramientas del observador para clarificar una realidad que arraiga en una geografía humana y social. La comprensión de la violencia en América Latina no puede desprenderse de los procesos históricos ni de las especificidades de la estructura social.

Un indicador conceptual imprescindible para el abordaje de las sociedades latinoamericanas es la noción de *heterogeneidad*. El infinito mapa de la diversidad socioeconómica y cultural del continente -que la teoría de la modernización en su momento describió como “asincronía estructural”- nos obliga a relativizar las pretensiones legaliformes del análisis causal y de la perspectiva epidemiológica.

La violencia y la criminalidad en el Uruguay contemporáneo son un punto específico en esa cartografía latinoamericana. Si bien los homicidios, la violencia doméstica, los robos, el uso de armas y la prevalencia de factores como las drogas y el alcohol ocurren en todos los países de la región, sus manifestaciones, sus motivos, sus intensidades y sus consecuencias reconocen la necesidad de una lectura “interna”. Más allá de la extensión de las políticas de apertura económica y ajuste estructural, con sus tremendas secuelas de empobrecimiento y marginación, las respuestas violentas y criminales hallan en el Uruguay rasgos intransferibles en términos de control estatal, estructura social y deterioro del capital humano y social.

Los diversos informes internacionales aseguran que Uruguay es el país menos violento de América Latina. En el mismo sentido, hace décadas que las ciencias sociales observan a nuestro país como la sociedad más homogénea e integrada del continente. Una verdad incuestionable, que no obstante opaca la gravedad de los procesos recientes de desintegración social. Y como añadido, hay que señalar que la sociología uruguaya trabaja bajo el supuesto de un país más heterogéneo de lo que se cree.

Así, pues, en las páginas siguientes plantearemos la evolución de la violencia y la criminalidad en el Uruguay según distintos espacios regionales. La lectura de los indicadores se hará en función de las desigualdades territoriales del país, es decir, según la existencia de una tendencia creciente a las “divergencias interregionales”. La regionalización del país consiste en el hallazgo de sub espacios nacionales con rasgos similares a partir de la definición, sistematización e integración de un conjunto de indicadores socioeconómicos representativo de la estructura socioeconómica departamental y nacional.

De esta forma, la regionalización permitirá la identificación y el análisis de los agrupamientos departamentales con relativa “homogeneidad socioeconómica”. Permitirá, también, realizar una distribución espacial de los comportamientos violentos y criminales, especificando los grados de asociación entre el delito y la constelación socioeconómica regional.

No hay duda que los estudios regionales de este tipo resultan de extrema utilidad. En primer lugar, son el insumo para el diagnóstico de la heterogeneidad y son un freno para las afirmaciones generalizantes. Del mismo modo, las evidencias sectoriales o regionales son materia prima imprescindible a la hora de conformar políticas de desarrollo local¹⁰. El resultado de todo ello es la necesidad de abordar, además de las invariantes estructurales (demográficas o económicas), la dinámica y los procesos regionales, como por ejemplo la propia realidad delictiva a la luz de los cambios ocurridos en los últimos años en nuestro país.

En segundo lugar, los estudios regionales nutren de contenido a los debates sobre la globalización y la integración regional. Es un hecho que la llamada globalización impacta sobre las manifestaciones socioespaciales, transformando las matrices urbano-regionales y, fundamentalmente, las

10 Hay autores que sostienen que una política regional integral debe ser visualizada como una matriz que contiene cuatro vectores: 1) un vector correspondiente a la política de *ordenamiento territorial*; 2) un vector mostrando la política de *descentralización*; 3) un tercer vector correspondiente a la política de *fomento*; y 4) un vector más instrumental asociado con la coherencia *inter-regional*; ver Boisier, 1998.

estructuras socioeconómicas. A su vez, los procesos de integración regional -como el Mercosur- de-latan que las sociedades locales están insertas en escenarios de desarrollo desigual, y la mayoría de ellas caen en la fragmentación económica, social y cultural. La combinación de estos procesos arroja efectos paradójicos, tales como la dialéctica entre la configuración de un “único espacio económico” y la existencia de “múltiples territorios” (Boisier, 1998).

En este sentido, las ciencias sociales uruguayas han logrado importantes niveles de acumula-ción. Sobre la base de información censal e infinidad de indicadores socioeconómicos, se ha realizado una interesante propuesta de regionalización del país (Veiga, 1991). El punto de partida de estos estudios es la existencia de nuevas tendencias en el esquema urbano regional en el contexto de las transformaciones productivas y socioeconómicas producidas durante los años setenta y ochenta. La conclusión más importante parece ir en la siguiente dirección: “sin duda que durante los últimos 15 años surgen pautas diferentes a las anteriores en términos de la localización de capitales, actividades productivas y población. Esta reversión de las tendencias de asignación de recursos, concentración socioeconómica, etc., ha implicado un crecimiento diferencial de ciertas áreas, emergiendo regiones o subespacios nacionales, de distinta naturaleza a las que históricamente habían existido en el país. Consecuentemente, se produjeron impactos y manifestaciones a nivel de la calidad de vida de la población afectada por estos cambios de diferente magnitud, según haya sido la influencia a que están sometidas” (Veiga, 1991, p.16).

En función de nuestros intereses de investigación, sustentamos tres afirmaciones básicas:

- Tanto la implantación de un nuevo modelo de acumulación como los procesos de descom-posición estructural -que implican desintegración social- se especifican en el plano de las desigualdades regionales internas.
- La evolución y dinámica regionales son impactadas diferencialmente por los procesos de globalización e integración comercial.
- El diagnóstico de los factores de riesgo operantes en la sociedad uruguaya tiene que encuadrarse en una estrategia de análisis que combine la macrorregionalización (a nivel del país) con la microrregionalización (por ejemplo, a nivel de la ciudad de Montevideo).

Si en este contexto se afirma que la mayoría de los delitos ha crecido en el Uruguay de los últimos años, entonces debemos preguntarnos: ¿qué distribución espacial ha tenido dicho crecimiento? A su vez, se deberán responder otras tantas cuestiones: ¿dónde se localizan ciertas modalidades delictivas?, ¿los delitos contra la persona son más probables en áreas de menor desarrollo diferen-cial?, ¿cuáles son las zonas de mayor densidad de suicidios?, ¿cómo se organizan regionalmente las respuestas estatales, medidas a través del trabajo policial?

2.1 El Uruguay heterogéneo

Una parte importante de la investigación sociológica uruguaya advierte sobre los profundos cambios ocurridos en la geografía socioeconómica del país. Aún en sociedades con altos niveles de equidad e integración social -como en su momento los tuvo el Uruguay- emergen en la década del noventa manifestaciones inequívocas de “fragmentación socioeconómica y cultural”.

Dado que estos procesos han asumido rasgos socioespaciales diferentes, se vuelve imprescin-dible la creación de un marco teórico y metodológico que regionalice al país. Hace unos años atrás, investigadores como Danilo Veiga han impulsado una interesante propuesta de regionalización. Esta consiste en la identificación y análisis de agrupamientos departamentales de relativa “homogeneidad socioeconómica”. Del mismo modo, la regionalización permite comprender los cambios registrados en las características básicas de la sociedad: concentración poblacional, mercado de empleo, desarrollo económico y calidad de vida de la población (Veiga, 1991).

A los efectos de la elaboración de un agrupamiento departamental o regional, se desarrollaron tres fases: en primer lugar, la selección de las variables socioeconómicas; en segundo término, el *análisis factorial* y la selección de las dimensiones de análisis; y por último, el análisis de *cluster* y la regionalización.

En efecto, además de la elección de 27 indicadores socioeconómicos -de probada confiabilidad y validez- el *análisis factorial* identificó 5 factores que en su conjunto explican el 80% de la varianza total de las variables. Ellos son: *diversificación socioeconómica*, *inmigración*, *educación*, *agroexportación*, *variación del empleo industrial*. Estos complejos procesos sociales son relativamente independientes entre sí y su combinación produce diferentes “estilos de desarrollo” y perfiles socioeconómicos departamentales (Veiga, 1991).

La regionalización propuesta tiene la virtud de ordenar diferencialmente el espacio socioeconómico del Uruguay. Como contrapartida, presenta el inconveniente de soslayar la heterogeneidad y las asimetrías intrarregionales e intradepartamentales.¹¹ Así, pues, exceptuando el departamento de Montevideo (el cual será considerado como región autónoma), se establecen las siguientes regiones:

REGIONES	DEPARTAMENTOS
Noreste	Artigas, Cerro Largo, Treinta y Tres, Rivera y Rocha
Suroeste	Colonia y San José
Centro	Flores, Florida, Tacuarembó, Durazno y Lavalleja
Litoral	Salto, Soriano, Paysandú y Río Negro
Sureste	Canelones y Maldonado

Cada una de las regiones definidas ofrece una serie de rasgos propios. En primer lugar, la región Sureste mantiene una posición privilegiada en el contexto nacional a partir de un alto nivel de *diversificación socioeconómica*. Esta circunstancia ha combinado su origen histórico, su inserción en el área metropolitana de Montevideo y su desarrollo industrial y turístico.¹² Otro aspecto relevante en la dinámica regional son las áreas de inmigración interna, fundamentalmente alrededor de Maldonado-Punta del Este y en la conurbación de Montevideo.

En segundo lugar, la región Suroeste ocupa también un lugar destacado con relación al resto del país. Los procesos de diversificación de su base productiva agroindustrial (lácteos, frutas y cereales) han configurado en la región un alto potencial de expansión del sector agroexportador, con significativa participación del empleo en dichas actividades y en industrias afines. En cuanto a los rasgos socioeconómicos, al igual que en la región Sureste, se impone aquí la distinción, por ejemplo en el departamento de San José, entre el área limítrofe con Montevideo y el resto del departamento.

11 "Una de las restricciones de este tipo de análisis, es que si deseamos trascender hacia niveles de desagregación de la información estadística menores -es decir a *nivel intradepartamental*-, deben utilizarse datos provenientes de fuentes diversas, que no son comparables entre sí en muchos casos; aunque son ciertamente útiles -y necesarios- para complementar y profundizar determinados aspectos a nivel departamental y regional (por ejemplo, censos agropecuarios). En tal sentido, existen otros enfoques metodológicos y de planificación e instrumentación de proyectos, tales como las Cuencas y áreas programáticas, que permiten complementar los diagnósticos departamentales con otros de naturaleza intradepartamental" (Veiga, 2000 p. 13).

12 En este punto, el departamento de Canelones es bien constatable: por un lado, la conurbación de Montevideo (Las Piedras, La Paz, Ciudad de la Costa, etc.), y por el otro el resto del departamento.

Por fin, hay que señalar que el Suroeste -junto con la región Sureste- presenta los niveles de vida más altos del país, medidos en este caso por el NBI (necesidades básicas insatisfechas)¹³.

En cambio, la llamada región Central es la que ostenta un menor desarrollo socioeconómico. Como consecuencia de su escasa diversificación socioeconómica y sus carencias en el nivel de vida de la población, se han producido graves procesos de “vaciamiento poblacional”. Esta región no ha tenido en años transformaciones sustantivas en su estructura socioeconómica, tal vez con la excepción de la Cuenca Lechera y algunas instalaciones industriales en Florida (Veiga, 2000 p. 14).

Por su parte, la región Litoral (los departamentos fronterizos con la Argentina) es la que ha tenido la mayor pérdida de posición relativa en el país. En estos departamentos ha disminuido el empleo en el sector industrial y se ha reducido la agricultura cerealera de exportación. A pesar del estancamiento en la capacidad de atracción poblacional, el Litoral mantiene un significativo potencial agropecuario y exportador.

Por último, el Noreste es el área que experimentó los mayores cambios, fundamentalmente en las décadas del setenta y ochenta. Si bien en los noventa tal dinamismo se frenó, la diversificación económica y la atracción poblacional -que también es resultado de una estructura de precios favorables con Brasil- ponen en evidencia el alto potencial agroexportador de la región. No obstante, el Noreste es la zona más heterogénea y la que ofrece peores niveles de calidad de vida.

Esta regionalización del país, que será especificada y ponderada en páginas posteriores, reconoce un par de sentencias de carácter legaliforme: en primer lugar, se ha descubierto una estrecha correlación entre la dinámica poblacional y migratoria y las formas de organización de la producción rural; en segundo lugar, hay además una alta asociación entre el crecimiento de la urbanización y el caudal inmigratorio de cada región (Veiga, 1991). Sea lo que fuere, el mapa socioeconómico del Uruguay es producto de la confluencia de diversos procesos ocurridos en las últimas décadas, tales como la relocalización de actividades económicas, la expansión agroindustrial, la progresiva urbanización, la terciarización de la fuerza laboral, etc. Es un hecho que estas tendencias acarreen diferentes consecuencias “espaciales” y transforman la configuración urbano-regional del país.

2.2 Delitos y espacios regionales

El delito y el crimen se presentan como conceptos amplios. En esencia, remiten a una acción individual que cae dentro de una tipificación jurídico-penal. Como problema de fondo hay que señalar que nunca se conoce la cantidad de delitos que se cometen en una sociedad. Es imposible para el Estado y los organismos de control reconstruir con precisión el volumen total de hechos de naturaleza delictiva, más allá de la exactitud con la cual se pueden registrar modalidades extremas, como es el caso de los homicidios.

Sin entrar en discusiones sustantivas sobre la historicidad de los procesos de control social -lo que supone una resolución inequitativa de múltiples conflictos sociales-, el investigador se enfrenta al problema de las evidencias para analizar los fenómenos de la violencia y la criminalidad. Y aquí emergen las tan mentadas “estadísticas criminales”, sin dudas las más resbaladizas y desconfiables de las estadísticas sociales. Las razones de esta realidad son muchas: en primer lugar, como fue dicho, el grueso de la información criminal recoge situaciones “denunciadas” por las propias víctimas o damnificados, con lo cual se pierde una importante porción de hechos no denunciados; en segundo lugar, de alguna manera las estadísticas oficiales reflejan un tipo de realidad creada por el propio Estado y sus aparatos de punición-control, motivo por el cual muchos renglones de información

13 La información del año 2000 asegura que Colonia es uno de los departamentos con mejores índices de niveles de vida del Uruguay.

deben interpretarse a mitad de camino entre “hechos ocurridos” e “indicadores de comportamiento estatal”; por último y complementariamente, el proceso de producción y difusión de la información criminal entraña un conjunto de “filtros” y “decisiones” de los aparatos policial y penal, en la medida que se trata de instituciones sociales complejas –y por ello mismo, actores relevantes del conflicto socio-político– sometidas al escrutinio de la opinión pública.

Desde el momento en que se pretende una macrorregionalización del país, no hay otra opción metodológica que contar con los datos producidos por los organismos competentes. Asumiendo todos los riesgos correspondientes, nuestro análisis se basará en la información suministrada por el Departamento de Sistemas del Ministerio del Interior. Dicha información se dividirá en los siguientes rubros:

1. **Hechos denunciados.** Los datos agrupados permiten distinguir tres grandes categorías: delitos *contra la persona* (lesiones, homicidios, sexuales¹⁴), *delitos contra la propiedad* (hurtos, rapiñas, daños) y *faltas* (contravenciones de distinta índole que no llegan a tipificarse como delitos).
2. **Hechos Policiales.** Entre los muchos tipos de hechos policiales que se registran, a los efectos de esta investigación se ha seleccionado un tipo de muerte violenta: los suicidios.
3. **Gestión Policial.** Tanto a través de la evolución de la cantidad de personal asignado a las tareas de seguridad como de la información de actuación policial sobre las personas, se pretende una aproximación al trabajo institucional y a las respuestas específicas de intervención estatal.

Por otra parte, hay que advertir que la elaboración de los cuadros se realizó en base a tasas. Sustituir valores absolutos por la cantidad de hechos en función de la población residente (para todos los años, la cantidad de población se calculó a partir de la tasa media de crecimiento intercensal) comporta innumerables ventajas: por un lado, permite la comparación ponderada de los desempeños delictivos entre las distintas regiones del país; por el otro, habilita el cotejo de la realidad uruguaya con idénticos indicadores a nivel internacional.

Finalmente, al momento de analizar la evolución delictiva en el Uruguay y en sus regiones, es conveniente el ensayo de una serie de reflexiones generales:

1. Tal como fue señalado, las tasas de violencia y criminalidad en el Uruguay son de las más bajas de América Latina. La comparación de las tasas de homicidios, por ejemplo, delata la posición relativamente favorable del país. Sin embargo, el Uruguay tiene una alta presencia tanto en el desempleo urbano abierto como en el porcentaje de jóvenes urbanos de 13 a 17 años que ni estudian ni trabajan. Además, es un hecho incuestionable que en el Uruguay de los últimos años se han incrementado los índices de violencia y criminalidad.
2. Algunas investigaciones han demostrado que, en la larga duración uruguaya, las cifras sobre criminalidad han sido particularmente sensibles a las dinámicas político-estatales. Durante décadas, esta dimensión ha neutralizado el impacto causal e inmediato de los factores socioeconómicos. Por ejemplo, las crisis socioeconómicas no tenían una traducción necesaria en mayor delincuencia. Y al contrario, los años de mayor prosperidad e integración social del país computan sorprendentes niveles de criminalidad (Paternain, 1995).
3. El proceso de restauración democrática en el país, cristalizado en marzo de 1985, fue acompañado por una explosión en la ocurrencia de ciertos tipos de delitos, fundamentalmente los hurtos y las rapiñas (robo con violencia sobre las cosas o las personas), aunque sin olvidar las lesiones y los homicidios.

14 En este punto, la información del Ministerio del Interior adolece de graves problemas de clasificación. Por lo pronto, los delitos sexuales suelen computarse en casi todas las estadísticas de forma independiente. Del mismo modo, faltan otras figuras relevantes dentro de la categoría “contra la persona”, como por ejemplo la Violencia Doméstica, las Riñas, los Abusos, la Omisión de Asistencia, etc.

4. Estudios preliminares y fragmentarios sostienen la siguiente hipótesis: a mayor desarrollo socioeconómico regional, mayor cantidad de delitos sexuales, de droga y contra la propiedad. Y a la inversa: a menor desarrollo socioeconómico, mayor cantidad de homicidios y lesiones.

En definitiva, la información que ofrecemos está referida al desempeño delictivo de las distintas regiones en los últimos 12 años, es decir, en el tiempo de profundización del nuevo modelo de acumulación en el Uruguay. No hay que perder de vista que la regionalización tiene como soporte a la información socioeconómica, en tanto las evidencias delictivas obedecen a la clasificación estatal del comportamiento individual. Aquí postulamos lo siguiente: en el contexto del nuevo modelo de acumulación, los aparatos estatales se ven desbordados por la violencia y la criminalidad. La realidad económica y social contemporánea redirecciona en sentido negativo los índices de delincuencia. En ese proceso, el Estado se hunde en una crisis sin remedio, dejando en evidencia la existencia de regiones y zonas del país más afectadas que otras.

a. Delitos

En términos absolutos, los delitos contra la propiedad son los más frecuentes, y dentro de éstos los que más acontecen son los hurtos. En el 2001, hubo en el Uruguay 89.307 delitos contra la propiedad, de los cuales 68.833 fueron hurtos. Esta realidad se reproduce en todas las regiones del país.

Cuadro 1. Tasas de delitos y faltas.* 1990-2001. Uruguay

AÑO	CONTRA PERSONA	Lesiones	Homicidios	Sexuales	CONTRA PROPIEDAD	Hurtos	Rapiñas	Daños	FALTAS
1990	30,4	23,3	6,5	25,9	21,9	17,1	8,1	17,7	7,9
1991	32,5	24,5	6,1	26,7	22,7	17,6	7,9	19,8	7,3
1992	30,5	22,4	5,7	20,8	22,1	17,5	7,8	20,4	6,3
1993	33,0	21,9	7,3	23,6	19,9	15,8	9,8	16,3	5,2
1994	34,2	22,1	5,9	22,4	19,9	14,7	9,7	15,7	5,6
1995	33,8	21,4	6,0	24,4	22,5	17,2	14,4	18,6	5,2
1996	37,8	22,2	6,5	29,2	22,3	16,3	16,9	15,6	5,6
1997	42,3	23,3	7,6	23,7	23,5	16,3	18,0	13,4	6,3
1998	44,9	21,6	7,6	24,8	22,5	15,4	12,9	18,9	5,2
1999	50,1	29,8	6,7	24,3	24,1	16,7	16,4	21,0	5,4
2000	53,0	28,2	6,6	28,6	25,9	18,3	21,3	21,5	5,3
2001	56,1	28,0	6,7	28,1	27,5	21,2	18,9	22,1	5,1

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-Ministerio del Interior.

* Homicidios y Delitos sexuales cada 100.000 habitantes.

* Contra la Persona, Lesiones, Rapiñas y Daños cada 10.000 habitantes.

* Contra la Propiedad, Hurtos y Faltas cada 1.000 habitantes.

Sin embargo, a la hora de observar las tasas (Cuadro 1), apreciamos que, para todos los delitos, las mismas han subido en los últimos doce años, y particularmente en los últimos tres. A su vez, el delito que más ha crecido a nivel nacional ha sido la rapiña.

Si bien los delitos contra la persona no son tan frecuentes (apenas alcanzan los 19.000 en el 2001), ha sido notable su incremento, sobre todo a partir de 1997. Lamentablemente, la información existente no logra desagregar los delitos que más han contribuido a tal aumento, en la medida que el homicidio pesa poco y se ha mantenido relativamente constante. Es evidente que emerge otro tipo de violencia asociada al ámbito doméstico, a las riñas y a los distintos tipos de lesiones¹⁵.

Si se mira con atención el Cuadro 1, se advertirá que cada figura delictiva tiene su punto de

inflexión: contra la persona (96-97), lesiones (98-99), sexuales (95-96), hurtos (2000-2001), rapiñas (94-95) y daños (97-98). Con un poco de riesgo, esto significaría una suerte de empuje escalonado o complementario: todos los delitos tienden a subir, pero lo hacen en momentos diferentes. Este razonamiento podría ilustrarse con el crecimiento de los homicidios en los primeros seis meses del 2002: tal vez el 2001-2002 sea el punto de inflexión para un delito que ha modificado muy poco su pauta de evolución. Sea lo que fuere, hay que insistir con que la clasificación no es lo suficientemente amplia como para conclusiones más exigentes, y siempre hay que contar con los sesgos introducidos por la fuente y con los clásicos problemas de subregistro.

El efecto de crecimiento sostenido y escalonado tiene su complemento en la disminución proporcional de las *faltas*. De un hecho leve se pasa a otro más grave, así como del hurto se pasa a la rapiña. En este punto, sería interesante indagar si hay una idéntica transición entre las lesiones, la violencia doméstica y los homicidios.

A nivel nacional, las conclusiones son claras: todos los renglones de delitos aumentan sus tasas; no siempre lo hacen al mismo tiempo, aunque en los últimos tres años el empuje resulta más homogéneo; los que más han crecido son los delitos más graves, y por lo tanto los que generan más daño y violencia social.

¿Qué acontece con las distintas regiones? En primer lugar, se impone una lectura del departamento de Montevideo, la región más poblada del país y con los mejores niveles de desarrollo socioeconómico. Como es fácil adivinar, Montevideo es la zona que concentra en términos absolutos la mayor cantidad de delitos. Del mismo modo, en prácticamente la totalidad de los rubros sus tasas están por encima de las tasas nacionales (Cuadro 2). Esto es muy claro en los delitos contra la propiedad, y en especial en el caso de las rapiñas (para el 2001 hay 39 rapiñas en Montevideo cada 10.000 habitantes, y 19 en todo el país). Montevideo es la región del Uruguay que a lo largo de todo el periodo ha tenido la mayor cantidad de rapiñas cada 10.000 habitantes.

Cuadro 2. Tasas de delitos y faltas.* 1990-2001. Montevideo

AÑO	CONTRA PERSONA	Lesiones	Homicidios	Sexuales	CONTRA PROPIEDAD	Hurtos	Rapiñas	Daños	FALTAS
1990	42,0	33,4	6,2	36,5	29,1	20,7	16,5	30,4	9,0
1991	39,2	33,2	6,5	35,9	30,5	21,6	16,0	32,5	7,5
1992	40,3	31,5	5,5	25,4	29,2	20,2	16,5	32,8	5,8
1993	40,9	28,1	7,7	27,8	25,8	19,0	20,7	28,0	3,6
1994	43,1	28,3	7,1	25,3	26,1	17,5	20,5	25,2	3,2
1995	37,4	22,1	6,8	30,1	29,3	20,5	31,0	21,7	3,7
1996	36,9	20,5	7,6	26,3	27,9	18,9	37,0	20,0	5,0
1997	40,9	20,1	9,1	27,1	29,4	20,0	37,7	18,9	5,7
1998	46,6	17,8	8,1	30,8	29,1	20,7	25,4	22,5	4,0
1999	50,0	30,9	7,7	26,8	32,5	23,1	33,7	25,5	4,0
2000	48,6	22,1	7,5	39,1	30,6	20,8	43,3	22,0	3,6
2001	52,7	18,4	7,6	31,5	32,8	23,6	38,9	21,3	3,6

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-Ministerio del Interior.

* Homicidios y Delitos sexuales cada 100.000 habitantes.

* Contra la Persona, Lesiones, Rapiñas y Daños cada 10.000 habitantes. * Contra la Propiedad, Hurtos y Faltas cada 1.000 habitantes.

En términos evolutivos, Montevideo muestra tres rasgos principales: mayor porcentaje de disminución de lesiones, un significativo aumento de las rapiñas y la única región que ha tenido variación negativa en el delito de daños (Cuadro 8). Los únicos delitos que han tendido a la suba han sido las rapiñas, los homicidios y los hurtos. En todos los demás (incluyendo las faltas) el porcentaje de variación ha presentado signo negativo.

Sin embargo, la región que ostenta los resultados más impactantes es el Sureste (Cuadro 3). Para el 2001, es la región con tasas más altas en los siguientes rubros: contra la persona en general, lesiones, contra la propiedad, hurtos y daños. Los porcentajes de variación que se presentan en el Cuadro 8 añaden más espectacularidad a los cambios. El agrupamiento de departamentos más desarrollado del país registró un 838% de aumento en los delitos contra la persona (pautado esencialmente por el incremento de lesiones), y es la zona que más ha crecido en los delitos sexuales, contra la propiedad en su conjunto, hurtos, rapiñas, daños y faltas. En síntesis, la verdadera novedad delictiva del país hay que localizarla en el Sureste.

Y las posibles explicaciones son muchas. En primer lugar, se trata de una región heterogénea y compleja, con un porcentaje relevante de población residente en las adyacencias de Montevideo (zona metropolitana). Los procesos de movilidad poblacional han sido una de las notas características de las últimas décadas. Ante esto, no debe descartarse la extensión de núcleos y modalidades delictivos propios de la capital del país. Esto permitiría afirmar que a mayor desarrollo socioeconómico dentro de la nueva pauta de acumulación, y a mayor densidad social, mayor probabilidad de aumento de las tasas delictivas. Pero en segundo lugar, hay un motivo metodológico: las tasas se calculan en base a la población residente y se proyectan a partir de los censos de población y vivienda. Se sabe que durante los meses estivales, en Canelones y Maldonado aumenta considerablemente la población flotante, circunstancia que de algún modo podría atenuar las tasas de delitos. No obstante ello, los porcentajes de variación son muy elevados como para no sospechar importantes recomposiciones de la matriz social y demográfica de la región. Concomitantemente, hay que evaluar formas de expansión socioeconómica regional con fuerte desigualdad social, y con insuficiente cobertura en términos de recursos estatales y comunitarios.

Cuadro 3. Tasas de delitos y faltas.* 1990-2001. Región Sureste

AÑO	CONTRA PERSONA	Lesiones	Homicidios	Sexuales	CONTRA PROPIEDAD	Hurtos	Rapiñas	Daños	FALTAS
1990	9,7	5,7	5,6	17,4	22,5	23,7	2,6	5,1	2,3
1991	10,1	6,0	3,7	18,1	23,0	22,2	1,9	7,4	2,2
1992	10,7	7,1	5,0	19,3	24,7	22,9	1,5	12,3	3,5
1993	21,3	15,2	6,1	31,4	24,6	23,2	2,4	10,0	3,0
1994	30,3	15,8	3,0	33,9	23,9	21,9	2,7	14,8	3,7
1995	34,5	17,7	4,6	37,0	27,0	24,6	3,3	15,2	3,6
1996	46,1	24,3	5,6	28,6	26,1	22,6	4,0	16,4	3,3
1997	62,4	22,5	6,8	28,9	30,0	19,6	8,0	20,8	3,7
1998	67,3	21,4	7,3	29,3	27,1	13,9	8,5	20,6	3,9
1999	76,5	30,0	4,7	33,4	27,7	15,2	8,0	23,3	4,5
2000	83,6	35,3	4,9	36,0	36,0	25,7	13,0	32,7	4,0
2001	91,0	45,1	6,4	36,0	41,0	33,8	9,6	35,4	3,8

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-Ministerio del Interior.

* Homicidios y Delitos sexuales cada 100.000 habitantes.

* Contra la Persona, Lesiones, Rapiñas y Daños cada 10.000 habitantes.

* Contra la Propiedad, Hurtos y Faltas cada 1.000 habitantes.

Por su parte, el resto de las regiones del país ofrece guarismos que están muy lejos de las regiones comentadas. De algún modo, el Suroeste y el Litoral ocupan una posición intermedia desde el punto de vista delictivo (Cuadros 4 y 5). También en estos casos los porcentajes de variación son considerables. Ambas regiones incrementan los delitos contra la persona (más el Litoral que el Suroeste) y contra la propiedad (más el Suroeste que el Litoral). Como dato contrastante, tenemos que las rapiñas aumentan casi un 100% en el Suroeste y disminuyen un 33% en el Litoral (Cuadro 8). Pero uno de los datos más llamativos es el 75% de variación de los homicidios en el Suroeste: si en 1990 se cometían casi 3 homicidios cada 100.000 habitantes, en el 2001 se cometieron casi 5. De suyo, el Litoral evoluciona en sentido contrario: 8,6 homicidios cada 100.000 habitantes en 1990 y 4,3 en el 2001.

Cuadro 4. Tasas de delitos y faltas.* 1990-2001. Región Suroeste

AÑO	CONTRA PERSONA	Lesiones	Homicidios	Sexuales	CONTRA PROPIEDAD	Hurtos	Rapiñas	Daños	FALTAS
1990	13,7	10,3	2,8	18,4	8,4	7,5	1,1	6,0	2,7
1991	17,5	15,6	6,5	18,4	9,1	8,2	1,2	6,8	4,1
1992	14,6	12,2	2,3	19,4	6,9	6,2	0,8	4,8	2,4
1993	15,7	12,4	4,6	16,6	6,5	5,8	1,6	4,7	2,6
1994	16,8	13,2	3,7	9,2	6,4	5,3	0,8	4,9	3,2
1995	16,7	14,5	2,8	8,8	7,6	6,7	0,7	9,5	2,3
1996	22,4	21,6	5,1	7,4	10,9	9,4	2,0	11,2	3,9
1997	31,8	27,6	6,0	28,4	10,6	8,4	2,5	12,5	4,5
1998	24,2	20,2	6,4	15,0	10,1	7,9	2,5	13,2	3,1
1999	31,8	28,3	3,2	18,4	11,1	8,4	2,6	16,6	3,0
2000	30,1	28,5	4,0	6,7	11,2	9,0	2,2	12,9	1,6
2001	29,3	25,9	4,9	21,0	12,2	10,0	2,1	12,5	1,5

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-Ministerio del Interior.

* Homicidios y Delitos sexuales cada 100.000 habitantes.

* Contra la Persona, Lesiones, Rapiñas y Daños cada 10.000 habitantes.

* Contra la Propiedad, Hurtos y Faltas cada 1.000 habitantes.

Cuadro 5. Tasas de delitos y faltas.* 1990-2001. Región Litoral

AÑO	CONTRA PERSONA	Lesiones	Homicidios	Sexuales	CONTRA PROPIEDAD	Hurtos	Rapiñas	Daños	FALTAS
1990	19,9	15,6	8,6	23,2	17,7	13,2	2,7	9,7	12,7
1991	35,1	17,0	7,2	28,1	17,0	12,4	3,5	12,5	12,2
1992	32,5	15,4	5,0	15,7	15,4	18,5	1,8	11,5	12,1
1993	32,3	12,4	7,7	11,9	12,6	9,4	1,7	6,0	12,6
1994	32,5	14,6	5,2	12,1	13,5	9,5	1,6	7,5	13,7
1995	30,9	18,4	6,3	12,1	16,6	13,0	3,9	13,4	10,2
1996	38,9	22,6	4,1	40,3	17,5	13,0	1,2	13,7	8,8
1997	37,8	27,8	5,5	14,5	18,4	15,0	1,2	18,4	10,9
1998	32,5	25,8	6,5	13,1	16,5	13,7	0,9	15,5	8,7
1999	38,8	25,7	4,9	13,6	17,0	12,5	0,7	15,3	9,2
2000	52,6	29,0	6,2	10,5	22,8	16,4	1,0	18,8	11,6
2001	47,4	29,4	4,3	13,4	22,9	18,2	1,8	18,6	10,9

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas - Ministerio del Interior.

* Homicidios y Delitos sexuales cada 100.000 habitantes.

* Contra la Persona, Lesiones, Rapiñas y Daños cada 10.000 habitantes.

* Contra la Propiedad, Hurtos y Faltas cada 1.000 habitantes.

Finalmente, las dos regiones menos desarrolladas reproducen un esquema más tradicional de evolución delictiva, es decir, con una presencia más importante de delitos contra la persona y bajos guarismos en los delitos contra la propiedad (Cuadros 6 y 7). El Noreste es la única región del país que en los últimos doce años ha bajado sus tasas delictivas en los rubros más importantes. Su singularidad consiste en tener la mayor cantidad promedio de homicidios cada 100.000 habitantes (a pesar de haber tenido un % de variación más bajo que el de Montevideo, el Sureste y el Suroeste).

Cuadro 6. Tasas de delitos y faltas.* 1990-2001. Region Noreste

AÑO	CONTRA PERSONA	Lesiones	Homicidios	Sexuales	CONTRA PROPIEDAD	Hurtos	Rapiñas	Daños	FALTAS
1990	45,3	33,1	7,7	13,6	13,4	10,3	1,4	9,5	9,2
1991	53,5	35,4	8,0	19,2	13,4	12,4	1,3	10,2	10,4
1992	36,7	27,1	11,4	17,8	15,7	12,1	1,3	10,2	9,7
1993	40,8	25,5	10,6	20,0	12,3	10,7	1,5	10,2	7,9
1994	29,1	23,1	8,5	20,2	11,9	9,2	1,3	8,6	8,3
1995	33,9	29,0	9,0	13,8	12,9	10,6	1,0	9,6	8,6
1996	43,3	27,3	8,0	44,4	15,0	10,1	1,2	7,0	7,6
1997	35,2	27,6	8,2	19,8	13,6	9,9	1,2	10,0	8,9
1998	35,9	27,2	9,5	18,1	11,7	9,6	1,1	11,5	7,7
1999	42,9	31,8	9,7	18,5	11,7	10,2	2,2	12,7	8,7
2000	46,3	35,1	6,7	15,3	13,3	10,7	0,8	12,8	7,5
2001	43,1	32,0	8,5	17,7	12,8	11,5	1,2	17,4	7,8

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-Ministerio del Interior.

* Homicidios y Delitos sexuales cada 100.000 habitantes.

* Contra la Persona, Lesiones, Rapiñas y Daños cada 10.000 habitantes.

* Contra la Propiedad, Hurtos y Faltas cada 1.000 habitantes.

Cuadro 7. Tasas de delitos y faltas.* 1990-2001. Región Central

AÑO	CONTRA PERSONA	Lesiones	Homicidios	Sexuales	CONTRA PROPIEDAD	Hurtos	Rapiñas	Daños	FALTAS
1990	23,6	18,1	8,5	18,1	13,6	9,1	0,6	13,3	10,0
1991	26,4	22,4	5,5	15,3	15,2	10,2	1,3	16,6	8,9
1992	25,3	20,6	4,4	13,6	12,5	8,8	0,4	15,5	5,5
1993	23,6	21,1	5,4	14,0	12,0	8,6	0,8	17,4	6,0
1994	22,9	20,2	5,8	11,6	12,2	8,1	1,2	14,3	8,6
1995	31,6	24,6	3,4	14,0	12,8	8,7	0,6	35,2	6,6
1996	28,1	19,7	5,1	26,6	15,5	9,2	0,8	15,1	7,1
1997	31,9	25,3	5,4	11,6	13,4	8,8	0,9	16,5	6,7
1998	36,5	28,0	6,1	19,1	13,7	8,7	1,1	17,1	7,5
1999	36,6	29,0	7,1	19,7	13,3	10,0	0,5	17,0	6,3
2000	40,6	33,0	7,8	21,8	15,9	11,6	1,1	18,2	7,9
2001	51,8	34,6	4,1	34,3	13,7	10,8	0,8	17,6	6,3

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-Ministerio del Interior.

* Homicidios y Delitos sexuales cada 100.000 habitantes.

* Contra la Persona, Lesiones, Rapiñas y Daños cada 10.000 habitantes.

* Contra la Propiedad, Hurtos y Faltas cada 1.000 habitantes

A su vez, el Centro tiene una distribución reciente bastante similar el Noreste (aunque gravitan menos los homicidios y más los delitos sexuales). Sin embargo, el comportamiento evolutivo es marcadamente distinto: aumentan sensiblemente los delitos contra la persona (en especial las lesiones y los sexuales), desciende en casi un 52% el homicidio, y es muy significativo el incremento de las rapiñas (33%), en una región caracterizada tradicionalmente por las tasas más bajas en ese renglón.

Cuadro 8. Porcentaje de Variación (1990-2001) de Delitos y Faltas por Regiones

REGIONES	CONTRA PERSONA	Lesiones	Homicidios	Sexuales	CONTRA PROPIEDAD	Hurtos	Rapiñas	Daños	FALTAS
Montevideo	25,5	-44,9	22,6	-13,7	12,7	14	135,8	-29,9	-60
Sureste	838,1	691,2	14,3	106,9	82,2	42,6	269,2	594,1	65,2
Suroeste	113,9	151,5	75	14,1	45,2	33,3	90,9	108,3	-44,4
Litoral	138,2	88,5	-50	-42,2	29,4	37,9	-33,3	91,8	-14,2
Noreste	-4,9	-3,3	10,4	30,1	-4,5	11,7	-14,3	83,2	-15,2
Centro	119,5	91,2	-51,8	89,5	0,7	18,7	33,3	32,3	-37
País	84,5	20,2	3,1	8,5	25,6	24	133,3	24,9	-35,4

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-Ministerio del Interior.

Por fin, el Cuadro 9 establece un conjunto de correlaciones entre ciertos delitos y las 6 regiones que componen el país. El resultado es bien interesante: mientras que los vínculos entre regiones y delitos son inciertos para los delitos contra la persona, se profundizan plenamente para los casos de los delitos contra la propiedad. En el año 1990 no hay correlación entre regiones y lesiones, es decir, que las tasas varían con independencia de su localización espacial. Cinco años después se consolida una correlación de signo negativo: a mayor desarrollo socioeconómico, menores tasas de lesiones. Este cambio estuvo marcado por el aumento de las tasas en el Centro y la disminución de las mismas en Montevideo. Por su parte, para el 2001 la correlación se vuelve menos nítida, en la medida que la continua tendencia al alza en el Centro se neutraliza con el incipiente crecimiento de las lesiones en el Sureste.

Cuadro 9. Correlaciones entre regiones y delitos. 1990, 1995 y 2001

REGIONES	Lesiones			Homicidios			Hurtos			Rapiñas		
	1990	1995	2001	1990	1995	2001	1990	1995	2001	1990	1995	2001
Montevideo	33,4	22,1	18,4	6,2	6,8	7,6	20,7	20,5	23,6	16,5	31	38,9
Sureste	5,7	17,7	45,1	5,6	4,6	6,4	23,7	24,6	33,8	2,6	3,3	9,6
Suroeste	10,3	14,5	25,9	2,8	2,8	4,9	7,5	6,7	10	1,1	0,7	2,1
Litoral	15,6	18,4	29,4	8,6	6,3	4,3	13,2	13	18,2	2,7	3,9	1,8
Noreste	33,1	29	32	7,7	9	8,5	10,3	10,6	11,5	1,4	1	1,2
Centro	18,1	24,6	34,6	8,5	3,4	4,1	9,1	8,7	10,8	0,6	0,6	0,8
Correlaciones	-0,05	-0,51	-0,27	-0,57	0	0,30	0,75	0,72	0,70	0,71	0,69	0,77

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-Ministerio del Interior.

El caso del homicidio es igualmente inespecífico, aunque por razones diferentes. Por lo pronto, en 1990 la correlación entre regiones y homicidios era alta y negativa. Para el 2001, la correlación se hace positiva, puesto que bajan las tasas del Centro y aumentan las de las regiones más desarrolladas. La correlación no se vuelve más contundente en la medida en que el Noreste mantiene las tasas de homicidios más altas del país.

Por el contrario, los hurtos y las rapiñas –a lo largo de los doce años- presentan correlaciones altas y positivas. A mayor desarrollo socioeconómico regional, mayores tasas de hurtos y rapiñas. Esta conclusión tan evidente como sencilla requiere interpretaciones de diversa índole. Las tendencias del crimen a reproducirse en amplios espacios urbanos, las intrincadas dinámicas de exclusión y fragmentación sociales, acompañadas del crecimiento de las tasas de urbanización y del escaso desarrollo local en el Uruguay, los abismos entre las aspiraciones y las realizaciones –que se potencian en sociedades de comunicación-, son algunas de las líneas tentativas para el análisis. Son también las puntas de lanzas para transitar de una macrorregionalización a una microrregionalización, en donde las heterogeneidades intrarregionales añadirán nuevas evidencias.

b. Suicidios

Siendo uno de los temas clásicos de la sociología, el suicidio ha tenido escaso abordaje en las ciencias sociales uruguayas. En tanto un tipo de muerte violenta, su naturaleza social es de prioritaria importancia para evaluar las relaciones entre los comportamientos individuales y la producción colectiva de violencia. Sabiendo que las tasas de muertes voluntarias no respetan estratos sociales, asumiendo que los hombres se matan en mayor proporción que las mujeres, así como los de edad madura lo hacen en mayor medida que los jóvenes, los suicidios generan todo tipo de enigmas causales y de apreciaciones prejuiciosas.

A los efectos de nuestro capítulo, los suicidios se consideran tanto síntomas de procesos de desintegración individual como manifestaciones de una violencia que repercute negativamente sobre la conciencia moral de la sociedad. En cualquier caso, la amplitud de la información producida por las instituciones de control-punición no permite demasiado margen interpretativo. Por lo pronto, el Cuadro 10 nos revela que las tasas de suicidios han aumentado en el Uruguay. Si en 1990 se quitaban la vida 12 personas cada 100.000 habitantes, en el 2001 lo hacen 17 personas. Como es sencillo deducir, la cantidad de personas que termina con su vida está muy por encima de los homicidios (en el 2001 son 17 frente a 6,7).

Cuadro 10. Tasas de Suicidios por regiones.* 1990-2001

AÑO	País	Montevideo	Sureste	Suroeste	Litoral	Noreste	Centro
1990	12,1	9,2	11,4	12,9	11,0	16,0	22,8
1991	12,9	9,1	11,7	20,7	13,2	17,8	20,1
1992	13,3	11,3	13,7	18,9	8,8	16,5	19,1
1993	13,1	11,5	9,5	15,2	14,3	14,4	22,8
1994	14,0	12,0	13,5	18,4	12,7	13,6	22,8
1995	14,6	12,2	16,7	18,0	11,0	18,4	18,4
1996	13,2	10,2	17,5	15,7	10,2	13,3	20,5
1997	14,7	10,9	21,0	16,0	13,4	15,1	20,1
1998	16,6	11,6	21,8	22,3	20,7	18,1	18,0
1999	14,8	11,2	20,4	20,8	11,1	15,7	19,1
2000	18,1	12,2	27,8	24,3	17,0	19,7	22,1
2001	17,0	17,0	15,6	21,9	15,3	18,5	15,6

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto. Sistemas-Ministerio del Interior.

* Suicidios cada 100.000 habitantes.

Mientras que Montevideo ha sido la región que ha tenido el más grande porcentaje de variación (84,8%), en el 2001 el Suroeste se ha quedado con la tasa más alta del país (21,9 personas cada

100.000 habitantes). Otro comportamiento llamativo es el del Centro. En doce años, es la única región del país que bajó las tasas de suicidios (Cuadro 11): pasó de ser la región líder en 1990 con casi 23 suicidios cada 100.000 habitantes a poseer tasas por debajo del promedio nacional en el 2001.

Cuadro 11. Porcentaje de variación
(1990-2001) por regiones

	Suicidios
Montevideo	84,8
Sureste	36,8
Suroeste	69,8
Litoral	39,1
Noreste	15,6
Centro	-32
País	40,5

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto. Sistemas-MI.

De suyo, el Cuadro 10 también deja al desnudo que las tasas se incrementaron en los últimos tres años, o sea, en los años de recesión y crisis socioeconómica sin precedentes en la historia contemporánea del Uruguay. Al respecto, impactan los datos para el año 2000, esencialmente en las regiones mejor posicionadas del país: el Sureste, el Suroeste y el Litoral.

Cuadro 12. Correlaciones entre regiones y suicidios.
1990, 1991 y 2001

REGIONES	SUICIDIOS		
	1990	1995	2001
Montevideo	9,2	12,2	17,0
Sureste	11,4	16,7	15,6
Suroeste	12,9	18,0	21,9
Litoral	11,0	11,0	15,3
Noreste	16,0	18,4	18,5
Centro	22,8	18,4	15,6
Correlaciones	-0,90	-0,47	0,10

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de
Sistemas-Ministerio del Interior.

Por último, el Cuadro 12 muestra las correlaciones entre regiones socioeconómicas y suicidios. Los resultados son en extremo elocuentes. En 1990, la pauta de relación seguía caminos tradicionales: a mayor desarrollo socioeconómico, menores tasas de suicidios. Conforme pasan los años, la correlación se va apagando, hasta desaparecer con los datos del 2001. El aumento de Montevideo y el descenso del Centro permiten que las tasas de suicidios tengan una distribución más homogénea a lo largo del país. Semejante transformación no es fruto de la casualidad. El incuestionable fracaso del nuevo modelo de acumulación no sólo hay que medirlo en términos económico-productivos. Las tasas de delitos y suicidios son un testimonio quemante acerca de la desintegración de la sociedad uruguaya.

c. Gestión Policial

La última dimensión que consideraremos desde el punto de vista de la regionalización será la “gestión policial”. En este caso, podremos observar las respuestas institucionales específicas frente a las variaciones de las tasas de criminalidad. A tales efectos, el comportamiento de la Policía –y en parte también del Poder Judicial- será reconstruido preliminarmente a través de dos variables: por un lado, la cuantificación de la actuación policial, la que registra el número total de detenidos en un año y el número de remitidos (es decir, la cantidad de personas finalmente procesadas por la justicia); por el otro, tendremos las tasas del personal policial asignado a tareas de seguridad (tanto el total de efectivos como la cantidad de personal propiamente ejecutivo).

Es un hecho que por medio de estas dos variables convencionales es imposible una reconstrucción rigurosa de los niveles de eficiencia y transformación institucional de la Policía en el Uruguay. Pero al menos servirá para buscar algunas correspondencias entre cambios sociales, comportamientos individuales y reacciones estatales. Y servirá también para ponderar si las instituciones de control tienen un perfil homogéneo a lo largo y ancho del país.

Cuadro 13. Tasas de actuación policial sobre personas.* 1990-2001. Uruguay

AÑO	Detenidos	Remitidos
1990	28,5	2,1
1991	26,5	2,2
1992	24,6	1,9
1993	26,4	2,1
1994	25,1	1,8
1995	24,7	1,7
1996	25,1	2,0
1997	25,0	1,9
1998	23,3	1,9
1999	23,7	2,2
2000	25,4	2,3
2001	19,7	2,7

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto. Sistemas/MI.

* Cada 1.000 habitantes.

Cuadro 14. Tasas de actuación policial sobre personas.* 1990-2001. Montevideo

AÑO	Detenidos	Remitidos
1990	43,9	2,5
1991	39,4	2,4
1992	36,6	2,1
1993	38,7	2
1994	36,7	2
1995	36	2
1996	35,6	2,1
1997	35,9	2,3
1998	33,3	2
1999	33,8	2,3
2000	36,1	2,5
2001	21	2,8

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto. Sistemas/MI.

* Cada 1.000 habitantes.

En efecto, el Cuadro 13 delata un doble movimiento. Los detenidos por todo concepto por la Policía tienen su tasa más alta en el año 1990: 29 personas por 1.000. Luego de doce años, la tasa cae a casi 20 por mil. Sin duda que este notable descenso en el 2001 a nivel nacional está pautado por la realidad de Montevideo (Cuadro 14). Pero al mismo tiempo la tasa de remitidos por la Justicia penal –aquellos procesados por responsabilidad en un hecho delictivo- registró un aumento del orden del 29%.

Tenemos, pues, tres columnas de evidencias: la cantidad de delitos denunciados aumenta, los detenidos caen y los procesados por la justicia son más en el 2001 que en 1990. ¿Puede señalarse que la Policía es más eficiente, al lograr mayor cantidad de procesamientos con menos detenidos? Una respuesta justa y exacta demandaría trabajar con otra información y evaluar además los cambios legales y las presiones controladoras y punitivas de la propia opinión pública. En cualquier caso, hay que decir lo siguiente: en primer lugar, y con independencia de la cantidad de detenidos, el % de cre-

cimiento de los delitos denunciados ha sido mayor que el incremento de los remitidos por la justicia; y en segundo lugar, las conclusiones deben suavizarse puesto que el descenso en la cantidad global de detenidos se apoya esencialmente en la información de Montevideo para el 2001.

Cuadro 15. Tasas de actuación policial sobre personas.*
1990-2001. Región Sureste

AÑO	Detenidos	Remitidos
1990	11,8	1,6
1991	11,7	1,9
1992	15,2	1,5
1993	17,4	1,8
1994	16,9	1,8
1995	15,7	1,5
1996	16,8	1,7
1997	15,4	1,7
1998	15,8	1,8
1999	15,8	2,6
2000	16,2	2,5
2001	18,8	2,7

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto.Sistemas/MI.

* Cada 1.000 habitantes.

Al respecto, no todas las regiones se desempeñan de la misma manera. Mientras que el Sureste, el Suroeste y el Litoral acompañan el aumento de delitos con más detenidos y remitidos, el Noreste y el Centro evolucionan en sentido contrario (Cuadros 15 a 19). Frente a la mayor criminalidad, el Sureste es la región con mayor porcentaje de variación de personas detenidas (69%). Por su parte, la reacción judicial tuvo en el Litoral su pico máximo: los remitidos crecieron allí en doce años un 72%. Sin embargo, los datos para el Noreste y el Centro vuelven a sorprender: en los dos casos hay descensos en las tasas de detenidos y remitidos, siendo especialmente considerables en el Centro del país (Cuadro 20). Si bien el Noreste muestra una conducta más acorde con la baja en los grandes rubros de delitos y faltas, el Centro se presenta como la región con menos correspondencia a priori entre realidad delictiva y control institucional.

Cuadro 16. Tasas de actuación policial sobre personas.* 1990-2001. Región Suroeste

AÑO	Detenidos	Remitidos
1990	10,1	1,3
1991	11,8	1,4
1992	7,9	1,1
1993	7,7	1,1
1994	6,9	0,9
1995	7,8	0,8
1996	11,2	1,3
1997	13,7	1,5
1998	13	1,8
1999	12,7	1,7
2000	13,3	2,2
2001	12,4	2

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto.Sistemas/MI.
* Cada 1.000 habitantes.

Cuadro 17. Tasas de actuación policial sobre personas.* 1990-2001. Región Litoral

AÑO	Detenidos	Remitidos
1990	21,4	1,8
1991	21	1,7
1992	19	1,4
1993	22	3,2
1994	21,3	1,5
1995	21,7	1,3
1996	20	1,2
1997	19,9	1,2
1998	16,3	1
1999	15,6	1,5
2000	19,8	1,2
2001	23,9	3,1

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto.Sistemas/MI.
* Cada 1.000 habitantes.

El Cuadro 21 ilustra la secuencia de correlaciones entre regiones socioeconómicas y actuación policial sobre las personas. Los cambios a lo largo del tiempo son realmente importantes. En 1990, la Policía era especialmente severa en Montevideo. Cinco años más tarde, la correlación se profundiza, en la medida que caen las tasas de las regiones menos desarrolladas. Pero sobre el final del periodo, el vínculo pierde fuerza: el Litoral queda con las tasas más altas, al tiempo que las regiones más distintas entre sí –Montevideo y el Centro- asumen un patrón policial que prioriza menos la detención de personas.

Cuadro 18. Tasas de actuación policial sobre personas.* 1990-2001. Región Noreste

AÑO	Detenidos	Remitidos
1990	21,2	2,5
1991	22,6	2,5
1992	18,1	2,9
1993	20	2,8
1994	17	1,8
1995	17	1,7
1996	18,4	2
1997	18,2	2,2
1998	17,2	1,9
1999	19,4	2,4
2000	18,3	2,3
2001	19,1	2,2

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto.Sistemas/MI.
* Cada 1.000 habitantes.

Cuadro 19. Tasas de actuación policial sobre personas.* 1990-2001. Región Central

AÑO	Detenidos	Remitidos
1990	21,8	2,1
1991	18,9	2,3
1992	15,9	1,9
1993	15,5	2
1994	16,5	2,1
1995	16,2	1,4
1996	18,5	3,9
1997	16,9	1,7
1998	16,1	2,6
1999	16,2	2,1
2000	18,4	2
2001	15,7	1,6

Fuente: elaboración propia en base a datos del Depto.Sistemas/MI.
* Cada 1.000 habitantes.

Por el contrario, la respuesta judicial adquiere una clara línea evolutiva: en 1990, las tasas más altas de procesamientos se registraban tanto en las regiones más desenvueltas como en aquellas más rezagadas; en el 2001, la correlación se hace contundente, y el número de procesados no sólo acompaña el perfil regional, sino que además se asocia a la mayor cantidad de delitos denunciados.

Cuadro 20. Porcentaje de Variación (1990-2001)
de Detenidos y Remitidos por regiones

REGIONES	Detenidos	Remitidos
País	-30,9	28,6
Montevideo	-52,2	12
Sureste	59,3	68,8
Suroeste	22,8	53,8
Litoral	11,7	72,2
Noreste	-9,9	-12
Centro	-28	-23,8

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-MI.

Cuadro 21. Correlaciones entre Regiones y Actuación policial sobre personas. 1990, 1995 y 2001

REGIONES	Detenidos			Remitidos		
	1990	1995	2001	1990	1995	2001
Montevideo	43,9	36	21	2,5	2	2,8
Sureste	11,8	15,7	18,8	1,6	1,5	2,7
Suroeste	10,1	7,8	12,4	1,3	0,8	2
Litoral	21,4	21,7	23,9	1,8	1,3	3,1
Noreste	21,2	17	17	2,5	1,7	2,2
Centro	21,8	16,2	15,7	2,1	1,4	1,6
Correlaciones	0,315002	0,460366	0,2692724	-0,131296	0,251551	0,608559

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-MI.

Finalmente, la información del Cuadro 22 introduce otras incomodidades. Allí se aprecia cómo en nueve años casi no hay modificaciones en las distintas regiones en términos de cantidad total de efectivos policiales. Ocurre más bien lo opuesto: disminuyen las tasas de efectivos ejecutivos, es decir, el personal operativo más vinculado a tareas de custodia, vigilancia y control. El peso presupuestario de la Policía, su modernización y transformación funcional, el perfil sociocultural de sus integrantes, etc., no pueden deducirse de la escasa información que se dispone.

Pero lo cierto es que una línea de su racionalidad queda al descubierto. A lo largo del periodo, las correlaciones entre regiones y tasas de efectivos policiales son casi absolutas y de signo negativo. Esto significa que a mayor desarrollo socioeconómico, menor cantidad de efectivos policiales (tanto ejecutivos como totales).

La evidencia parece lógica, desde el momento que en contextos de menor desarrollo relativo y de mayor debilidad demográfica, el empleo público vinculado con la seguridad (Policía y Fuerzas Armadas) se manifiesta como una opción de peso y políticamente promovida. Lo que no cierra definitivamente, a la luz de la avalancha delictiva, es que regiones como el Centro y el Noreste dupliquen en dotación de efectivos al Sureste y a Montevideo. Una evidencia más, pues, de la crisis de un Estado incapaz de combinar desarrollo local y regional con reconversiones estratégicas a nivel de las distintas instancias institucionales.

Cuadro 22. Tasas de efectivos policiales por Regiones. 1990-1999.

REGIONES	Ejecutivos			Total de Efectivos		
	1990	1995	1999	1990	1995	1999
Montevideo	4	3,9	3,9	4,7	4,7	4,7
Sureste	3,6	3,4	3,6	3,9	3,8	4
Suroeste	4,8	4,6	4,5	5,4	5,3	5,3
Litoral	5,8	5,6	5,5	6,3	6,2	6,1
Noreste	8,2	7,8	7,6	8,8	8,5	8,4
Centro	8,4	7,9	8,1	9,2	9,1	9,2
País	5,1	4,9	4,9	5,7	5,6	5,6
Correlaciones	-0,95	-0,94	-0,95	-0,93	-0,93	-0,94

Fuente: elaboración propia en base a datos del Departamento de Sistemas-MI.

Como en casi todos los países del mundo, en el Uruguay la cantidad de delitos denunciados supera con mucho a las personas detenidas por la Policía, las cuales a su vez están muy por encima de los que finalmente son remitidos por la justicia. En el marco de una grave crisis económica y social, y frente a un Estado vaciado y errático, las probabilidades de un castigo por un hecho ocurrido se tornan muy bajas. Dichas probabilidades cambian según el espacio regional: violar una norma entraña mayores riesgos conforme aumenta el desarrollo socioeconómico. En un plano macrorregional, conclusiones como éstas dejan muchas dudas y pocas certezas. Por esta razón, las contradicciones estructurales en el desarrollo regional del Uruguay deberán diagnosticarse mediante una acumulación que priorice las diferencias intrarregionales.

Consideraciones finales

Más allá de las conclusiones desalentadoras, la lectura de estas páginas no debe perder de vista que el objeto último de toda la indagatoria ha sido el proceso social uruguayo. Hemos dicho que este país reconoce rasgos muy positivos en comparación con otras sociedades latinoamericanas. Pero al mismo tiempo, la evolución interna ha estado marcada por la implantación de un nuevo modelo de acumulación capitalista y por las consiguientes tendencias a la desintegración social.

En este marco, la realidad delictiva –con sus efectos multiplicadores– hace del tópico de la seguridad ciudadana un asunto central en la agenda de la opinión pública uruguaya. En la primera parte del artículo, contextualizamos este problema en sus claves más políticas y estatales. De algún modo, el miedo de una sociedad (o de amplios sectores) tiene sus momentos de control político-administrativo. Es en este punto que las capacidades estatales en el Uruguay atraviesan por una crisis de tipo sistémico. Los procesos más amplios y profundos de descomposición social elevan necesariamente el volumen de violencia de una sociedad, el cual ya no puede ser mitigado con mecanismos institucionales tradicionales. Por acción o por omisión, el Estado se transforma en un actor relevante del problema.

No obstante, también hemos querido en este trabajo identificar los nexos entre el desarrollo socioeconómico y las evidencias delictivas. Partimos del concepto de *heterogeneidad* social y espacial, y con él navegamos a la búsqueda de desigualdades y de factores de riesgo. En la segunda parte, se mostraron los distintos niveles regionales del desarrollo socioeconómico en el Uruguay. Sociedad tradicionalmente integrada y homogénea, es hoy un mosaico de realidades cada vez más contrastantes. La lectura de la evolución delictiva arroja resultados aparentemente paradójicos: las regiones con mayor desarrollo socioeconómico relativo son aquellas con mayor densidad y complejidad delictivas.

En este sentido, observamos cómo las tasas delictivas se concentran mayoritariamente en Montevideo y cómo aumentan a lo largo de la última década en la región Sureste (Canelones y Maldonado). El crecimiento relevante de las tasas de suicidios junto con una distribución regional desigual de la labor policial (mayor dotación de efectivos en aquellas regiones con menor densidad delictiva), complementan la descripción macro-regional.

Pero el diagnóstico requiere otros desarrollos. Por lo pronto, se plantea la necesidad de estudios *micro-regionales*, como por ejemplo la reconstrucción de la diversidad interna del proceso socio-urbano de la ciudad de Montevideo. En cualquier caso, las evidencias indican lo siguiente: mientras no se implemente un nuevo modelo de acumulación que revierta las tremendas tendencias sociales contemporáneas, estaremos condenados a una mayor violencia ciudadana. Estaremos condenados, también, a las reacciones cada vez más autoritarias de la opinión pública y a la debilidad institucional y actoral del Estado.

Bibliografía

- ARRIAGADA, I., y GODOY, L. (1999), *Seguridad ciudadana y violencia en América Latina: diagnóstico y políticas en los años noventa*, Serie Políticas Sociales, N° 32, CEPAL.
- BARATTA, A. (1986), *Criminología crítica y crítica del derecho penal*, México, Siglo XXI.
- BID (1999), *Notas técnicas*, División de Desarrollo Social.
- BIURRUN, J. M. (1992), *Norma y patología en el discurso de la agresividad*, Madrid, Universidad.
- BOISIER, S. (1998), *La geografía de la globalización: un único espacio y múltiples territorios*, Madrid, Revista "Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales", XXX (115), Ministerio de Fomento.
- BUXEDAS, M., AGUIRRE, R., y ESPINO, A. (1999), *Exclusión social en el mercado de trabajo. El caso de Uruguay*, Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo, pp. 1-25.
- COMITÉ DE LOS DERECHOS DEL NIÑO (2000), *Informe no gubernamental de la aplicación de la Convención Internacional de los Derechos del Niño en Uruguay. Balance del Periodo, 1996-2000*, Montevideo.
- DE SIERRA, G. (2000), *Uruguay: cambios políticos recientes y su contexto socioeconómico*, inédito, Montevideo, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- DIAZ ORUETA, F. Et. al. (2000), *Desarrollo urbano y pobreza: la ciudad de Posadas, Argentina*, Ali-cante, Universidad de Alicante/Centro de Estudios Iberoamericanos Mario Benedetti.
- FELDMANN, P.M. (1989), *Comportamiento criminal: un análisis psicológico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- GALTUNG, J. (1996), *Investigaciones teóricas*, Madrid, Tecnos.
- GONZALEZ, L. E., y RIUS, A. (1988), *La opinión pública montevideana a cuatro años de la restauración democrática*, Montevideo, Revista de Ciencia Política, N°2, Fundación de Cultura Universitaria.
- GUERRERO, R. (1998), *Violencia en las Américas, una amenaza a la integración social*, Bogotá, CEPAL.
- GUTHMANN, G. (1991), *Los saberes de la violencia y la violencia de los saberes*, Montevideo, Nordam-Comunidad.
- INSTITUTO NACIONAL DE CRIMINOLOGÍA (1993), *Anales de las Segundas Jornadas Uruguayas de Criminología*, Montevideo, dos tomos.
- KAZTMAN, R. (2000), *El aislamiento social de los pobres urbanos: reflexiones sobre su naturaleza, determinantes y consecuencias*, Montevideo, inédito.
- KAZTMAN, R. (coord.) (1999), *Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Montevideo, PNUD-CEPAL.

- KAZTMAN, R. (1996), *Marginalidad e integración social en Uruguay*, Montevideo, PNUD-CEPAL, pp. 25-62.
- KLEIN, D. (1994), *Tinta roja. Efectos de la crónica policial en Uruguay*, Montevideo, Rosebud.
- LONDOÑO, J.L., y GUERRERO, R. (1999), *Violencia en América Latina. Epidemiología y costos*, BID, Documento de Trabajo R-375.
- MARTINEZ, E. (1995), *Estudios sobre el espacio social*, Alicante, Universidad de Alicante/Departamento de Ciencias Sociales.
- MATZA, D. (1981), *El proceso de desviación*, Madrid, Taurus.
- MICHAUD, Y. (1989), *Violencia y política*, Buenos Aires, Sudamericana.
- MORAS, L. E. (1992), *Los hijos del Estado. Fundación y crisis del modelo de protección-control de menores en Uruguay*, Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales-SERPAJ.
- OLESKER, D. (2001), *Crecimiento y exclusión. Nacimiento, consolidación y crisis del modelo de acumulación capitalista en Uruguay (1968-2000)*, Montevideo, Trilce.
- PATERNAIN, R. (1998), *Los sistemas carcelarios de Uruguay y Río Grande del Sur (Brasil): apuntes para una comparación*, Montreal, XIV Congreso Mundial de Sociología.
- (1995), *Sociología del delito en el Uruguay. Aproximación a la realidad carcelaria*, Montevideo, inédito.
- PERULLI, P. (1995), *Atlas metropolitano. El cambio social en las grandes ciudades*, Madrid, Alianza Editorial.
- PNUD (1999), *Informe sobre Uruguay*, Oficina Local, Montevideo.
- PROGRAMA DE SEGURIDAD CIUDADANA (2000), *Tercera Encuesta de Opinión Pública sobre Seguridad Ciudadana*, Montevideo, Ministerio del Interior.
- (2001), *Informe analítico sobre violencia y criminalidad en el Uruguay. 1990-2000*, Montevideo, Ministerio del Interior.
- (2002), *Análisis de la Encuesta de Opinión Pública para Montevideo y Canelones (Equipo Técnico: David Glejberman, Laura Nalbarte y Rafael Paternain)*, Montevideo, Ministerio del Interior.
- RICO, J. M., y SALAS, L. (1988), *Inseguridad ciudadana y policía*, Madrid, Tecnos.
- RICO, J. M. (1985), *Crimen y justicia en América Latina*, México, Siglo XXI.
- ROBERT, P. (1994), *El suicidio en el Uruguay*, Revista de Ciencias Sociales, N° 10, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria.
- ROJAS MARCOS, L. (1995), *Las semillas de la violencia*, Madrid, Espasa-Calpe.
- SOMMA, N. (1999), *La crisis del neobatllismo y la emergencia del autoritarismo: una aproximación desde la teoría de sistemas*, Montevideo, Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales, Monografía final de Licenciatura.
- TAYLOR, I., WALTON, P., y YOUNG, J. (1972), *La nueva criminología. Contribución a una teoría social de la conducta desviada*, Buenos Aires, Amorrortu.
- TORRES, H.A (1993), *El mapa social de Buenos Aires (1940-1990)*, Serie Difusión N° 3, Buenos Aires, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo.
- (1994), *La relación entre espacio y sociedad: un tema conflictivo. La investigación urbana en la Argentina vista desde esta perspectiva*, Revista "Metodología, N°3.
- VEIGA, D. (coord.) (2000), *Sociedades locales y territorio en el escenario de la globalización*, Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales-Comisión Sectorial de Investigación Científica.
- (1991), *Desarrollo regional en el Uruguay: características y evolución reciente*, Montevideo, Ciesu.
- VV.AA (1998), *Victimología*, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria.

Mapa Social de la Violencia en la Ciudad de Montevideo: una aproximación a los escenarios sociales de la violencia urbana

Alberto Riella y Nilia Viscardi***

Introducción

La experimentación de la violencia como fenómeno cotidiano constituye hoy un proceso social en que todos los ciudadanos participan de un modo u otro. Como espectadores ante los noticiosos, como vecinos, como alumnos de liceos, como protagonistas o como víctimas. Esta vivencia que constituye un fenómeno extendido que en cada sociedad, en cada tejido urbano adquiere connotaciones más o menos específicas o particulares.

El objeto del presente trabajo es el de mostrar algunos procesos globales con que se vincula esta problemática en la ciudad de Montevideo, determinando cuáles son los niveles de gravedad en la violencia que sufren los montevideanos, cómo se manifiestan los diferentes tipos de violencia existentes y a qué factores sociales están asociados. Esta reflexión, entendemos, puede ayudar a comprender de qué modo los habitantes de Montevideo experimentan los fenómenos de violencia que se producen en la ciudad y en qué medida se reflejan las desigualdades sociales existentes en la ciudad en la distribución territorial de dichos fenómenos. En este sentido, procuramos saber en qué grado el fenómeno del aumento de la violencia se constituye en un elemento más de fragmentación social y urbana de Montevideo.

A estos efectos, procuramos analizar las principales tasas de violencia de la ciudad de Montevideo para el año 2000, describiendo su distribución territorial y finalmente analizando la correlación de esta distribución con las principales características socioeconómicas de las diferentes zonas de Montevideo.

En síntesis, el objetivo global del presente trabajo es el de analizar la distribución de los distintos tipos de criminalidad y violencia para las diferentes zonas de Montevideo explorando, a continuación, su relación con los indicadores disponibles de condiciones de vida e integración social de las diferentes zonas de la ciudad¹. Cabe destacar que los resultados que se muestran resumen los primeros hallazgos de un proyecto más amplio que consiste en la elaboración del "Mapa social de la Violencia y la Ciudadanía" para la Ciudad de Montevideo y cuyo objetivo es el de vincular los fenómenos crecientes de violencia y criminalidad de las ciudades del Mercosur (Buenos Aires; Porto Alegre; Santiago y Montevideo) con las principales transformaciones sociales, culturales y urbanas a que dichas ciudades hoy se enfrentan (Riella, Viscardi, 2002)².

* Sociólogo. Profesor Adjunto del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelAR. Email: alberto@fcssoc.edu.uy

** Socióloga. Profesora Asistente del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelAR. Email: nilia@fcssoc.edu.uy

1 Actualmente, se está trabajando en la actualización de los indicadores sociales de integración y capital comunitario y en la construcción de indicadores que permitan aproximarnos a las redes sociales de contención de la violencia y que puedan ser medidos a nivel barrial.

2 La información que se presenta a continuación es parte de un investigación comparada actualmente en curso sobre los fenómenos de violencia social en las ciudades de Montevideo, Buenos Aires, Santiago de

La emergencia de fenómenos de violencia en el Uruguay

En estos últimos años el Uruguay ha conocido un marcado aumento de fenómenos de violencia y criminalidad, hechos que llevan a la generación de un creciente sentimiento de inseguridad ciudadana y a la modificación de la imagen “pacífica” e integrada que el país tenía de sí mismo.

Aunque en toda sociedad la violencia - violencia difusa específicamente - actualmente está presente de un modo u otro, el fenómeno de la violencia en Uruguay, pensado como un hecho que genera preocupación y se ubica cada vez más en el centro de los debates públicos y de la agenda política, constituye una nueva problemática. Según el Informe del Panorama Social de la CEPAL (1999) entre las décadas del ochenta y del noventa las tasas de homicidio en el Uruguay se duplicaron. Más allá de que partan de niveles muy bajos: 2.6 cada 100.000 hab. en la década del ochenta llegaron, en la década del noventa, a 4.8 cada 100.000 hab. Algo similar sucede en la ciudad de Montevideo, donde las tasas de homicidios pasan de cerca de 4 cada 100.000 habs. a 8 cada 100.000 habs. a inicios de los noventa. En este sentido, esta alta y acelerada variación constituye un proceso en expansión que modificará las características básicas de integración social, seguridad y confianza que caracterizaron a la sociedad uruguaya en las década anteriores.

De hecho, sin alcanzar las dimensiones que tiene, por ejemplo, en la realidad colombiana o brasileña o en otros países latinoamericanos, la violencia está instalándose en la sociedad uruguaya. Sin embargo, la importancia del problema no se vincula únicamente a la magnitud de las cifras. En este sentido, si bien en términos comparativos las tasas de homicidio del Uruguay pueden parecer «pequeñas» frente a las de Colombia (81,4 cada 100.000 habs.), Venezuela (65,0), Brasil (26,2) o relativamente menores que las de EEUU (8,6), son sin embargo similares a las de países como Francia (4,8) o Reino Unido (4,4), (Waiselfisz, 2000) en los que la violencia - urbana específicamente - es considerada como una de las principales problemáticas sociales actuales. Así, la importancia del tema depende sobre todo de la realidad social en que se instala: en países que conocieron altos grados de integración social como los países europeos o en nuestro continente (caso de Uruguay, Argentina y Chile) la violencia es vivida y sentida como una experiencia profunda de ruptura del tejido social y de laceración de ciudadanía.

Este aumento de la criminalidad y la violencia en Uruguay debe ser analizado en el marco de los crecientes procesos de desintegración y exclusión social que operan actualmente en Uruguay y sobre los cuales es necesario detenernos. Efectivamente, como lo sostiene de Sierra, la crisis económica mundial y nacional de los años 80 empuja a los sectores claves del empresariado y del poder político hacia la búsqueda de un nuevo modelo de acumulación a largo plazo, con mucha menor intervención del estado y más abierto e integrado al exterior. La forma en que se están aplicando estos cambios... *choca con las condiciones estructurales y políticas de un pequeño país como Uruguay, empuja a una polaridad social y pone en el horizonte un proyecto de país-servicios con profundas consecuencias sobre la estructura social.* (de Sierra, 1994, p. 212)

Estos cambios provocarán en la década del noventa complejas transformaciones en la organización social del país. Con la apertura indiscriminada de la economía se produce un cambio radical en la composición del empleo reduciendo los puestos de trabajo calificados y permanentes y haciendo crecer los puestos de trabajo menos calificados y más precarios junto con el aumento del desempleo que llegará a cifras récord a fines de los 90. Esto se agudizará por el acelerado retiro del Estado de

Chile y Porto Alegre, realizado en forma conjunta por el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, el Núcleo de Estudios sobre Violencia y Ciudadanía de la Universidad Federal do Rio Grande do Sul y el Instituto Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires. Dicho proyecto cuenta con el apoyo de la Ford Foundation.

las áreas claves de la economía y una drástica reducción de sus tradicionales políticas sociales de carácter universal. Esto afectarán principalmente a las clases medias y medias bajas, acentuándose así la polarización de la sociedad uruguaya. Se configura de este modo una situación en que la sociedad integrada e igualitaria, de «clases medias», que caracterizó al país hasta inicios de los años setenta, se va destruyendo aceleradamente (Filgueira, 1996; Kaztman, 1997)

Por otra parte, una dimensión destacada en que se traduce el proceso de retraimiento del Estado es el abandono de las políticas sociales destinadas a la infancia y la familia. Siguiendo a Morás (1994), a partir de mediados de los 50 de forma matizada y de modo definitivo con la restauración democrática, se produce un abandono progresivo por parte del Estado de instituciones de protección a la infancia y de políticas sociales dirigidas al sector. Dichas políticas, cada vez más, se van centrando en políticas represivas consolidándose de este modo un proceso de exclusión social.

Estos procesos que conllevan la profundización de las desigualdades socioeconómicas, la segregación urbana y la exclusión social fragmentando la lógica de las sociedades posindustriales se pueden observar hoy en Montevideo (Veiga, Rivoir, 2001). En el análisis realizado por Kaztman (1997) se pone de manifiesto el crecimiento de la violencia y la criminalidad en la ciudad que es acompañado de un aumento de la inseguridad ciudadana en Montevideo. El aumento de la violencia puede verificarse en el actual estilo de vida de los montevideanos en el cual la creciente inseguridad estimula el refugio hacia el ámbito privado y la compra de armas de fuego. Asimismo, el propio diseño urbano se transforma observándose en los barrios de clase media montevideanos la presencia de enrejados, condominios y servicios de seguridad. En la economía, se destaca el crecimiento de centros comerciales que publicitan la vigilancia en sus recintos cerrados y estacionamientos, así como el aumento de servicios de seguridad y de venta de artículos para la defensa personal.

A nivel urbano van aumentando los problemas de segmentación social que hacen a la emergencia de hechos de violencia. La segregación residencial, analizada desde el punto de vista del aumento de asentamientos precarios es un fenómeno que se aceleró partir de 1990, pasando el número de dichos asentamientos de 2541 en 1984 a 7013 en 1994. Comienza de este modo la formación de «guetos» en Montevideo (Kaztman, 1997, p. 108), en un proceso en el cual la propia violencia va generando efectos sociales en el medio. Este proceso puede definirse por la instalación de un «círculo vicioso»: en ciertos barrios considerados violentos se produce una retirada de los servicios públicos y un constante descenso del valor de las propiedades, lo cual a su vez refuerza la violencia presente en ellos (Cardia, 1997).

El tejido social montevideano sufre así procesos comunes, aunque aun de menor magnitud, a los que experimentan varias ciudades en que los hechos de violencia constituyen uno de los problemas sociales más graves. En ellas las desigualdades sociales junto al deterioro y la segregación urbana son los factores fundamentales para la recreación de los escenarios sociales donde se generan y reproducen los actos de violencia (Tavares dos Santos, 1999; Haghigat, 1994; Sanjuán, 1998; Pinheiro, 1998).

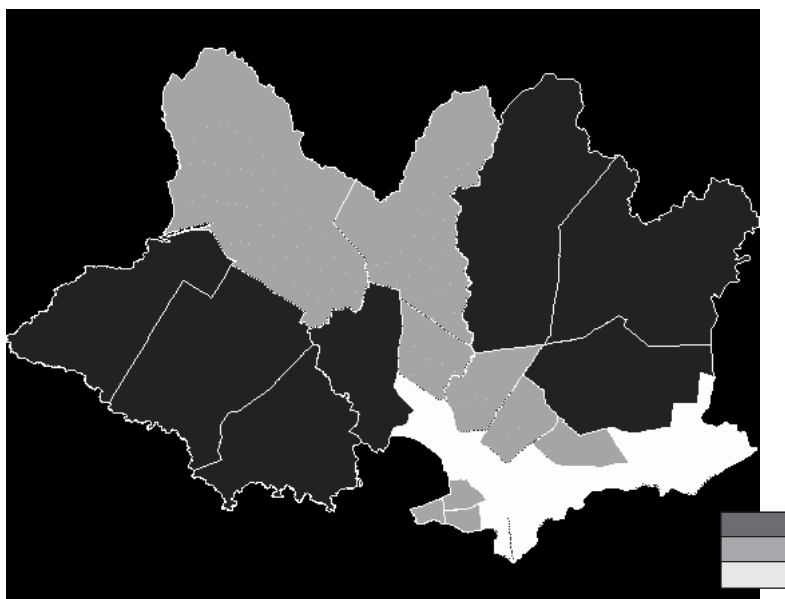
Mapa Social de la Violencia en Montevideo

Montevideo es la ciudad capital de Uruguay, país pequeño con una población total de algo más de 3.200.000 habitantes que, debido a un proceso histórico, económico y social que se arrastra desde la colonia, concentra la mitad de los habitantes del país. En la actualidad, la población total de Montevideo es algo menor de un millón y medio de habitantes, concentrándose en dicha ciudad la mayoría de las actividades comerciales, industriales y de servicios del país. Asimismo, es en Montevideo donde se hacen presentes las mayores problemáticas urbanas del país, constituyendo los fenómenos de violencia urbana uno de los procesos sociales más preocupantes de la realidad uru-

guaya contemporánea.

Desde el punto de vista geográfico, Montevideo se encuentra situada en el borde del Río de la Plata, constituyéndose históricamente como una ciudad portuaria y fortificada. Desde el punto de vista urbano, el crecimiento y expansión de la ciudad fueron dándose por la costa desde el casco más antiguo, “La Ciudad Vieja”, tanto hacia el este como hacia el oeste. En las últimas décadas la ciudad fue expandiéndose al noroeste y noreste hacia las áreas rurales en la periferia de la ciudad donde hoy se concentran la mayoría de los asentamientos precarios que constituyen un «cinturón» de pobreza y marginación de la ciudad (MAPA No. 1). Asimismo, se ha dado un vaciamiento poblacional de las zonas centrales de la ciudad lo que ha llevado a un aumento de la tugurización y la pobreza en dichas áreas (Lombardi, Veiga 1991).

Mapa No. 1
Niveles de Pobreza
(Indice de Necesidades Básicas Insatisfechas)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (1996).

El mapa muestra que la ciudad de Montevideo se divide en tres grandes zonas. En primer lugar, la zona costera de la ciudad que, con excepción del centro de la ciudad, presenta niveles muy bajos de Necesidades Básicas Insatisfechas, siendo integrada por los barrios de nivel socio-económico medio alto y alto y mayores niveles de calidad de vida de su población. Por otra parte, se observa la presencia de algunas zonas de transición, situadas en el corazón de la ciudad, o en la periferia ocasionalmente en que los niveles de pobreza aumentan habiendo mayor proporción de hogares con NBI. El centro de la ciudad pertenece a esta categoría.

Finalmente, se observa la conformación de una zona peri-urbana en la cual los niveles de

pobreza son muy altos. Básicamente, esta zona periférica está compuesta por dos tipos de barrios. De un lado antiguos barrios obreros tradicionales como el cerro, que han sufrido con dureza los efectos de la crisis estructural de estos últimos años como producto de la desaparición de las fuentes de trabajo y de la precaridad del empleo, entre otros procesos, los cuales han repercutido en el aumento de los niveles de pobreza y han desintegrado y fragmentado el tejido social. Por otra parte, existen otras zonas que han sido de poblamiento más reciente, recibiendo pobladores que migraban del campo en busca de oportunidades laborales (conformando los tradicionales cinturones de pobreza) o pobladores que eran “expulsados” hacia las mismas por no poder mantener sus condiciones de vida en otras áreas de la ciudad, instalándose allí, muchas veces, en condiciones precarias de vida.

El abordaje que se propone en este trabajo consiste, en primer lugar, en el análisis de la distribución territorial de la violencia en Montevideo (Mapa de la Violencia en Montevideo) y de sus diversas manifestaciones³. En segundo lugar, se procura reconstruir los escenarios sociales donde ocurren dichos actos de violencia. Para ello utilizamos indicadores que muestran la distribución espacial de las condiciones de vida y de ciudadanía de la población de Montevideo (Mapa Social de Montevideo). Las serie de indicadores utilizados son relativos a población, educación, salud, integración social y pobreza. La unidad de análisis territorial la constituyen las 24 seccionales policiales de la ciudad que agrupan a los 64 barrios en que está dividido Montevideo⁴. Al combinar ambas distribuciones territoriales se alcanza una primera aproximación al “Mapa Social de la Violencia” de la ciudad pudiendo observar el escenario social donde ocurren los delitos y la violencia criminal.

Es muy importante desde el punto de vista metodológico retener el concepto de escenario o espacio social en el que ocurren los actos de violencia para no caer en falacias de interpretación de nivel equivocado (falacia ecológica). Efectivamente, no es posible postular que la causa de las violencias ocurridas se deba a la asociación o correlación existente con variables de orden social (NBI, educación, salud, etc.) ya que tanto las víctimas como los victimarios no necesariamente residen en las unidades territoriales en que se producen los actos violentos.

Estos mapas únicamente permiten inferir acerca de los atributos de variables que tienen como unidad de análisis las unidades territoriales y no sobre los individuos que allí residen. Cuando se hace referencia a características de los residentes, ello se hace exclusivamente en tanto agregados espaciales. Por ejemplo, en una seccional encontramos niveles medios de violencia y que sus residentes tienen un alto porcentaje de desocupación juvenil y una elevada proporción de niños entre su población. A partir de esta información es un error establecer algún tipo de asociación sobre los desocupados juveniles o los niños de ese barrio con los actos de violencia registrados en ese lugar. Lo único correcto es afirmar que esa tasa de delitos se da en un escenario social de desocupación juvenil y alto porcentaje de niños en la población total. Nada dicen estos datos de quienes cometen los crímenes o quienes son las víctimas, sólo nos muestran el escenario donde ocurren esos episodios. Por tanto si es pertinente analizar las relaciones existentes entre esas tasas de ocurrencias y características sociales de esos lugares o espacios sociales como forma de poner de relieve la existencia de regularidades contextuales que acompañan a los problemas de la violencia y la criminalidad en Montevideo para poder actuar directamente sobre ellos.

Este tipo de mapeo contribuye a establecer como se reparten los costos sociales y económicos de la violencia en la ciudad. Es decir, en qué medida existe una distribución diferencial de la vulnerabilidad y de la desprotección que refuerza las desigualdades sociales existentes en la ciudad.

3 A partir de los distintos tipos de delitos registrados por la policía.

4 La correspondencia entre Seccional Policial y barrio no es perfecta, existiendo algunos barrios que se encuentran en Seccionales Policiales diferentes.

En este sentido, la realización de mapas de violencia o de riesgo procuran establecer la probabilidad de los distintos grupos sociales de tornarse víctimas de delitos- su vulnerabilidad frente a la violencia- por habitar en diferentes áreas geográficas de una ciudad (Griza, Tirelli, Schabbach, Greco Soares, 2002).

Las Unidades Territoriales del Mapa

Usualmente, los estudios sociales y urbanos de territorialización de estos procesos a nivel urbano toman como unidad de análisis los 64 barrios en que se divide Montevideo y para cuyas unidades geográficas se cuenta con abundante información sociodemográfica. Sin embargo en este estudio, por el tipo de información que utilizamos, debimos tomar como unidad de análisis las 24 seccionales policiales de Montevideo. Si bien estas Seccionales son unidades territoriales mayores que los barrios⁵, conforman de hecho la unidad de relevamiento de la única información territorializable disponible sobre criminalidad y violencia para la ciudad de Montevideo. Por este motivo, a efectos de unificar la Unidad de Análisis sobre la que se basará este trabajo, se optó por tomar a las Seccionales Policiales. Para la construcción del Mapa social se reprocesaron los datos disponibles a nivel en el Instituto Nacional de Estadística (INE) obteniendo los indicadores sociales para cada una de las 24 seccionales (sexo, edad, educación, trabajo, salud, condiciones de vida, etc.).

Para aproximarnos a la distribución territorial del fenómeno de la violencia y la criminalidad en Montevideo (Mapa de la Violencia) se comenzó por georreferenciar las tasas de criminalidad para las seccionales de la Ciudad. Para la obtención de estas tasas recurrimos a la información disponible en las Estadísticas de la Jefatura de Policía de Montevideo donde se sistematizan las denuncias realizadas en cada una de las 24 seccionales policiales. Esta información adolece sin embargo de algunos problemas. En este sentido, debe tenerse en cuenta que lo que estamos considerando como indicador son denuncias, las cuales no necesariamente se corresponden con las ocurrencias de los hechos violentos o delictivos. En general, esta fuente de información tiende a presentar un alto nivel de subregistro de las ocurrencias, especialmente en lo que refiere a algunos delitos específicos, tales como aquellos vinculados a la violencia doméstica y sexual.

Sin embargo, más allá de estas limitaciones, la información sigue siendo pertinente para los objetivos de nuestra investigación dado que es presumible pensar que las denuncias realizadas por un período prolongado de tiempo - durante todo un año - están vinculadas efectivamente a los niveles diferenciados de violencias y delitos de cada seccional de Montevideo⁶.

Dado que el fenómeno de la violencia obedece a diversas razones y se manifiesta de modos diferentes, hemos trabajado con cuatro tipos diferentes de Tasas de Violencia. Los cuatro mapas que analizaremos a continuación muestran la distribución territorial de estas Tasas de Violencia. Para su mapeo las Tasas fueron recategorizadas en tres tramos en función de su medida dando lugar a tres niveles de violencias en cada tasa: bajo, medio y alto. Por tanto la calificación en estos tres niveles es relativa a la medida de violencia en la ciudad por lo que no deben tomarse como categorías de magnitudes absolutizables. Por ejemplo, decir que tal zona de Montevideo tiene niveles altos de

5 Las Seccionales Policiales abarcan a varios barrios pero sus límites no inciden por lo que es común que muchos barrios pertenezcan a más de una Seccional.

6 Los registros de denuncias de la Jefatura de Policía de Montevideo están agrupados en función de 24 categorías de delitos de distinta naturaleza y relevancia. De estas 24 categorías fueron seleccionadas las denuncias referidas a 9 tipos de delitos: amenazas, riñas, agresiones con lesiones, rapiñas, hurtos, copamientos, homicidios, violación e intento de violación y violencia doméstica. La información trabajada corresponde al conjunto de denuncias realizadas en el año 2000 en Montevideo.

violencia significa que presenta niveles altos con relación a la media de la ciudad, pero ello no establece un juicio sobre la magnitud del problema en relación con otros países o ciudades. Estos niveles por tanto tienen como fin distinguir la magnitud del fenómeno entre las distintas zonas de Montevideo por lo que sólo son válidos como magnitudes relativas desde la perspectiva de quienes viven estos acontecimientos en esta ciudad.

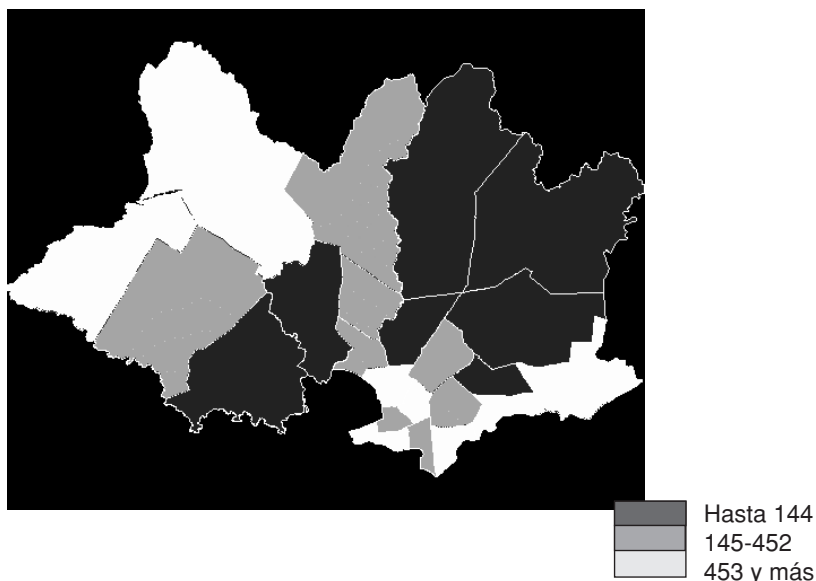
En primer lugar, para poder diferenciar los diversos tipos de violencia se construyeron tres Tasas relativas a la distinción clásica entre delitos contra la Persona y contra el Patrimonio y dentro de la de Delitos contra la Persona, la Tasa específica de Homicidios. Estas tasas son las que se encuentran en toda la literatura sobre el tema y se calculan según la población y el tipo de delito en base a cada 100.000, 10.000 o 1000 habitantes (Tavares dos Santos, 1999).

La primera de estas Tasas refiere a las Violencias Contra la Persona (Mapa No. 2) e incluye las denuncias de delitos de homicidio, lesión, violación, riña, amenaza. Construimos en base a ella una Tasa de Homicidios para tratar específicamente a este tipo de crimen que constituye la forma más extrema de violencia. Cabe señalar que esta tasa es reconocida a nivel internacional como el indicador más confiable para la medición y comparación de los niveles de violencia en las ciudades y entre países (Mapa No. 3). La tercer Tasa de violencia refiere a los delitos contra el Patrimonio (bienes y propiedad) e incluye hurtos, robos y rapiñas (Mapa No. 4). A modo de resumen construimos una cuarta Tasa que denominamos como Global de violencia y criminalidad que agrupa el conjunto de los delitos relevado para poder observar el comportamiento global del fenómeno en la ciudad (Mapa No. 5).

Mapa No. 2

Tasa de Violencia contra la Persona (por 10.000 hab.)

(Homicidios, intentos de Homicidio, Agresión con Lesiones, Violación e intentos de Violación)

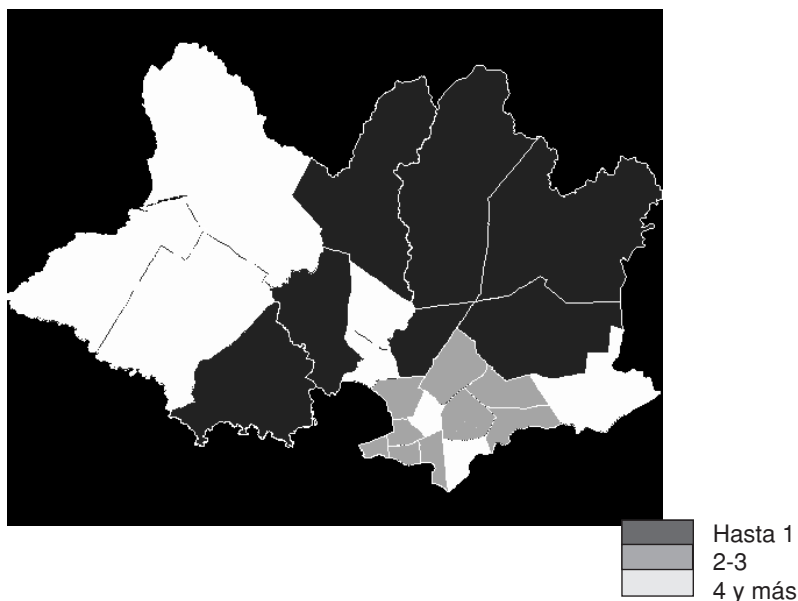


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Jefatura de Policía y del Instituto Nacional de Estadísticas.

En relación a la violencia contra la persona (Mapa No. 2), la distribución de las Seccionales que presentan niveles altos de violencia involucra una importante cantidad de barrios situados en la periferia de la ciudad, los cuales coinciden con las zonas más precarias de Montevideo. Asimismo, se observa que la mayoría de los barrios que se sitúan en la zona costera desde el centro hacia el este presentan niveles medios y bajos de violencia. El mapa permite así visualizar la conformación de una franja consolidada de barrios con altas Tasas de Violencia contra la Persona que tienden a situarse en la zona periférica, “liberando” al cinturón conformado por las zonas de mayor nivel socioeconómico.

Esta distribución que señala una correspondencia territorial entre la presencia de condiciones materiales de vida en los barrios y la emergencia de altas Tasas de Violencia adquiere mayor gravedad al observar que el 44% de la población de la ciudad de Montevideo vive en zonas de Alto Rango de Violencia (ver Cuadro No. 1 más abajo), esto es, casi la mitad de la población Montevideana.

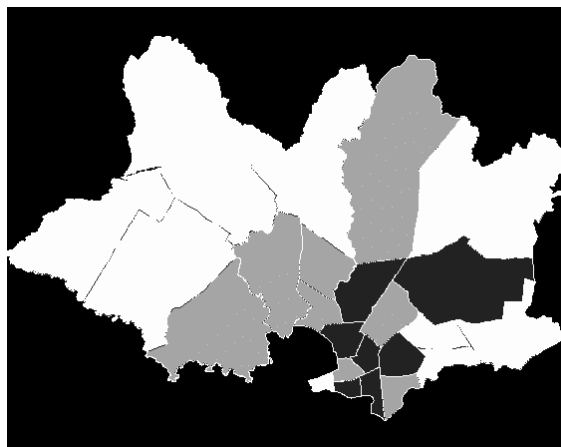
Mapa No. 3
Tasa de Homicidio (por 100.000 hab.)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Jefatura de Policía y del Instituto Nacional de Estadísticas.

Las tasas más altas de Homicidio se localizan claramente en la periferia de la Ciudad, liberando la costa y los barrios céntricos. Sin embargo, en lo que refiere a los barrios de la costa, aparecen mayor cantidad de barrios con Tasas medias de violencia, las cuales predominan en lo que refiere a la zona céntrica de la ciudad. De todos modos, no existen barrios del centro o de la costa que presenten altas tasas de Homicidio. Ello indicaría que existe una distribución territorial de los delitos contra la persona y de los Homicidios cuya distribución no es aleatoria, sino que parece vincularse a los procesos urbanos de pauperización de la ciudad.

Mapa No. 4
Tasa de Violencia contra el Patrimonio (por 10.000 hab.)
 (Rapiñas, Hurtos, Daños)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Jefatura de Policía y del Instituto Nacional de Estadísticas.

En lo que refiere a los delitos contra la propiedad (Mapa No. 4), la distribución territorial de los delitos se modifica, concentrándose en el centro de la ciudad los barrios en que los niveles de denuncias son más altos y disminuyendo la cantidad de barrios que sufren esta problemática. El proceso de “expulsión” hacia fuera se revierte y emerge un cinturón interno compuesto por barrios tradicionales y antiguos de la ciudad.

A su vez, esta modificación en la distribución territorial parece reflejarse en una modificación de la proporción total de población (Ver Cuadro No. 1 más abajo) que vive en zonas de Alto Rango de Violencia en comparación con lo que refiere a la Tasa de Violencia contra la Persona. Mientras un 44% de la población vivía en zonas de altas Tasas de Violencia contra la Persona, sólo lo hace un 33% en lo que refiere a la Tasa de Violencia contra el Patrimonio. En el caso de la violencia contra la propiedad, la mayoría de la población —el 42%— vive en zonas de Rango Medio de Violencia y un cuarto (25%) en zonas de Rango Bajo de Violencia.

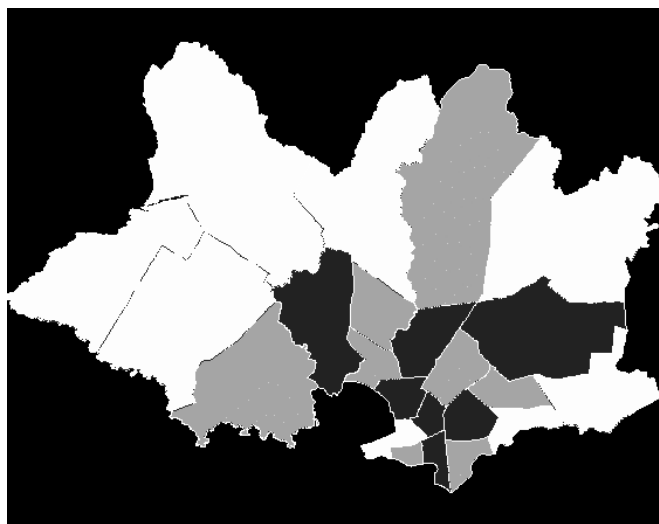
Dicho fenómeno seguramente se vincula al hecho de que el escenario social de las violencias contra el patrimonio se sitúa en barrios céntricos en los cuales se produce un proceso creciente de vaciamiento poblacional, indicando asimismo que el tipo de contextos vinculados a este fenómeno difiere del de las violencias contra la persona. La distribución territorial diferencial sugeriría que este tipo de violencias tienen lugar en zonas de menor densidad de población, y podría vincularse a la constatación efectuada en otros estudios por la cual la violencia contra la persona emerge en contextos en que agresor y agredido se conocen, a diferencia de lo que ocurre con las violencias contra el patrimonio, que envuelven lazos sociales más difusos (Beato, 1998).

Mapa No. 5:

Tasa de Violencia Global de las Seccionales Policiales de Montevideo

(por 10.000 hab)

(Amenazas, Riñas, Agresiones con o sin lesiones, Rapiñas, Hurtos, Daños, Homicidios, Intento de homicidio, Agresión con lesiones, Violación e Intento de Violación)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Jefatura de Policía y del Instituto Nacional de Estadísticas.

Finalmente, en lo que hace a la Tasa Global de Violencia los niveles más bajos de violencia parecen ser alcanzados en el cinturón externo de la ciudad, incluyendo la periferia y la zona costera, así como algunas zonas del casco más antiguo de Montevideo. Por el contrario, las zonas de nivel más alto de violencia se sitúan en el corazón de la ciudad. En este sentido, la distribución territorial de esta Tasa Global muestra mayores similitudes con la de la Tasa de Violencia contra el patrimonio, lo cual se explica por el peso relativo de las denuncias vinculadas a delitos contra el patrimonio en el total de la Tasa.

A nivel general, para estas cuatro Tasas de Violencia, es importante resaltar que un conjunto relevante de Seccionales Policiales presenta niveles altos de violencia, lo que significa que el mismo está ampliamente difundido en la ciudad de Montevideo y que una parte importante de la población lo sufre, esto es, que se encuentra en situación de mayor vulnerabilidad frente a la problemática de la violencia.

La comparación de la distribución de los diferentes tipos de violencia muestra que la violencia es un fenómeno social complejo, complejidad que se expresa en la manifestación diferencial a nivel de su distribución territorial. Efectivamente, las diferencias de localización en términos de los niveles de gravedad alcanzados en cada una de las tasas muestra que la violencia contra el patrimonio o contra la persona no obedecen a causas similares. En este sentido, la localización geográfica observada no parece ser aleatoria sino asociada a procesos urbanos cuya relación con la violencia se hace

necesario profundizar en cada uno de los casos, sugiriendo la presencia de escenarios sociales diversos en los cuales emergen los fenómenos de violencia contra la persona, de un lado, y contra la propiedad de otro.

En este marco, tal como ya lo veníamos mostrando, es importante saber qué porcentaje de la población de la ciudad queda expuesto a mayores grados de vulnerabilidad para cada uno de los tipos de violencia analizados. Por este motivo, en el cuadro No. 1 se divide a la ciudad de Montevideo en tres zonas en función de los rangos de violencia construidos en cada uno de los anteriores índices (Bajo, Medio y Alto) y se calcula el porcentaje de población que vive en cada una de estas zonas.

Cuadro No. 1
Distribución de la Población de Montevideo según Rangos de Violencia para las tres
Tasas de Violencia utilizadas

Tasas de Violencia	Población residente en zonas de Rango Alto de Violencia	Población residente en zonas de Rango Medio de Violencia	Población residente en zonas de Rango Bajo de Violencia	Total
Persona	44%	29%	28%	100%
Patrimonio	33%	42%	25%	100%
Global	39%	39%	22%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Jefatura de Policía y del Instituto Nacional de Estadísticas.

Para la tasa Global de Violencia observamos que el 39% de los montevideanos vive en zonas con nivel de violencia alto; el mismo porcentaje reside en zonas de violencia media y el 22% en zonas de violencia baja. Estos porcentajes se modifican para la Tasa de violencia contra el Patrimonio: la cantidad de personas que viven en zonas de alto nivel de violencia disminuye, siendo de 33% y aumentando la proporción de aquellas que residen en zonas de rango medio de violencia. En el caso de la Tasa de Violencia contra la Persona, la proporción de personas que residen en zonas de altas tasas aumenta al 44%. En síntesis, observamos que es muy alta la proporción de montevideanos que viven en zonas de niveles altos de violencia, siendo de entre 33 y 44% en función del tipo de violencia de que se trate. Esta distribución de la población residente en zonas de altos niveles de violencia contrasta con la distribución de los efectivos policiales por barrio, ya que los mismos se encuentran en una proporción mayor (35,5%) en barrios en que los niveles de violencia son bajos.

Las diferencias que se producen al interior de la población de Montevideo, por la cual aproximadamente el 70% de la población reside en zonas de niveles medios y altos de violencia constituyen un indicador más de desigualdad que pone de manifiesto los procesos de segregación y fragmentación social que están emergiendo en la sociedad uruguaya. Dicha distribución – con más de un cuarto de los montevideanos residiendo en zonas de alta violencia - objetiva el modo en que la vulnerabilidad y las desprotecciones, como consecuencias sociales de la violencia, se distribuyen desigualmente en la población.

Por último, se analizó la correlación entre la distribución territorial de los distintos tipos y grados de violencia con diferentes variables que buscan mostrar en qué contextos o escenarios sociales se producen los hechos delictivos. A estos efectos, hemos seleccionado variables relativas al tamaño de la población, a su estructura étnica, a la educación, a la salud, a la desocupación juvenil, al Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas como indicador global de los niveles de pobreza y a la cantidad de efectivos policiales presentes en cada Seccional Policial.

Específicamente, las variables con que serán puestas en correlación las Tasas de Violencia son las siguientes: en primer lugar, el tamaño de la Población a efectos de determinar si existe una relación entre la cantidad de habitantes y la presencia de hechos de violencia; asimismo, siempre en

relación a las características de esta población, se tomará en cuenta la proporción de menores de 6 años en la población de cada zona pensada esta como una medida de la estructura etárea que permite determinar el grado de “juvenilización” de la población total. En tercer lugar, se tomará en cuenta la cantidad de personas que cuentan con menos de 6 años de educación pensado éste como un indicador del nivel educativo de la población. Por otra parte, siendo el tipo de atención de salud un indicador central en lo que refiere a las condiciones de vida de la población se trabajó con la proporción de habitantes que se asisten en Salud Pública y con aquella de los que no cuentan con ningún tipo de atención médica.

Con el objetivo de medir el grado de integración social presente en cada uno de los barrios, esto es, la capacidad de absorción en diversas redes sociales de contención, se tomó en cuenta por un lado la proporción de jóvenes (14 a 24 años) que no trabajan ni estudian y, por otro, el nivel de desocupación juvenil. El Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas fue tomado como indicador del nivel de pobreza presente en cada una de las zonas trabajadas. Para su construcción, este índice toma en cuenta diversos indicadores tales como falta de atención de salud, de trabajo, condiciones de la vivienda y saneamiento precarias e inasistencia al sistema educativo. Finalmente, y como una medida de la incidencia que pueda tener en el fenómeno la acción policial, se buscó determinar la relación existente entre las diversas tasas de violencia y la proporción relativa de efectivos policiales destinados a cada una de las zonas analizadas.

Cuadro No. 2
Coeficientes de correlación entre tasas de delitos e indicadores sociales

	Homicidio	Violencia contra la Persona	Violencia contra el Patrimonio	Violencia Total
Población Total	0,40	0,67	0,60	0,72
Menores de 6 años	0,71	0,65	-0,19	0,02
Menos de 6 años educación	0,57	0,50	-0,45	-0,25
Asist. Salud Pública	0,70	0,56	-0,36	-0,15
Sin salud	0,41	0,32	-0,48	-0,33
Jóvenes no trabajan ni estudian	0,53	0,51	-0,40	-0,21
Desocupación juvenil	-0,10	0,21	0,62	0,61
NBI	0,65	0,49	-0,41	-0,22
Efectivos Policiales	0,06	0,22	0,43	0,45

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la IMM y de la Jefatura de Policía.

El tamaño de la población en cada uno de los barrios aparece como una variable de importancia en todos los casos, correlacionándose positivamente con la tasa total de violencia, la violencia contra el patrimonio y contra la persona. Únicamente en el caso de la tasa de Homicidio la correlación se debilita. Podemos entonces establecer que a mayor cantidad de personas, mayores posibilidades de tener un contexto propicio para la realización de diferentes actos de violencia. Por otra parte la mayor presencia de niños en los barrios se vincula de forma importante con el incremento de las tasas de homicidio y de violencias contra la persona. La estructura etárea de los barrios y la mayor juvenilización de su población se relacionan entonces positivamente con la presencia de violencias contra la persona.

En lo que hace al nivel educativo de la población, la presencia de niveles bajos de escolaridad (menos de 6 años que equivalen a primaria incompleta) se vincula fuertemente con la presencia de

violencias contra la persona y de homicidios a diferencia de lo que ocurre con la violencia contra el patrimonio, en que a mayor nivel educativo mayor probabilidad de ser víctima de este tipo de delitos. Ello indica que estos últimos tienden a cometerse en barrios que cuentan con mayores niveles educativos y desarrollo social.

En tanto indicador de las condiciones de vida de la población, la atención de salud también se reveló como un factor de importancia. Efectivamente, en los barrios en que la atención en Salud Pública es mayor se manifiesta una correlación fuerte y positiva con la presencia de violencias contra la persona y de homicidios. Por otra parte, en aquellos barrios en que aumenta la proporción de personas que carecen de cobertura de salud es menor la presencia de violencias contra el patrimonio lo que muestra, una vez más, que los delitos contra la propiedad se llevan a cabo en los barrios de nivel socioeconómico más elevado, a diferencia de lo que ocurre con los delitos contra la persona.

Pensado como un indicador más general de las posibilidades de una sociedad de integrar a sus jóvenes e incluirlos en redes de relaciones sociales, la cantidad de jóvenes que no estudian ni trabajan en los distintos barrios también aparece como un factor de importancia. Efectivamente, dicha variable presenta una importante correlación positiva con la presencia de homicidios y violencias contra la persona. Asimismo, los barrios en que existe menor cantidad de jóvenes en condiciones de vulnerabilidad social son aquellos en los que más se cometen delitos contra la propiedad. Por otra parte, las dificultades de los jóvenes para acceder al mundo del trabajo que se expresa en la tasa de desocupación juvenil se vinculan con la realización de delitos contra el patrimonio y con el aumento de la tasa global de violencia.

En tanto el más amplio de los indicadores respecto de las condiciones de vida de la población en los distintos barrios de la ciudad, el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas o sea, la presencia de condiciones precarias de vida, se mostró en estrecha correlación con la violencia contra la persona y los homicidios. Asimismo, en aquellos barrios en que las condiciones de vida son mejores, se llevan a cabo la mayor parte de los delitos contra la propiedad.

El análisis de correlaciones entre las diferentes tasas de violencia y los indicadores sociales seleccionados muestra que la violencia es un fenómeno que responde, en las dos manifestaciones básicas analizadas –violencia contra el patrimonio y contra la persona– a causas diversas. Las correlaciones parecerían indicar que en aquellos contextos sociales más precarios y con mayores niveles de pobreza la vulnerabilidad frente a las violencias contra la persona es mayor que en aquellos contextos socioeconómicamente menos deprivados. Por otra parte, en lo que refiere a la violencia contra la propiedad, parecería que el contexto de emergencia de este tipo de violencias se sitúa en zonas que presentan niveles menores de pobreza.

Finalmente, la mayor presencia de efectivos policiales en las distintas Seccionales Policiales se produce en aquellas en que existen mayores tasas de violencia contra el patrimonio y de violencia global, pero no donde es mayor la tasa de homicidios o de violencias contra la persona.

Conclusiones

El análisis del fenómeno de la violencia en su dimensión territorial para la ciudad de Montevideo muestra, en primer lugar, que los distintos barrios sufren de forma diferencial y desigual el fenómeno de la violencia. Efectivamente, la protección o desprotección frente a la violencia de los montevideanos no se distribuye de forma igualitaria, sino que varía en función de las zonas de residencia, encontrándose un conjunto significativo de barrios que presentan altas tasas de violencia.

Por otra parte, esta desigual distribución de las tasas de violencia entre los distintos barrios no es aleatoria, sino que está en estrecha vinculación con los fenómenos de pobreza que se verifican en la ciudad. Con excepción de los delitos contra la propiedad, las correlaciones establecidas entre el

Índice Global de Violencia -que reagrupa todas las categorías de delitos relevadas- y el de Violencia contra la persona con el Índice de NBI muestran que existen altas tasas de violencia allí donde las condiciones de vida son más precarias. Así, las consecuencias negativas del modelo societal actualmente en curso se expresan en la desprotección económica y la inserción de la violencia en la vida cotidiana que sufre un amplio conjunto de la población.

Las soluciones al problema deben establecerse a distintos niveles. En primera instancia, la profundización del actual modelo societal sólo puede conducir al socavamiento continuado de los principales ejes de integración social: economía, trabajo, educación, familia; siendo la emergencia y el agravamiento de fenómenos de violencia un indicador más de este proceso creciente de desigualdad social en la ciudad. Por otra parte, el tratamiento focalizado de la cuestión social, a la vez que implementa políticas específicas que actúan en sectores sociales específicos y abandona el impulso a un modelo social integrado, se vincula al establecimiento de políticas represivas en relación a la violencia. Efectivamente, dado que las soluciones a la cuestión social son parciales, el tratamiento de la violencia es tratado por el canal específico que es el de la represión y el encarcelamiento. Tal como es el caso para Estado Unidos, la desinversión en el gasto social se asocia a la inversión en cárceles y en el aparato represivo (Wacquant, 2000).

La construcción social de las respuestas a la violencia se establece de lo micro a lo macro. A nivel general, la violencia se vincula a procesos sociales generales que van transformando el tejido urbano y las formas de control social (Riella, 1999). A nivel micro, es necesario saber cómo, en los distintos barrios de la ciudad, los diversos actores construyen las respuestas al problema. Las comisarías, los distintos grupos de vecinos, los comerciantes, los representantes comunales son quienes elaboran una mirada de acciones que también colaboran en la construcción de una respuesta global de la sociedad. Dado que estas acciones se combinan con las tendencias establecidas por las políticas globales en materia de seguridad ejerciendo efectos específicos que traducen la mirada de los actores locales, es preciso estudiarlas de forma más detenida.

Finalmente, el análisis de la violencia en la ciudad no puede desprenderse de los diversos escenarios sociales en que tiene lugar. Los datos trabajados, que sólo indican tipos de delitos y nos aproximan a su lugar de ocurrencia, no permiten abordar dichos escenarios: el transporte, los centros educativos, los complejos de vivienda, los centros comerciales, los espacios recreativos, los hogares, etc. conforman los escenarios sociales en que estallan diversidad de conflictos. La comprensión de los conflictos establecidos en cada escenario es determinante a la hora de abordar la heterogeneidad de la violencia urbana, aproximarse a su comprensión y a la elaboración de respuestas socialmente eficaces.

Bibliografía

- BEATO, Claudio. **Determinantes da Criminalidade em Minas Gerais**. RBCS, Vol. 13, No. 37, junho, 1998, p. 74-87.
- BODY GENDROT, Sophie. **Les villes face à l'insécurité**. Bayard, Paris, 1998.
- CARDIA, Nancy. **A violência urbana e a escola**, en: Contemporaneidade e Educação. Rev. Semestral de Ciências Sociais e Educação. Ano II, No. 2, Rio de Janeiro, 1997, p. 26-69.
- CEPAL. **Panorama social de América Latina 1998**. Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1999.
- DE SIERRA, Gerónimo (Comp.). **Sobre los problemas de (in)gobernabilidad en el Uruguay neoliberal de la posdictadura**, en: Democracia emergente en América del Sur. UNAM, México, 1994, p. 207-228.
- FILGUEIRA, Carlos. **Sobre revoluciones ocultas: la familia en el Uruguay**. Naciones Unidas, CEPAL, Montevideo, 1996.

- GRIZA, Aida; TIRELLI, Cláudia; SCHABBACH, Letícia Maria; GRECO SOARES, Diná Prytula. **Os espaços sociais da criminalidade no RS: um estudo microrregional 1992-98**. UFRGS, Porto Alegre, 2002.
- HAGHIGAT, Chapour. **L'Amérique urbaine et l'exclusion sociale**. PUF, Paris, 1994.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. **VII Censo General de Población III de Hogares y V de Viviendas**. Montevideo, 1996.
- KAZTMAN, Ruben. **Marginalidad e integración social en Uruguay**, en: Revista de la Cepal, agosto de 1997, Santiago de Chile, p. 91-116.
- LOMBARDI, Mario; VEIGA, Danilo. **La tugurización en Montevideo**. Documentos de Trabajo, CIESU, Montevideo, 1991.
- MORÁS, Luis Eduardo. **Los hijos del estado**. Fundación y crisis del modelo de protección-control de menores en Uruguay. SERPAJ, Montevideo, 1994.
- PINHEIRO, Paulo Sérgio. **São Paulo sem medo**. Garamond, Rio de Janeiro, 1998.
- RIELLA, Alberto. **Violencia y Control Social: El debilitamiento del Orden Social de la modernidad**. En: Revista de Ciencias Sociales, FCU-DS, No. 16, Montevideo, 1999. Págs. 13 a 22.
- RIELLA, Alberto; VISCARDI, Nilia. **Georeferenciación de Datos para la Construcción de un mapa social de la violencia y ciudadanía de la Ciudad de Montevideo**. Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología, Montevideo, 2002.
- SANJUÁN, Ana María. **Juventude e violência em Caracas: paradoxos de um processo de perda de Cidadanía**. In: PINHEIRO, Paulo Sérgio. **São Paulo sem medo**. Garamond, Rio de Janeiro, 1998, p. 155-171.
- TAVARES DOS SANTOS, José Vicente. **Violências em tempos de globalização**. Hucitec, São Paulo, 1999.
- VEIGA, Danilo, RIVOIR, Ana Laura. **Desigualdades sociales y segregación en Montevideo**. FCS, DS, Montevideo, 2001.
- WACQUANT, Loïs. **Les prisons de la misère**. Raisons d'Agir, Paris, 2000.
- WASELFISZ, Jacob. **Mapa da Violência II. Os jovens do Brasil**. UNESCO, Brasília, 2000.

Ciudadanía social, género y trabajo en Uruguay

Rosario Aguirre

Este texto tiene como objetivo reflexionar en torno a las dificultades que las mujeres uruguayas tienen para el reconocimiento del derecho al trabajo en condiciones de igualdad, en el contexto de las transformaciones recientes del mercado de trabajo, de la organización familiar y de los procesos de reforma institucional de los noventa¹.

A tal efecto el trabajo se estructuró en tres partes. En primer lugar, se describen los recientes procesos de inclusión y exclusión social del mundo del trabajo y del sistema de seguridad social. En segundo lugar, se da cuenta del aporte de las mujeres a la economía familiar y la creciente incompatibilidad entre funciones familiares de cuidado y trabajo remunerado. En tercer lugar, se destaca la debilidad de las acciones públicas y la importancia del mercado de cuidados y de las redes parentales para hacer frente al trabajo y a las responsabilidades familiares. El artículo se cierra con consideraciones que apuntan al planteo de la necesidad de incluir estas cuestiones en los espacios de discusión de una nueva agenda social que reestructure las interrelaciones entre las distintas esferas institucionales proveedoras del bienestar social.

Palabras clave: género, exclusión social, ciudadanía, trabajo, responsabilidades familiares.

Procesos recientes de inclusión y exclusión del mundo del trabajo

Tanto en Uruguay como en el ámbito internacional se constata un proceso continuado de inclusión de mujeres en el mercado de trabajo. El sostenido crecimiento del empleo femenino es puesto de manifiesto por la evolución de las tasas de participación según sexo las que alcanzan en el año 2000 en las zonas urbanas del país cifras cercanas al 50% (gráfico N° 1).

Numerosas investigaciones dan cuenta de esta masiva incorporación de las mujeres al trabajo remunerado y reconocen los avances en cuanto a igualdad y ciudadanía, en especial los efectos positivos que esto ha tenido en cuanto al desarrollo de la autonomía, la realización personal y las posibilidades de organización de las trabajadoras.

La participación femenina en el ámbito público proporciona nuevas imágenes sobre los papeles que cumplen las mujeres y les permite una mayor autonomía con respecto a sus familias. Ello no significa desconocer la generación de fuertes tensiones en las relaciones de género y el desarrollo de distinto tipo de estrategias para enfrentar los conflictos que genera la doble presencia en el trabajo y en el hogar. Por otra parte, se han producido considerables avances en el conocimiento de las desigualdades sociales y discriminaciones en el trabajo, con relación a las cuales se ha ido reuniendo una consistente base empírica.

Estudios recientes² son coincidentes en mostrar las discriminaciones en el acceso al mercado de trabajo en tanto las tasas de participación de las mujeres siguen siendo —a pesar de los innega-

-
- 1 En este artículo se presentan algunos resultados de la investigación realizada bajo la responsabilidad de la autora en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, financiada por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC), Programa I&D, de la Universidad de la República, entre julio de 2000 y marzo de 2002. El informe final de la investigación se encuentra en serie Informes de Investigación No. 28. Departamento de Sociología.
 - 2 Ver entre otros: CEPAL (2000); Valenzuela M.E., Reinecke G. (2000); Buxedas M., Aguirre R., Espino A. (1999); Ruiz Tagle, J. (2000); Aguirre R., Espino A. (2000).

bles avances realizados— mucho más bajas que la de los hombres. El desempleo afecta más a las mujeres que a los hombres, en particular a las más jóvenes y con menores niveles de educación. Se encuentran mayores proporciones de mujeres en los empleos de mala calidad, sin protección de la seguridad social, proceso vinculado a la flexibilización y tercerización.

Se constatan pocos cambios en la división sexual del trabajo dentro del trabajo remunerado. Las investigaciones muestran que persiste la segregación de las ocupaciones en ocupaciones femeninas y masculinas. Por un lado, ocupaciones de altos ingresos, fundamentalmente desarrolladas por hombres y por otro, aquellas que presentan los más bajos ingresos desempeñadas fundamentalmente por mujeres, como es el caso de las empleadas domésticas y de las trabajadoras en los servicios personales.

Merece destacarse el hecho de que en los últimos años se ha producido un proceso de inclusión de mujeres en el mercado de trabajo que ha sido desigual para las mujeres de los distintos estratos socioeconómicos.

Por una parte, el libre juego del mercado ha castigado a los sectores más pobres y con menores niveles de educación en cuanto al acceso al empleo. El porcentaje de mujeres ocupadas - con relación al total de mujeres en edad de trabajar- es sensiblemente más bajo en los hogares de menores ingresos. Sin embargo, en la década de los noventa, la magnitud del aumento de la tasa de participación de las más pobres, en empleos de baja calidad, en el contexto de las transformaciones del mercado de trabajo y del agravamiento de la crisis económica, ha llegado a equipararse a la tasa de las mujeres pertenecientes al estrato socioeconómico más alto (cuadro n° 1).

Otro sector de mujeres se ha venido incorporando a empleos que exigen niveles altos de instrucción - aunque mayoritariamente obtengan remuneraciones relativamente bajas- en los servicios educativos y en la salud y también en empleos en el sector moderno de la banca, seguros y finanzas. Además se ha constatado que las mujeres pertenecientes a hogares de ingresos medios y altos se beneficiaron en Uruguay más que los hombres de los nuevos empleos creados en el período 1991-1997 (Marinakís, 1999). Situación que se vincula al continuado incremento de los niveles educativos de la fuerza de trabajo femenina. Datos proporcionados por Arriagada (2000) muestran que en Uruguay las más altas tasas anuales de crecimiento del empleo femenino en el período 87-97 se encuentran en los establecimientos financieros.

Arriagada (Ibíd.) sostiene que " los grandes cambios incorporados parcialmente por la globalización de mercados, las transformaciones estructurales en curso y la estructura económica preexistente afectaron doblemente a las mujeres ampliando la oferta de trabajos precarizados para sectores mayoritarios de mujeres pero también se generaron ocupaciones de alta calidad para grupos reducidos de trabajadoras altamente calificadas".

Este contradictorio proceso de inclusión mantiene por otra parte excluidas a una importante cantidad de mujeres que podría suponerse que desearían trabajar en forma remunerada pero que no realizan una búsqueda explícita; estas situaciones - en las que pueden estar implicadas condiciones de vida, valores y expectativas - permanecen en la invisibilidad ya que no son captadas por los indicadores usualmente utilizados para el estudio del mercado de trabajo.

La seguridad social y las desigualdades de género

Uruguay es uno de los países de América Latina con un gasto social más alto (un 22.5 del PIB, CEPAL, b. 2000), en el período 96-97 ha destinado un 68% del gasto social a seguridad social³. La población activa tiene una amplia cobertura, la que ha sido estimada hacia 1996 en un 75%. Los más

3 Los analistas de este tema concuerdan en señalar al Uruguay como un país pionero en el desarrollo de la seguridad social en América Latina. Desde la década de los treinta el sistema se expandió de forma

afectados por la exclusión del sistema son las trabajadoras del servicio doméstico, los trabajadores rurales, los cuentapropistas y los pequeños empresarios.

El sistema presenta un importante desbalance generacional por la distancia existente entre prestaciones a activos y pasivos: el gasto por vejez, sobrevivencia e invalidez significa el 79.9% del total de las prestaciones (cuadro nº 5).

También el sistema presenta desigualdades de género debido a que las mujeres tienen dificultades para acceder debido a las interrupciones de sus trayectorias laborales, vinculadas a sus responsabilidades familiares. En un estudio realizado en el Banco de Previsión Social (Giamb Bruno, María; Pugliese Leticia, 1994) se constató que de las mujeres que no llegan a jubilarse un importante porcentaje ha trabajado y cotizado entre 8 y 9 años en promedio. Por otra parte, debido a que reciben menores remuneraciones salariales se observa que a medida que aumenta el nivel de ingresos por jubilación disminuye el porcentaje de mujeres⁴.

La reciente reforma de la Seguridad Social introduce un régimen mixto de reparto y de ahorro individual, cambios en la normativa para acceder a las jubilaciones y pensiones y modificaciones en el funcionamiento de la entidad encargada del sistema (Banco de Previsión Social). La reforma ha enfatizado los aspectos financieros y actuariales, no se ha propuesto la ampliación de la cobertura del sistema en su conjunto ni la entrega de nuevas prestaciones.

Para las mujeres la reforma ha supuesto la persistencia de las viejas exclusiones y para las amparadas por el sistema un deterioro relativo de las jubilaciones. Las trabajadoras domésticas han tenido históricamente los porcentajes más bajos de cobertura, pero en los últimos tiempos la cobertura ha sido aún menor, bajando de un 27% en 1991 a un 19% en 1996 (Buxedas, Aguirre, Espino, 1999).

Por otra parte, el cálculo de las jubilaciones a partir de la capitalización individual al tener en cuenta la esperanza de vida, diferenciada por sexo, conlleva a establecer una discriminación en contra de las mujeres. Debido a su mayor esperanza de vida (aproximadamente seis años), las mujeres aún en igualdad de niveles salariales y de años de trabajo, recibirían una jubilación mensual menor que los hombres. Sería más justo que los cálculos actuariales no se hicieran por separado para hombres y mujeres, sino sobre la base de tablas de mortalidad establecidas sin distinción de sexo, a fin de garantizar la distribución general de los riesgos. En Estados Unidos se ha sostenido por la justicia que en la adquisición de los derechos individuales, ninguna persona puede ser objeto de una discriminación basada en una particularidad estadística del grupo al que pertenece porque no hay pruebas de antemano de que esa persona cumplirá con esa particularidad y menos aún una discriminación basada en el sexo y condenada por la ley. Además debe destacarse que ello resultará particularmente inequitativo para las más pobres, ya que ellas viven menos y por lo tanto aprovecharán menos tiempo de los beneficios.

El nuevo régimen de jubilaciones, en materia de edad para el acceso a los derechos jubilatorios, requiere sesenta años para ambos sexos modificando las disposiciones anteriores que establecían cinco años menos en beneficio de las mujeres presentando como fundamento la igualdad de trato entre mujeres y hombres⁵. Esta disposición ha generado polémicas. Los argumentos de las organiza-

considerable, en cuanto a la ampliación de los riesgos cubiertos, a la población atendida y al valor de las prestaciones, constituyendo un importante mecanismo de integración social. Las importantes fallas y disfuncionalidades del sistema llevaron a los distintos actores políticos y sociales a considerar la necesidad de introducir modificaciones en el régimen (ley 16.713, 1995).

4 Información de la Asesoría Económica y Actuarial del Banco de Previsión Social. No. 165.

5 Además los años de servicio aumentaron de 30 a 35 años debiendo los aportes estar registrados en la historia laboral si se trata de trabajadores dependientes. La jubilación por edad avanzada requiere 15 años de trabajo y 70 de edad. En el régimen anterior bastaban 10 años de trabajo y 65 años de edad para

ciones de mujeres en contra de esta nueva disposición se centran en considerar que las diferencias buscaban compensar la doble jornada y que esta situación, en términos generales, se mantiene por lo cual - por el momento - no justifica una equiparación. A favor de la igualdad en la edad de jubilarse de hombres y mujeres podría sostenerse que la fijación de una edad más baja para la jubilación lleva a un acortamiento de la vida laboral lo cual constituye una desventaja en términos de la fijación del monto jubilatorio.

Por otra parte, se introduce un recorte de los beneficios, en particular en lo referido a la determinación de las tasas de reemplazo, las cuales sufren una importante disminución, sin ningún tipo de selectividad⁶.

El creciente proceso de precarización y de tercerización de tareas, incluso en el sector público donde hay subsectores de servicios fuertemente feminizados, están contribuyendo a plantear obstáculos para la incorporación de los trabajadores al sistema de Seguridad Social⁷.

En cuanto al sistema de prestaciones familiares, el fundamento original cambió porque pasaron de ser prestaciones de carácter universal para todos los trabajadores destinadas a estimular el crecimiento demográfico a ser prestaciones focalizadas con un objetivo antipobreza. Debido a la escasez de recursos y frente a la emergencia del problema social de "la infantilización de la pobreza" el sistema uruguayo de asignaciones familiares ha sido reorientado hacia la focalización en los sectores más pobres⁸. Las modificaciones del régimen de asignaciones familiares han buscado una mayor equidad en la asignación del gasto, concentrándolo en los quintiles de población más pobre y en la más reciente reforma se han incorporado nuevas categorías de beneficiarios, ya que resultó claro que la hipótesis relativa al empleo (trabajador formal a cargo de una familia) que sustentaba el régimen no era ya válida.

El fundamento central ahora es que un determinado incremento de la asignación monetaria a los hogares contribuye al alivio de la pobreza de los hogares y por lo tanto de los niños. Frente a la progresiva caída del valor de las asignaciones una mejora en los montos asignados estaría logrando esa meta. Como advierte, con acierto, el Informe sobre Desarrollo Humano en Uruguay, 1999 (1999), este instrumento no es idóneo para enfrentar una de las causas estructurales de "la infantilización de la pobreza" que son las altas tasas de fecundidad de los hogares pobres y la maternidad temprana.

Incluso, podría pensarse que de aumentarse los montos, sin que se planteen otras medidas adicionales, se podría estar incentivando la fecundidad en los sectores donde es más alta. Como el citado Informe señala se estaría distribuyendo en forma regresiva la reproducción biológica y social de la población.

las mujeres y 70 para los hombres. La pensión de sobrevivencia de la viuda era vitalicia en todos los casos, en el régimen actual se distingue según sea la viuda menor de 30 años en cuyo caso cobra durante dos años, si tiene entre 30 y 39 años cobra 5 años y si es mayor de 39 es vitalicia.

- 6 En la jubilación común con 35 años de trabajo y 60 de edad la asignación de jubilación es del 50% (en el régimen anterior a la mujer le correspondía el 75% y al hombre el 65%), con 40 años de trabajo y 65 de edad aumenta al 67,5% (en el régimen anterior a la mujer le correspondía el 80% y al hombre 75%).
- 7 Recientemente las organizaciones sindicales han denunciado la existencia de un sector tercerizado en Salud Pública que se encuentra al margen de la seguridad social, en él predominan mujeres, - nurses, personal de enfermería y de servicio- que trabajan en sectores de alta tecnología.
- 8 Mientras que las tasas de natalidad descienden la maternidad adolescente se está incrementando lo que está claramente vinculado a la pobreza. Los datos muestran que el número de embarazos atendidos en la maternidad pública quintuplica el número de embarazos adolescentes cubiertos por el sistema mutual o privado. En un estudio realizado en 1995 se encontró que las madres adolescentes son en su mayoría hijas de madres que tuvieron también su primer hijo en la adolescencia (Instituto Nacional de la Familia y la Mujer, 1999).

Por otra parte, la información disponible sobre gasto en seguridad social nos permite apreciar el bajo porcentaje en el total de prestaciones del Banco de Previsión Social (BPS) del gasto destinado a maternidad y familia, el que llega a un 3.9% del total (cuadro no. 5).

La contribución de las mujeres al mantenimiento de los hogares

Actualmente cada más mujeres -en las edades en que por lo general se asumen responsabilidades familiares- se mantienen en el mercado de trabajo. Estamos en presencia de un modelo de participación laboral femenina que evoluciona hacia la disminución de las diferencias en las tasas de participación en los distintos tramos etarios entre los 20 y los 59 años (gráfico N° 2).

Por otra parte, se puede apreciar que la tasa de actividad de las mujeres con niños pequeños en el hogar presenta un incremento importante en el período 1991- 1999 (cuadro N° 2).

El porcentaje de familias con más de un proveedor ha ido en aumento, poniéndose en cuestión el sistema de un único aportante. En la década del noventa, puede observarse el crecimiento -en casi todos los países de la región latinoamericana- de los hogares que cuentan con más de un aportante económico, tanto en los hogares de los quintiles más pobres como de los menos pobres (Arriagada, 2001). En 1999 el 38% de los hogares biparentales más pobres tenían en Uruguay dos aportantes y en el 78.7% de los más ricos ambos cónyuges trabajan (cuadro n° 3), en tanto nueve años atrás los primeros constituían el 34% y los últimos 67%.

En el pasado una familia con un padre que trabajaba era un resguardo contra la pobreza, hoy es sabido que las familias de dos perceptores son la mejor garantía contra la pobreza, por la importante contribución de los ingresos del trabajo femenino a la economía familiar. Varios estudios han mostrado que el aporte económico de las mujeres que trabajan contribuye a que una proporción importante de los hogares situados sobre la línea de pobreza puedan mantenerse en esa posición (CEPAL, 1995).

Este tipo de familias de dos proveedores crea una fuerte demanda de servicios sociales y servicios para los consumidores (servicios de cuidado de enfermos y guarderías, lavaderos, rotiserías, restaurantes, etc.), aunque el costo de los servicios determina que su acceso sea limitado a los sectores sociales que pueden pagarlos.

Llama la atención, cuando comparamos los países del Cono Sur, que siendo Uruguay el país que posee el más alto porcentaje de hogares biparentales en que ambos cónyuges trabajan sea al mismo tiempo el que presente el más bajo aporte del cónyuge al ingreso familiar (CEPAL, 1997). Se podría hipotetizar que ello se vincula a altos diferenciales de ingresos entre hombres y mujeres y a que las mujeres están ubicadas en una proporción tal vez mayor que en otros países en sectores de servicios sociales altamente feminizados con salarios muy bajos, en los que son probablemente más frecuentes los trabajos de tiempo parcial.

También se constata que en las parejas jóvenes sin hijos y en las parejas adultas sin hijos, la contribución económica de las mujeres es bastante mayor que en los hogares en que hay presencia de hijos, lo cual da cuenta claramente el efecto hijos sobre la posibilidad de obtener mayores ingresos (cuadro n° 4).

Aunque el efecto inhibitorio de los hijos sobre la participación en el mercado de trabajo y en la posibilidad de desempeñar mejores empleos se produce en una fase limitada de la vida, su impacto en la posición económica de las mujeres suele ser de más largo plazo. También - aunque no disponemos de evidencias empíricas en este sentido- el cuidado de las personas mayores puede actuar como una restricción para el desempeño laboral.

Asimismo las mujeres están expuestas al riesgo de disminución de ingresos por el divorcio y la separación. Los divorcios han aumentado de forma notable, la tasa para el año 2000 ha alcanzado el

récord histórico de 49 divorcios cada 100 matrimonios. Las tasas de actividad más altas corresponden a las divorciadas entre los 25 y los 49 años las que alcanzan en 1996 a un 92 % (entre los hombres divorciados esa tasa llega al 95.9%). Si bien no contamos en el país con estudios sobre las consecuencias de los divorcios, la observación muestra que como consecuencia del divorcio las mujeres tienden a tener un nivel económico inferior al anterior al matrimonio⁹.

Las acciones públicas, el mercado y las redes parentales. El cuidado infantil

Los cambios en las formas de vivir en familia y los cambios en el mercado de trabajo no han provocado acciones públicas para atender a las nuevas necesidades¹⁰.

La cobertura de los servicios públicos para el cuidado infantil (y de las personas dependientes) sigue siendo escasa y fundamentalmente un asunto privado de las familias al mismo tiempo que se acentúa el papel del mercado en la oferta de servicios de cuidado de los niños y niñas y personas mayores.

Los actuales niveles de cobertura de los servicios de cuidado infantil en Uruguay presentan dos realidades bien diferenciadas según se trate de niños comprendidos entre 0 y 3 años de edad o de niños ubicados entre 4 y 5 años de edad.

La información para 1999 muestra que la cobertura de los servicios de cuidado infantil (públicos y privados) es muy baja (12.5%) para los niños de 0 a 3 años y mucho más alta para los de 4 y 5 años (80%). Comparando con la información de 1990 se constata que el nivel de cobertura para los niños de menos de 3 años disminuyó levemente en esta década, aumentando en cambio más de 15 puntos porcentuales en el tramo etario de 4 y 5 años, como efecto de la política impulsada en los noventa en el marco de la reforma educativa. Si consideramos ambos grupos de edad, el 66% de los niños en edad preescolar no tienen en 1999 ningún servicio de cuidado (cuadro n° 6).

Debe recordarse que la reforma educativa implementada a partir de 1995 se propuso como una de sus metas la universalización de la cobertura educativa de los niños de 4 y 5 años¹¹. Esto explica el aumento de 16 puntos porcentuales en la atención a ese sector y parte del descenso de la cobertura de los menores de 4 años, dado que algunos servicios existentes para esa población se dirigieron a la atención de los niveles de 4 y 5 años. Por su parte, la información desagregada entre Montevideo y el Interior del país muestra que el descenso en el tramo de 0 a 3 fue desigual ya que el Interior muestra un ligero incremento.

El crecimiento de la matrícula preescolar pública por quintiles de ingresos en el período 1995-1999 revela que los sectores que mayoritariamente se integraron a la educación inicial en el tramo de 3 a 5 años pertenecen a los sectores de menores ingresos. Efectivamente, ese crecimiento de la matrícula de los niños de esas edades pertenecientes a hogares de menores ingresos contribuye a la

9 Se acaban de publicar los resultados preliminares de una encuesta sobre Situaciones Familiares y Desempeños Sociales, realizada en el 2001 en Montevideo y área metropolitana (Bucheli, M.; Cabella W.; Peri A.; Piani, A.; Vigorito, A. 2002), que confirma que las mujeres empeoran su situación económica con el divorcio, aunque evalúan positivamente otros aspectos referidos a la vida afectiva y social.

10 En este trabajo no se hará referencia a legislación protectora de la maternidad (duración de la licencia, proporción del salario que se paga a la trabajadora durante ese período, el período de protección frente a los despidos) ni a las prácticas discriminatorias en los lugares de trabajo.

11 La reforma educativa se concibió en sus objetivos, estrategias y recursos en el año 1995 y se inició en 1996 con la entrada en vigencia de la Ley Presupuestal del período 1996-2000. Con respecto a la educación inicial se propuso brindar cobertura a 45.000 niños de cinco años y 40.000 niños de cuatro años y brindar atención de tiempo completo al 65% de los niños carenciados de cuatro y cinco años.

disminución de la desigualdad en el acceso a la educación preescolar.

Sin embargo, el aumento registrado mantiene la fuerte segmentación en el acceso, tal como resulta de los datos oficiales, en los hogares más pobres de cada diez niños que asisten a educación inicial nueve lo hacen a establecimientos públicos y uno a privado, mientras que los hogares de ingresos más altos recurren con mayor frecuencia a la compra de servicios de cuidado infantil en el mercado – en expansión en los últimos años –, en este estrato de cada diez niños dos asisten a establecimientos públicos y ocho a privados (UNICEF-INE, 2000).

La reforma educativa de 1995 al priorizar al tramo 3 a 5 años y al mantener los mismos horarios de funcionamiento de cuatro horas del sistema escolar (salvo en las nuevas escuelas de tiempo completo ubicadas en algunos barrios con carencias críticas), si bien puede contribuir a contrarrestar los déficit que presentan los hogares más pobres y mejorar el rendimiento de estos niños / as en el ciclo primario, no logra el objetivo de brindar nuevas oportunidades a las mujeres y las familias si no sea extiende la cobertura a edades más tempranas y en horarios más amplios. Los conflictos generados por el trabajo fuera de la casa, deben continuar siendo resueltos por estrategias individuales, circunscriptas a la esfera privada, por lo tanto difícilmente se logre como efecto de esta política el mejoramiento de la tasa de actividad femenina y el incremento de los recursos de los hogares tal como se lo propone el estudio económico que realizó el Banco Mundial para fundamentar el proyecto de Mejoramiento de la Calidad de la Educación Primaria (citado en ANEP, 2000). Como ha sido señalado por especialistas del campo de la educación, el principal objetivo propuesto a la educación infantil, en el marco de las reformas emprendidas en la región, es la prevención del impacto de la desigualdad económica, especialmente la prevención del fracaso escolar en la enseñanza primaria como estrategia para el aumento de su eficiencia (Rosemberg, 2001).

En la década de los 90 se desarrollan dos programas dirigidos a niños preescolares que viven en situación de pobreza, el Plan CAIF en el ámbito nacional (Centros de atención a la Infancia y a la Familia) y el Programa Nuestros Niños en Montevideo (a cargo de la IMM), los cuales cubren a un bajo porcentaje de los niños de los hogares en situación de pobreza¹².

Las regulaciones estatales de las condiciones para el funcionamiento de los centros privados que ofertan servicios de cuidado infantil son recientes. Hasta 1996 no existían en el país normas sobre el funcionamiento de servicios de cuidado infantil, ni un órgano de competencia específica. Ese año la ley 16.802 establece que la guardería privada es *"toda institución cuyo fin principal sea la guarda, cuidado, educación preescolar, estimulación temprana o similar, de niños de 0 a 6 años que asistan durante un período no inferior a las doce horas semanales y que no dependan orgánicamente de la Administración Nacional de Educación Pública o del Instituto Nacional del Menor"*. La reglamentación estableció que también los servicios que desarrollen su actividad en el ámbito de instituciones oficiales o empresas públicas están sujetas a las acciones de registro, habilitación y supervisión previstos por esa ley.

12 El Plan CAIF comenzó a funcionar con fondos públicos, con el apoyo de UNICEF, incorporando en la prestación de servicios a organizaciones de la sociedad civil. Su objetivo es *"impulsar acciones integradas de organismos públicos, gobiernos departamentales y comisiones vecinales para atender las necesidades de las familias con niños preescolares que viven bajo la línea de pobreza"* (Plan CAIF, 1999). Según un estudio realizado por el Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH, 1997) se estima que el Plan en 1997 cubría a un 8% de niños pertenecientes a los hogares pobres del país (unos 6.000) y según datos oficiales del propio Plan atiende anualmente a un 3.5% del total de niños comprendidos entre 2 y 5 años. Luego de la reforma educativa de 1995 se ha planteado extender su atención a edades más tempranas (dos y tres años). Con similar objetivo el programa Nuestros niños en Montevideo atiende aproximadamente a 1.400 niños directamente y se otorgan becas para que guarderías, mayoritariamente en zonas carenciadas, atiendan a 300 niños más (datos proporcionados por la IMM en noviembre de 2001).

Los servicios de atención a los niños más pequeños son denominados en general con la palabra "guardería", el término enfatiza las necesidades de guarda de parte de los padres. Esta denominación ha sido objetada por la connotación que tiene de mera vigilancia y de atención de cuidados primarios, es así que se prefiere el término servicios de cuidado infantil o centros de educación inicial para enfatizar una perspectiva integrada centrada en el doble carácter de educar y cuidar¹³.

Según los datos del Registro de Guarderías del Ministerio de Educación, hay un importante crecimiento de estos servicios en la última década, ya que del total de centros registrados el 37% no tiene más de cinco años de antigüedad y el 23% tiene entre 6 y 10 años de existencia, lo que suma el 61 % del total de guarderías.

En las últimas décadas se han desarrollado servicios privados que tienen motivaciones diferentes: autogeneración de empleo, lucro, promoción social, etc. En un estudio realizado hace más de diez años en Montevideo (Aguirre, Senatore, 1991) se encontraron cuatro modalidades principales de prestación privada: 1. Servicios vinculados al lugar de trabajo o la rama de actividad, ligados en su origen a la reivindicación gremial de los trabajadores. Constituyó una demanda importante de sectores trabajadores nucleados en la central obrera. 2. Servicios vinculados a los complejos de vivienda cooperativa y autogestionados grupalmente como respuesta a una necesidad de las familias afincadas en un territorio común. 3. Servicios solidarios, de carácter popular, dirigidos fundamentalmente a los sectores sociales más vulnerables económicamente. Estas iniciativas contaban frecuentemente con el respaldo de organizaciones sociales, religiosas o instituciones de promoción. 4. Servicios de tipo empresarial, ya sea con fines de lucro o como estrategia de autogeneración de empleo.

Si bien no hemos actualizado este estudio una exploración realizada recientemente nos da elementos para sostener que la modalidad empresarial es la que en la actualidad posee un mayor desarrollo; mientras que la sindical y la cooperativa están en retroceso, en tanto algunos servicios solidarios han logrado articularse con los programas públicos antes mencionados.

Es probable que estos servicios empresariales hayan surgido como estrategias de mujeres con formación docente para la generación y / o complementación de ingresos. Se ha observado que los servicios más recientes (con menos de 6 años de antigüedad) se encuentran ubicados en barrios de población de ingresos altos y medios.

Coincidiendo con lo antes afirmado, la información de la Encuesta Continua de Hogares permite constatar que el aumento significativo de la asistencia de los niños más pequeños a los servicios preescolares privados en el período considerado pertenece a hogares ubicados en el quintil de ingresos más altos (cuadro no. 7).

Frente a la falta de una significativa oferta pública de servicios y al aumento del número de mujeres trabajadoras la oferta privada de servicios de cuidado se dirige a aquellos hogares que tienen capacidad de pago como para adquirir el servicio en el mercado. La función de cuidados desempeñados tradicionalmente por las mujeres de la familia (madres, abuelas, tías) está en crisis y es probable que esta situación se agudice no sólo por la tendencia creciente de permanencia en el trabajo de las madres sino también porque a consecuencia de la reforma de la seguridad social las abuelas tenderán a prolongar su vida activa.

A partir de la reciente reforma educativa estamos en presencia de un sistema dual: 1) la

13 Según el Breve Diccionario Etimológico de la Lengua Castellana de J. Corominas "cuidar" viene del latín *cogitare*, "pensar", de donde pasó a "prestar atención" y de ahí "asistir a alguno" o "poner solicitud en algo". Por su parte, "guardia", "guardería" viene de "el que monta guardia, centinela, vigía". En la literatura norteamericana aparece la expresión "educare" que funde los verbos educar y cuidar en inglés con la intención de superar la dicotomía entre asistencia y educación.

educación inicial con horarios de cuatro horas para los niños de 4 y 5 años, financiada con fondos públicos, integrada al sistema nacional de educación, en proceso de universalización. Es un modelo de responsabilidad pública que se propone la equidad social, con las limitaciones señaladas en términos de la promoción de la equidad de género. 2) Los servicios de cuidado infantil para los más pequeños, ofrecidos por programas públicos focalizados en sectores de pobreza y con baja cobertura. Esta oferta pública fue estructurada procurando evitar la reproducción de la pobreza atendiendo al bienestar del niño y no como una medida para facilitar la entrada de la mujer en el mercado de trabajo. La provisión de servicios de cuidado infantil no ha llegado a configurarse como un derecho social. Los problemas más graves lo tienen las mujeres de bajos ingresos – cuyas tasas de participación siguen subiendo- debido a que no pueden incluir dentro de sus estrategias de cuidado la compra de estos servicios¹⁴. Los medios de comunicación dan cuenta de accidentes domésticos protagonizados por niños que se quedan solos en las viviendas o al cuidado de hermanos mayores, en general hermanas, que cuidan a los más pequeños. El recurso al mercado y a las familias establece diferencias entre las mujeres de los distintos estratos socioeconómicos ampliando la brecha entre las trabajadoras que pueden comprar este servicio y las que no pueden trabajar porque carecen de redes familiares de apoyo y porque los ingresos provenientes de la ocupación a la que podrían acceder no serían suficientes como para adquirirlo.

Recordemos que no sólo las madres de niños pequeños se ven afectadas por la falta de servicios de cuidados sino también mujeres de edades intermedias que ven limitada su disponibilidad para el mercado de trabajo por el tiempo que dedican a la atención y custodia de sus padres y familiares mayores. Esta situación es particularmente grave en un país que tiene en el 2000 una población mayor de 65 años del 13% (11% entre los hombres y 15% entre las mujeres). Existe una tendencia creciente a adquirir en el mercado servicios de cuidado para las personas dependientes, estos servicios coexisten con el trabajo familiar y el trabajo doméstico pago. Las empresas que ofrecen servicios de cuidados a domicilio o en instituciones sanitarias (“servicios de acompañamiento”) por una cuota mensual han crecido en forma significativa en los últimos años. Poseen una plantilla de personal flexible –casi exclusivamente mujeres adultas y sin experiencia laboral previa- tienen arreglos contractuales precarios y sistemas de remuneración a destajo, los que se asocian a jornadas laborales intensas y baja remuneración horaria.

En el contexto la globalización, las transformaciones recientes en las estructuras familiares y en el mercado de trabajo plantean nuevos problemas que son agudizados por las reformas neoliberales. El sistema económico y el bienestar social dependen actualmente, aún más que en el pasado, tanto del trabajo remunerado de hombres y mujeres como del trabajo doméstico y de cuidados familiares, a cargo fundamentalmente de mujeres de la parentela o de mujeres que perciben bajos salarios.

Las transformaciones de la vida familiar (inestabilidad del vínculo matrimonial, diversidad de arreglos familiares), se conjugan con el debilitamiento de la sociedad salarial y la desestructuración del mercado de trabajo que en el pasado jugó como el principal factor de integración social. De allí surgen nuevas necesidades que deben ser cubiertas por el trabajo femenino a través de complejas combinaciones prestaciones de cuidado y que tienden a ser satisfechas a través de trabajos devaluados.

En los análisis sobre los problemas sociales realizados por expertos en políticas sociales es frecuente encontrar que se plantean una serie de relaciones espúreas al establecer un lazo de causa a efecto entre la desintegración familiar (atribuida al trabajo femenino remunerado y al déficit de cuidados), la pobreza y los problemas de aprendizaje de los niños, la delincuencia y la drogadicción de los jóvenes.

14 Sin embargo, puede suceder que para ciertas madres la sola existencia de servicios públicos de cuidado no sea un estímulo suficiente para su incorporación al mercado de trabajo debido a la existencia de otras dimensiones de la exclusión social, objetivas y subjetivas, que interactúan y se potencian.

Si bien numerosas encuestas muestran que los divorcios, separaciones, viudez conducen frecuentemente a una disminución de los recursos familiares, no puede deducirse que estas situaciones precipiten simultáneamente a la precariedad económica y carencias afectivo-relacionales. Las relaciones son complejas y difíciles de establecer.

Hay un conjunto de factores que interactúan para construir progresivamente lo que será a la vez una des-inserción de la vida económica, social, familiar, es decir, una "desafiliación" según el concepto utilizado por Castel (1999). Es una acumulación de factores, una conjunción de riesgos, desocupación, desestructuración familiar y aislamientos los que ponen en cuestión la integración social.

Hacia finales de la década de los 80, la central sindical PIT-CNT planteó la demanda de servicios de cuidado infantil como una necesidad de las trabajadoras asalariadas madres y de los trabajadores en general. La Comisión de Mujeres de la Central, en consulta y discusión con trabajadoras y como resultado de un Seminario realizado en 1987, y de una Mesa Redonda en 1988, con profesionales, técnicos y docentes, concretó una propuesta acerca de las características técnico-pedagógicas que deberían tener estos servicios, los que deberían ser atendidos por el Estado, con los aportes patronales (Comisión de Mujeres del PIT-CNT, s. f). La demanda por guarderías llegó a constituir uno de los cinco puntos de la Plataforma aprobada en el último Congreso realizado por la central sindical en la década de los 80. En los años siguientes fueron presentados por las mujeres de los partidos políticos varios proyectos de ley, ninguno de los cuales llegó a ser aprobado por el Parlamento.

Por su parte, las organizaciones de mujeres del Cono Sur colocaron en el documento de agenda, resultado del Foro de ONG de América Latina y el Caribe de Mar de Plata de 1994, la propuesta de *"Promover debate público sobre la responsabilidad social del trabajo doméstico y el cuidado de niños y personas dependientes"*, así como *"Promover el establecimiento de una red social de salas cunas, jardines infantiles y centros de atención integral a menores, desde su nacimiento hasta los 12 años"*.

En los noventa la situación del mercado de trabajo, la baja participación sindical y las opiniones de muchas personas acerca de que la mejor forma de cuidar a los niños pequeños es el cuidado proporcionado en el hogar, desplazó esta reivindicación de la agenda sindical.

Otros factores inciden en esta situación como el alto costo de los servicios institucionales de cuidado de niños pequeños y la falta de visualización de sistemas alternativos que puedan cumplir con requisitos de calidad.

El resultado es que hasta ahora no se ha planteado un análisis de las diferentes configuraciones posibles para resolver el reparto del trabajo de cuidados, sus aspectos financieros y su incidencia sobre la igualdad de oportunidades entre las mujeres y hombres en el plano laboral.

Consideraciones finales

Hoy día sabemos que el modelo de participación laboral de hombres y mujeres cambió, pero cambió, sobre todo, el modelo de participación laboral de las mujeres que cada vez se interrumpe menos por la llegada de los hijos y que se ha extendido hasta edades más avanzadas que en el pasado.

El trabajo de las mujeres y las transformaciones del mercado de trabajo y de las familias ponen en cuestión los supuestos del bienestar basados en la familia y ciclo vital típicos.

Las desigualdades sociales y las discriminaciones de género en el trabajo y la falta de atención a las nuevas necesidades surgidas en la esfera reproductiva afectan la ciudadanía social de las mujeres. El logro de la justicia de género requiere una radical reestructuración de las relaciones entre las diferentes fuentes proveedoras de bienestar, las familias, el estado, la comunidad y el mercado.

Se plantea la necesidad de encarar de qué forma el Estado y las otras fuentes proveedoras de

bienestar pueden asumir su responsabilidad en cuanto a garantizar el derecho al trabajo de las mujeres y su autonomía económica a través de diferentes medidas y mecanismos.

Se trata de proponer elecciones e instaurar debates amplios sobre la reestructuración de las relaciones entre familias, estado, comunidad y mercado, dentro de un modelo económico y social alternativo al modelo neoliberal. Las características de ese modelo que asegure la justicia social y de género y las modalidades de articulación de las diferentes esferas proveedoras de bienestar es lo que nos toca imaginar.

La participación de interlocutores sociales, económicos, políticos y académicos/os de diferentes disciplinas puede contribuir a la multiplicación de los espacios de discusión y a discernir demandas inmediatas y demandas estratégicas en relación a la redefinición de los derechos sociales desde la perspectiva antes señalada.

Bibliografía

- Aguirre, Rosario y Espino, Alma, "Uruguay. El mercado de trabajo y la calidad del empleo de las mujeres en Uruguay", en: María Elena Valenzuela y Gerhard Reinecke (coords.), *¿ Más y mejores empleos para las mujeres? La experiencia de los países del Mercosur y Chile*, Oficina Internacional del Trabajo, Chile, 2000, pp. 343-404.
- Aguirre, Rosario y Senatore, Olga, 1991, *Estudio para la propuesta de servicios sociales alternativos de cuidado infantil para el apoyo a trabajadoras en barrios populares de Montevideo*, Serie Investigaciones No. 83, CIEDUR, Montevideo.
- ANEP, 2000, *Una visión integral del proceso de reforma educativa en Uruguay 1995-2000*, ANEP, Montevideo, pp. 359.
- Arraigada, Irma, 2001, *Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo*, Serie Políticas Sociales, No. 57, CEPAL, Santiago de Chile, 55- pp.
- Arraigada, Irma, "Globalización y terciarización, ¿oportunidades para la feminización de los mercados y políticas", *Revista de Ciencias Sociales*, No. 18, 2000, pp.9-24.
- Bucheli, Marisa; Cabella Wanda; Peri Andrés; Piani Giorgina; Vigorito Andrea, 2002, *Encuesta sobre Situaciones Familiares y Desempeños Sociales de las mujeres en Montevideo y el Área Metropolitana 2001. Sistematización de Resultados*. Universidad de la República, UNICEF, Montevideo, 83 pp.
- Buxedas, Martín; Aguirre, Rosario; Espino, Alma; 1999, *Exclusión Social en el Mercado de Trabajo. El caso de Uruguay*, Documento de Trabajo 105, Oficina Internacional del Trabajo, Equipo Técnico Multidisciplinario, Santiago de Chile, 174 pp.
- Castel, Robert, 1999, *Les métamorphoses de la question sociale*, Folio/ essais, Gallimard, Francia, 809 pp.
- CEPAL, 2000 a. *Panorama Social de América Latina 1999-2000*, Santiago de Chile, 312 pp.
- 2000 b. *La Brecha de la Equidad*, Santiago de Chile, 311 pp.
- 1997. *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile, 231 pp.
- 1995. *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile, 186 pp.
- CLAEH. 1997. Evaluación del Proyecto de Desarrollo Institucional del Plan CAIF. Montevideo.
- Comisión de Mujeres PIT-CNT, s.f., *Guarderías*, Montevideo, 24 pp.
- Foro de ONG América Latina y el Caribe, 1994, *Las Mujeres del Sur*, Cotidiano Mujer. Montevideo, 61 pp.
- Giambruno, María I.; Pugliese Leticia, 1994, "Años de vida activa y edad media de jubilación en el Banco de Previsión Social". *Congreso de Demografía y Seguridad Social. Conferencia Interamericana de la Seguridad Social*. Cono Sur.
- Instituto Nacional sobre Familia y Mujer, MEC, UNICEF, 1999, *Mujeres y estadística. Series históricas*.

cas e indicadores sobre la situación de la mujer uruguaya durante el siglo XX, Montevideo, 226 pp.

Marinakís, Andrés, 1999, *Género, Pobreza y Empleo en los países del Cono Sur: sus interrelaciones y estado de situación*, Documento de trabajo 112, Oficina Internacional del Trabajo, Equipo Técnico Multidisciplinario, Santiago de Chile, 27 pp.

Plan CAIF, 1998, *Finalidad, estrategias y organización del Plan CAIF*, Montevideo.

PNUD, 1999, *Informe Desarrollo Humano en 1999. Uruguay*, Montevideo, 127 pp.

Rosemberg, Fúlvia, 2001, *Evaluación de programas, indicadores y proyectos de educación infantil*, en: <http://www.worldbank.org/children>

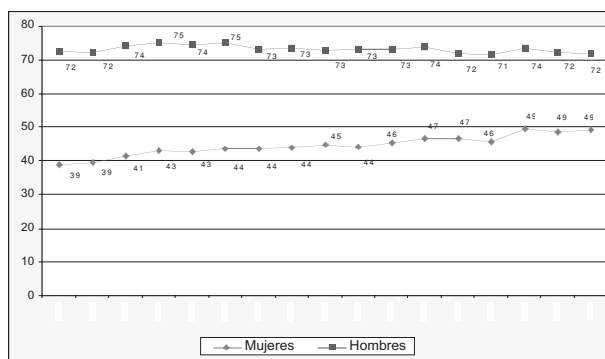
Ruiz Tagle, Jaime, 2000, *Exclusión Social en el Mercado de Trabajo en Mercosur y Chile*, Oficina Internacional del Trabajo, Fundación Ford, Santiago de Chile, 144 pp.

UNICEF- INE, 2000, *Infancia, adolescencia y mujer. Sistema Nacional de Estadísticas*, Montevideo, 155 pp.

Valenzuela, María Elena. "La calidad del empleo de las mujeres en los países del Cono Sur", en María Elena Valenzuela, Gerhard Reinecke (coords.), *¿Más o mejores empleos para las mujeres? La experiencia de los países del Mercosur y Chile*, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, 2000, pp.29-58.

ANEXO DE GRAFICOS Y CUADROS

Gráfico n° 1. Evolución de las tasas de actividad económica según sexo.
Zonas urbanas. 1983-2000.



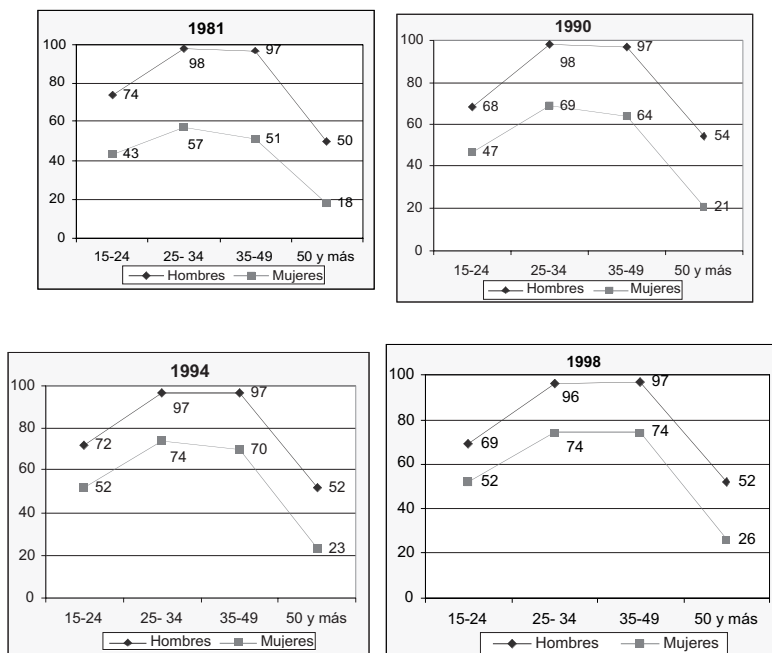
Fuente: Elaboración sobre información de la Encuesta Continua de Hogares, INE.

Cuadro n° 1. Evolución de la tasa de actividad económica según sexo por quintiles de ingreso.
Zonas urbanas. 1990- 1996.

Tasa de actividad	1990		1996		Totales	
	1º quintil	5º quintil	1º quintil	5º quintil	1990	1996
Hombres	74.1	77.7	75.9	73.8	73.2	71.9
Mujeres	39.3	50.1	43.7	52.1	43.4	46.7
Total	55.3	62.5	58.7	61.6	57.0	58.2

Fuente: Buxedas, M., Aguirre, R., Espino A. (1999)

Gráfico n° 2. Tasas de participación en la actividad económica según sexo y tramos de edad, zonas urbanas, 1981, 1990, 1994, 1998.



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL, Panorama Social, 1999-2000

Cuadro n° 2. Evolución de las tasas de actividad de las mujeres de 20 a 44 años según la edad de los niños que habitan en el hogar. Zonas urbanas. 1991- 1999.

Mujeres activas	1991	1999	Variación 99/91
S/ niños	78.3	84.7	6.4
0-3 años	55.2	63.6	8.4
> 3 años	64.3	73.1	8.8
Total	63.6	72.5	8.9

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de la Encuesta Continua de Hogares (1991-1999) realizados por el Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales.

Cuadro n° 3. Hogares urbanos con más de un aportante de ingresos laborales por tipo de hogares urbanos en quintiles seleccionados. Zonas urbanas. 1990-1999.

AÑO	TOTAL DE HOGARES		NUCLEAR BIPARENTAL	
	1º quintil	5º quintil	1º quintil	5º quintil
1990	31.0	35.7	33.6	67.4
1999	37.1	38.2	38.1	78.7

Fuente: Arriagada, I. (2001) sobre la base de tabulaciones especiales de la ECH.

Cuadro n° 4. Familias biparentales, participación en la actividad económica de las cónyuges y aporte de sus ingresos por trabajo al ingreso familiar según existencia de hijos. 1994. Zonas urbanas. Porcentajes.

Composición familiar	Sólo jefe de hogar	Jefe y cónyuge	Otras combinaciones	Sin PEA	% de aporte del cónyuge
Pareja joven sin hijos	19.7	72.8	6.7	0.8	35.1
Familia con hijo mayor entre 0 y 12 años	38.3	54.7	5.8	1.2	28.8
Familia con hijo mayor entre 13 y 18 años	27.7	36.3	34.0	1.9	28.4
Familia con hijo mayor de 19 años y más	4.0	2.9	89.5	3.6	22.2
Pareja adulta sin hijos	21.3	19.5	8.8	50.4	32.7

Fuente: CEPAL, 1997, Panorama Social, cuadros VI 4.2. y 4.3.

Cuadro n° 5. Prestaciones del Banco de Seguridad Social según tipo de riesgo. 1999.
Datos absolutos y porcentajes.

TIPO DE RIESGO	Millones de U\$S	Porcentaje	% del PBI
Invalidez, vejez y sobrevivencia	2.343.9	79.9	11.0
Seguro de enfermedad	387.6	13.2	1.8
Familia y maternidad	113.8	3.9	0.5
Seguro de desempleo	88.7	3.0	0.4
Total	2.934.0	100	13.8

Fuente: Equipo de Representación de los Trabajadores en el BPS, en base a Boletín Estadístico 2000.

Cuadro no. 6. Cobertura de servicios de cuidado infantil en Uruguay. Zonas urbanas. Años 1990 y 1999¹⁵
Porcentajes.

Edad de los niños	1990	1999	Dif. % 1990-1999
0-3 años	14.1	12.5	-1.6
4-5 años	64.1	80.0	+15.9
0-5 años	30.3	34.8	+4.5

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de la Encuesta Continua de Hogares (1990-1999) realizados por el Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales y estimaciones de población de CELADE.

Cuadro no. 7. Hogares con niños de 0 a 3 años según tipo de asistencia a preescolar por quintiles de ingreso del hogar

Quintiles de ingreso	1991	1991	1999	1999
	Público	Privado	Público	Privado
Q 1	10.1	4.1	17.5	1.9
Q 2	17.1	10.9	16.8	8.2
Q 3	25.6	13.0	32.1	10.7
Q 4	22.5	27.0	16.1	21.4
Q 5	24.8	45.1	17.5	57.9
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de la Encuesta Continua de Hogares (1991-1999) realizados por el Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales.

- 15 Para la construcción de este indicador se siguieron las recomendaciones de CEPAL, (2001), adaptándose los tramos de edad a partir de la consideración de que en el país las edades de 4 y 5 años son el objetivo de la política de universalización de la prestación de educación inicial. Número de niños y niñas de 0 a 3 años que asisten a algún establecimiento de cuidado infantil sobre el total de niños y niñas del mismo grupo de edad, por 100, y el número de niños de 4 y 5 años que asisten a algún establecimiento de cuidado infantil sobre el total de niños y niñas del mismo grupo de edad, por 100.

Maternidad y trabajo asalariado. Las estrategias de cuidado infantil de las mujeres en Montevideo.

Estudio de caso múltiple

Karina Batthyány

1. Introducción

La relación entre maternidad y trabajo es un tema aún escasamente estudiado en nuestro país a pesar del creciente número de trabajadoras madres. El presente artículo tiene como propósito exponer diversos aspectos relativos a la relación entre responsabilidades familiares de cuidado infantil y obligaciones laborales de las mujeres a partir de una investigación recientemente finalizada realizada en el Área de Sociología de las Relaciones de Género¹.

Es por todos sabido que la relación entre maternidad y trabajo asalariado plantea tensiones y puede ser un factor que incide desfavorablemente en las oportunidades laborales en el marco de las transformaciones de las estructuras familiares. Podemos analizar esta relación en otro sentido, planteándonos como hipótesis que las estrategias adoptadas de cuidado de los niños por parte de las mujeres madres trabajadoras se ven influenciadas por el sistema normativo en el ámbito de trabajo, por las posibilidades de acceso a servicios y redes familiares, lo cual tiene que ver con su ubicación en el sistema de estratificación social.

2. Género, responsabilidades familiares y cuidados infantiles

Por medio del análisis de las formas de cuidado, especialmente del cuidado infantil, se pueden evidenciar los fundamentos ideológicos y los sistemas de legitimación de una determinada división social y sexual del trabajo. Este tema de los “cuidados infantiles” lejos de estar en el margen de la política es en realidad un tema de primer nivel al cual los diferentes países han debido responder a finales del siglo veinte y más específicamente a partir de los años 60, momento en que se evidenció un crecimiento continuo y marcado de la participación femenina en el mercado de trabajo. (Jenson et Sineau, 1998).

Encontramos situaciones diferenciales según los países, un buen número de países consagran una atención particular al tema de la conciliación entre actividad laboral y responsabilidades familiares desarrollando diversas políticas de ayudas para el cuidado de los niños pequeños, especialmente en el marco de los países de la Unión Europea, mientras que en los países en vías de desarrollo, y más particularmente en el caso de Uruguay, la situación es de una ausencia significativa de este tema en la agenda pública de discusión y, por tanto, una ausencia también de políticas concretas que permitan o faciliten la articulación entre la vida productiva y reproductiva de varones y mujeres².

-
- 1 La investigación “Maternidad y trabajo asalariado de las mujeres en Montevideo” en la que se basa este artículo fue realizada en el marco del Proyecto de Investigación “Trabajo y ciudadanía social de las mujeres en Uruguay”, dirigido por Rosario Aguirre, financiado por la CSIC (2000-2002) de la UDELAR, Montevideo, Uruguay.
 - 2 Al respecto, desde 1989 el Haut Conseil pour la Population et la Famille de la Unión Europea presentaba iniciativas tendientes a facilitar la articulación entre la vida laboral y familiar de varones y mujeres. Asimismo, recuérdese la ratificación de nuestro país del Convenio 156 de OIT.

El ingreso masivo de las mujeres al mercado de trabajo se corresponde con modificaciones de orden cultural profundamente arraigadas. Estas modificaciones ponen en cuestión la idea de la eficacia de las políticas familiares que se basaron solamente en las ventajas materiales (asignaciones familiares, primas por hogar constituido, matrimonio y nacimientos). Más allá de las prestaciones financieras, se plantea en efecto el problema de la conciliación de la vida profesional y de la vida familiar, que debe conducir a una innovación en las políticas definiendo nuevas formas de cuidado de las personas dependientes, nuevas formas de organización del trabajo y una mejor consideración del espacio familiar.

La constatación de que en la actualidad la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo femenina ha llegado a superar a la de la fuerza de trabajo masculina, y que el aporte de la mujer es cada vez más indispensable para cubrir los costos de manutención de las familias pone en cuestionamiento la vigencia de la asignación tradicional de los roles de género, la división sexual del trabajo a nivel de las estructuras familiares.

Diversos estudios³ realizados en países europeos, en México, Argentina y Chile constatan que la incorporación de la mujer al mundo laboral ha comenzado a cambiar la asignación de algunos roles en el hogar. No obstante se mantiene la tendencia a considerar al hombre como principal proveedor y a la mujer en su rol de reproductora de la familia, aun cuando ésta tenga responsabilidades laborales en condiciones similares a las del hombre.

Entre las consideraciones que limitan el proceso de flexibilización de roles, aparece como relevante la dimensión cultural e ideológica que asigna, por una parte un escaso valor al trabajo doméstico y a quien lo realiza y por la otra, mantiene un discurso igualitario respecto a las responsabilidades domésticas y familiares compartidas.

El ciclo vital y laboral de mujeres y varones presenta algunas diferencias, tal como nos plantea María de los Angeles Durán. La mayor parte de los varones venden su tiempo en el mercado de trabajo durante un período determinado que les permite generar derechos suficientes para su auto-mantenimiento y el de sus hogares. *“Sin embargo, la mayoría de las mujeres asumen un contrato social implícito que las vincula con sus familias durante toda su vida en la cesión de su fuerza de trabajo, sin límites definidos en el número de horas diarias, ni en el número de días y años. Actualmente, y de manera cada vez más creciente, las mujeres tratan de mantener con el sistema económico, político y administrativo una relación individualizada en lugar de derivándola de los varones de su familia, pero su acceso al mercado de trabajo, está muy dificultado por la carga de trabajo no remunerado que se les adscribe socialmente”*⁴. (Durán, M.A 2000)

El tema del cuidado y las responsabilidades familiares, principalmente el cuidado de los niños y las personas dependientes, plantea hoy más que nunca la interrogante acerca de la posición de las mujeres y su igualdad en distintos ámbitos de la sociedad, pero principalmente en la esfera de la familia y el trabajo. Se trata de un elemento que cuestiona el acceso a la ciudadanía social por parte de las mujeres.

Aunque existen rasgos comunes a todas las mujeres que tienen responsabilidades familiares, no son un grupo homogéneo, pues sus responsabilidades dependerán de la clase social a la que pertenecen, la edad, estado civil o el lugar de residencia.

El aumento generalizado de la tasa de actividad femenina, particularmente de las madres,

3 Véase entre otros De Barbieri (1984), García y Oliveira (1994), García (1998), Grupo Iniciativa Mujeres (1999), Jenson y Sineau (1998), Knijn y Ungerson (1997), SERNAM (1999), Wainerman (2000), y García y Oliveira (2001).

4 Durán, M. A “Uso del tiempo y trabajo no remunerado”. Revista de Ciencias Sociales, Número Monográfico: Desigualdades sociales de género. FCU. Montevideo, 2000.

plantea en nuevos términos la pregunta acerca de las obligaciones familiares y su forma de compartirlas. La pregunta se plantea a su vez a nivel macro y a nivel micro, al interior de las familias, la división de tareas entre varones y mujeres y entre generaciones. ¿Quién asume los costos del cuidado de las personas dependientes? ¿Cómo creen las personas, varones y mujeres, que debe realizarse la división de roles y responsabilidades ente el Estado, la familia y el mercado de trabajo? ¿Cuáles son los procesos políticos institucionales y culturales que participan de la construcción de los diferentes modelos de Estados de Bienestar y del cuidado de las personas dependientes?

Las diferentes respuestas que puedan darse a estas preguntas, la intervención y articulación de diferentes actores en el cuidado de las personas dependientes es un elemento estructurante de la posición de las mujeres en las familias y en el mercado de trabajo, así como determinante de la efectiva capacidad de ejercer los derechos vinculados a su ciudadanía social.

Analizar estos temas nos permite realizar una lectura desde una perspectiva de género de los diferentes regímenes de bienestar y de las políticas sociales que impulsan. Resulta muy pertinente para comenzar a analizar conceptualmente el tema de los cuidados y las responsabilidades familiares, la pregunta que se formulan Laufer y Silvera “*en relación al cuidado de las personas dependientes ¿quién es providencial, el Estado o las mujeres?*” (Laufer et Silvera, 2001, traducción propia)

La primer distinción clásica proviene de la diferenciación entre trabajo remunerado y trabajo no remunerado⁵. Es pertinente, por tanto, definir brevemente que se entenderá en este trabajo por trabajo no remunerado para avanzar luego hacia la conceptualización del tema de cuidados y responsabilidades familiares. Se trata de una noción muy amplia que abarca tanto el trabajo en el sector informal como el trabajo doméstico, las actividades de beneficencia como las actividades que contribuyen a la economía de subsistencia. En este trabajo se limitará el concepto y el análisis a la cuestión doméstica, al trabajo no remunerado dentro del ámbito doméstico, al trabajo realizado en la esfera familiar, que contribuye directamente al bienestar de los otros.

La noción de “cuidados” se ha vuelto una noción clave para el análisis y la investigación con perspectiva de género sobre las políticas de protección social. Se trata de un concepto sobre el que existen varias definiciones y está aun lejos de ser una noción de consenso. Los debates académicos sobre su contenido se remontan a los años 70 en los países anglosajones impulsados por las corrientes feministas en el campo de las ciencias sociales⁶.

Pueden encontrarse una serie de conceptualizaciones del “**cuidado y las responsabilidades familiares**” en la literatura más reciente sobre el tema, básicamente todas estas definiciones concuerdan en tratar este como uno de los temas sustantivos más directamente relacionados al real ejercicio de la ciudadanía social de las mujeres. En términos generales podemos concebir al cuidado como una actividad femenina generalmente no remunerada, sin reconocimiento ni valoración social⁷.

Podemos decir, sin pretensión de otorgar una definición detallada, que el cuidado designa a la acción de ayudar a un niño o a una persona dependiente en el desarrollo y el bienestar de su vida cotidiana. Engloba, por tanto, hacerse cargo del cuidado material (trabajo), del cuidado económico (costo), y del cuidado psicológico (afectivo, emotivo, sentimental). Puede ser realizado de manera honoraria o benéfica por parientes en el marco de la familia, o puede ser realizado de manera remunerada en el marco o no de la familia. La naturaleza de la actividad variará según se realice o no dentro de la familia y también de acuerdo a si se trata o no de una tarea remunerada. (Letablier, 2001).

5 Ver por ejemplo: Delphy (1998), Duran (1987) y Maruani, Rogerat, Torns (1998)

6 En este sentido se destacan: Pateman (1988), Hochschild (1990 y 1997), Knijn y Kremer (1996).

7 Ver: Durán (2000), Batthyány (2000), Fraser (1997), Aguirre (1997)

Como reconoce M. A. Durán (Durán 2000, op.cit), las preocupaciones por transformar y encontrar soluciones a este tema presentan desafíos a la teoría y a la investigación, por encontrarse las posibles soluciones directamente relacionadas a un cambio cultural complejo e incierto, que comprende aspectos subjetivos y simbólicos. La igualdad entre los géneros plantea problemas de difícil solución a nivel teórico y organizativo. Las mujeres han desempeñado tradicionalmente tres funciones claves para la reproducción social: la gestación de nuevas vidas, la prestación directa de servicios al conjunto de la población por medio de la estructura de los hogares y la cohesión afectiva y expresiva. ¿Cómo se reorganizarán estas funciones en el marco de nuevas relaciones de género?

3. Breve reseña metodológica y principales objetivos del estudio

Los objetivos planteados en la investigación referida fueron: conocer las principales estrategias, formales e informales que desarrollan las mujeres uruguayas para compatibilizar su vida laboral con las responsabilidades familiares, especialmente las tareas de cuidado y atención de los niños pequeños y conocer cómo perciben las trabajadoras las necesidades, obligaciones y responsabilidades del cuidado y los servicios de proximidad.

Se desarrolló una estrategia de estudio de caso múltiple, contemplando dos casos a analizar. Dada las dificultades para delimitar el universo de madres trabajadoras, y de realizar un estudio representativo, se ha optado por definir dos casos paradigmáticos donde estudiar el fenómeno en cuestión: la relación entre maternidad y trabajo. Optar por un estudio de dos casos permite obtener información sobre mujeres con características socioeconómicas y condiciones laborales distintas, permitiendo comparar los hallazgos en función de estas variables.

Los casos seleccionados se corresponden con ámbitos laborales de los servicios que han incorporado en los últimos años un número creciente de mujeres. Dentro del sector público la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM) y dentro del sector privado al sector financiero, tomando dos instituciones que lo representan (un Banco tradicional y una Casa de Crédito y Préstamos).

El sector financiero fue seleccionado teniendo en cuenta que es el sector que ha presentado la más alta tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo femenina (en el período 1988-1997 la tasa de crecimiento anual del empleo femenino en los establecimientos financieros fue de 10.4 frente a una tasa de crecimiento global del empleo femenino de 4.6)⁸. Tiene, por otra parte, una importante diferenciación interna: la banca con una importante y antigua sindicalización y las casas financieras con una muy reciente sindicalización y con fuerte predominio de trabajadoras jóvenes.

Un estudio de caso de este tipo no pretende alcanzar representatividad estadística sobre el universo objetivo, sino lograr una aproximación analítica al tema definido. Además, hace posible la reiteración del estudio en otros ámbitos laborales que nucleen mujeres con características socioeconómicas diferentes e inmersas en otros contextos de trabajo. Según la clasificación que Coller (Coller, 2000) realiza de los estudios de caso según el alcance que se proponen, estamos ante un estudio de caso genérico o ejemplar ya que ilustra acerca de una característica que se encuentra presente en otros casos y que al investigador le interesa estudiar.

A su vez, trabajar con casos que presentan características diferenciales permite contrastar el fenómeno estudiado en función de diversas variables, por ejemplo si las estrategias de cuidado adoptadas son independientes del sistema normativo del ámbito laboral, de la cantidad de horas de traba-

8 Véase Arriagada Irma "Globalización y tercerización: ¿oportunidades para la feminización de mercados y políticas?" en Revista de Ciencias Sociales No. 18, Departamento de Sociología, FCS-UDELAR, FCU, Montevideo 2000.

jo o del salario percibido o si se ven afectadas por ello. Las variaciones entre un caso y otro permiten analizar las causas del comportamiento diferenciado.

Partiendo del supuesto de que es en los primeros años de vida del niño cuando se presentan las mayores dificultades para la madre a la hora de insertarse en el mercado laboral, debido a la menor oferta de servicios de cuidado para niños pequeños, se limitó el estudio a las madres con hijos menores de 5 años. A su vez, y por tratarse de un estudio de caso, el universo de estudio encuentra sus límites en los casos seleccionados, por lo que se hará referencia exclusivamente a las madres con hijos menores de 5 años de la IMM y del sector financiero, más precisamente de un Banco tradicional y de una Casa de Crédito y Préstamos⁹.

4. Principales características de las entrevistadas

En primer lugar es pertinente mencionar que recordando que la población objetivo de nuestro estudio son madres con hijos en edad preescolar, la caracterización de éstas mujeres en algunas variables básicas presenta cierta homogeneidad. Las edades de las entrevistadas varían entre 23 y

- 9 El tipo de muestreo realizado se puede definir como una muestra estratégica o por conveniencia dado que la selección de madres a encuestar estuvo sujeta a diversos factores influyentes. El primer paso fue conocer el universo de los tres lugares seleccionados para realizar el estudio. Una decisión metodológica previa al inicio del campo fue contemplar a la hora de seleccionar a nuestras entrevistadas, los distintos sectores de trabajo y cargos existentes, para obtener respuestas de trabajadoras situadas en distintos escalafones laborales.

CASO 1: Gobierno departamental de Montevideo. En la Institución Pública (IMM), la información obtenida permitió delimitar el universo de madres con hijos menores de 5 años, pudiendo en el muestreo abarcar a trabajadoras de diversos cargos: profesionales categoría A, analistas de sistemas e ingenieras en computación, docentes, especializadas y técnicas, administrativas, y obreras y de oficio.

- Total de madres con hijos menores de 5 años: 210
- Total de entrevistadas: 84

CASO 2: Sector financiero, integrado por un Banco privado y una Casa de crédito.

En el Banco se logró entrevistar al total de mujeres con las condiciones requeridas, que suman un total de 18 casos y se distribuyen en los siguientes cargos: gerentas, subjefas, auxiliares administrativas, oficiales y cajeras.

- Total de madres con hijos menores de 5 años de casa central de Montevideo: 18
- Total de Entrevistadas: 18

En la Casa de crédito no se obtuvieron datos acerca del universo de madres con hijos menores de 5 años, pero si el total aproximado de mujeres en la empresa.

- Total aproximado de mujeres de casa central en Montevideo: 240
- Total de Encuestadas: 48

Técnica empleada: La técnica seleccionada para obtener la información fue la encuesta personal o entrevista "cara a cara". El formulario estuvo compuesto mayoritariamente por preguntas cerradas, complementándose con algunas preguntas abiertas; las que se subdividieron en cinco áreas de relevamiento: composición familiar y características del hogar, historia laboral y opiniones sobre la actividad laboral actual, labores domésticas y de cuidado, tiempo libre y salud, y por último un bloque de preguntas destinadas a temas generales de las mujeres y de la agenda pública.

Una descripción más detallada del diseño metodológico puede encontrarse en "Maternidad y trabajo asalariado" Informe de Investigación No. 30 de la Serie Informes de Investigación del Departamento de Sociología, FCS, UDELAR.

47 años, encontrándose la concentración más fuerte entre los 31 y 35 años y la menor entre los 41 y 47 años de edad. En el tramo de edad comprendido entre 31 y 35 años se concentra el 37% de las entrevistadas. Asimismo, observamos una diferencia importante en uno de los grupos seleccionados para el estudio de caso. Dentro del sector financiero, en la Casa de crédito el 44% de las entrevistadas es menor de 30 años.

En lo que refiere al nivel educativo encontramos entre nuestras entrevistadas un nivel considerablemente elevado. El 26% tienen una carrera universitaria completa y el 19% universidad incompleta. Tan sólo 2 casos (1%) tienen como último nivel alcanzado primaria completa. Al observar las diferencias por lugar de trabajo, es en la IMM donde se encuentra un mayor porcentaje de profesionales (40%), mientras que en la Casa de Crédito (correspondiente al Sistema financiero) no se encuestó a ninguna madre con universidad completa.

En lo que refiere a la situación conyugal de las entrevistadas, el 85% vive en pareja, mientras que el 9% son separadas o divorciadas y el 7% solteras. Este alto porcentaje de mujeres viviendo en pareja, que determina por tanto un alto porcentaje de hogares de tipo nuclear, se debe al ciclo vital particular de las entrevistadas en su condición de madres de niños pequeños (recordemos que de acuerdo a las estadísticas oficiales el mayor número de rupturas de pareja se dan con posterioridad a los 7 años de matrimonio).

La jornada laboral de las entrevistadas presenta variaciones según el lugar de trabajo. Del total de entrevistadas, más del 50% trabaja entre 20 y 40 horas, el 46% trabaja más de 40 horas semanales, mientras que tan sólo 2 casos (correspondientes a madres con horario reducido por lactancia) lo hacen menos de 20 horas. Las entrevistadas que trabajan más de 40 horas semanales son mayoritariamente las empleadas de la Casa de crédito (94%). En el caso de la IMM y del Banco el porcentaje de madres que trabajan más de 40 horas ronda el 22 %.

Con respecto a la estratificación ocupacional, la selección de las entrevistas se realizó cubriendo la gama más amplia de puestos de trabajo en cada uno de los casos. En la IMM, se relevaron los siguientes cargos: especializadas y técnicas, administrativas, obreras y de oficio. A su vez, un elevado porcentaje de las encuestas realizadas en la Intendencia corresponde a profesionales, discriminándose en “profesionales categoría A” y “analistas de sistemas e ingenieras en computación”. También fueron encuestadas algunas docentes. En los casos correspondientes al Banco se entrevistaron cajeras, auxiliares administrativas, subjefas y gerentas, abarcando la mayoría de los cargos que la institución presenta, realizándose un censo en esta institución puesto que se entrevistó a todas las mujeres madres de niños menores de 5 años. En la Casa de crédito, se entrevistaron también, trabajadoras de diferentes cargos: supervisoras y programadoras, encargadas y auxiliares 1°, auxiliares 2°, cajeras y auxiliares 3°, cubriendo la totalidad de la estructura ocupacional.

En lo que refiere a los ingresos por el trabajo¹⁰, por el tipo de casos seleccionados, nos enfrentamos a una población de ingresos medios y altos. Obsérvese que un 15% de las entrevistadas posee ingresos menores a \$ 6500¹¹ y un 19% tiene ingresos mayores a \$15000. Al observar las diferencias por lugar de trabajo, vemos que es en la Casa de crédito donde se agrupa el mayor porcentaje de encuestadas en el nivel menor de ingresos (21%), y en el Banco donde se concentra el mayor porcentaje de trabajadoras con un ingreso superior a los \$ 15000 (44%). En la IMM el 37% de las entrevistadas gana entre \$ 10000 y 15000, un 29% gana entre \$ 6500 y \$ 10000 y un 21% gana más de \$ 15000.

10 Los ingresos fueron medidos a través del salario nominal de las encuestadas. En los casos de multiempleo el valor que asume la variable se corresponde con la suma de todos los salarios nominales que la trabajadora percibe.

11 Al momento de realizar el relevamiento, el dólar se cotizaba a \$U 13.

Analizando el aporte económico que realizan estas mujeres a sus hogares, observamos que en la amplia mayoría de los casos el mismo es significativo, ubicándose en situación de co-provisión económica, más del 60% de las entrevistadas aportan ingresos aproximados a la mitad del ingreso total del hogar. Obsérvese que un 23% declaró aportar un poco menos de la mitad, un 27% la mitad de los ingresos y un 25% más de la mitad de los ingresos. Por otra parte, el 11% de las entrevistadas, principalmente trabajadoras de la Casa de crédito, aporta menos de la mitad de los ingresos al total de ingresos del hogar. A su vez, encontramos un 13% cuyos ingresos representan el total de ingresos del hogar (se trata de los hogares monoparentales).

En el caso del sector público, en la IMM, encontramos que el porcentaje de mujeres en situación de co-provisión económica es muy importante, el 72% de las mujeres aporta la mitad o más de los ingresos. En el sector financiero, el 58% de las mujeres aporta la mitad o más de los ingresos a su hogar. Las diferencias al interior del sector también son significativas, ya que en el caso de la Casa de crédito, encontramos un 40% de mujeres que aportan menos de la mitad de los ingresos del hogar.

Estas cifras, y las relacionadas con la tendencia general a nivel de los hogares en Uruguay evidencian que el aporte de las mujeres a los hogares en este estrato ocupacional está lejos de ser un aporte complementario, secundario o menor. En este sentido, el mito del hombre proveedor del sustento económico de los hogares parecería develarse con estos datos. Estas mujeres trabajan y aportan un porcentaje significativo de los ingresos totales del hogar.

Como se ha evidenciado en estudios anteriores¹², el modelo de dos proveedores económicos en el hogar es una opción cada vez más generalizada en la población, que si bien responde a razones económicas, también responde a otras razones de índole no económica. Las razones económicas son las que movilizan más bien a los sectores de menores recursos en los que prevalecen valores tradicionales acerca de la división sexual del trabajo en el hogar y la permanencia de las mujeres en la esfera doméstica. En cambio, en los sectores con mejor situación económica, con altos niveles de educación, prevalecen valores por lo general compartidos por ambos cónyuges que aprecian la realización y autonomía personal.

Con la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, una serie de servicios y tareas que tradicionalmente eran desarrolladas por éstas, necesitan ser reevaluados, reorganizados, modificando la distribución social y sexual de trabajo imperante. Las mujeres han desempeñado tradicionalmente tres funciones claves para la supervivencia de la sociedad: *“la gestación de nuevas vidas, la prestación directa de todos los servicios básicos al conjunto de la sociedad por medio de los hogares (alimentación, cuidado de la salud, vestido, atención de viviendas, socialización inicial, etc.) y la cohesión afectiva y expresiva”*. (Durán, 2000, op cit.) Estas tres funciones siguen siendo básicas para la estructuración social, la pregunta a formularse es, si la igualdad entre los géneros se desarrolla, ¿qué sucederá con las funciones diferentes que hasta ahora se les asignaba a unos y otras?

5. Estrategias diferenciales para el cuidado de los niños

Como hemos mencionado, frente a la masiva incorporación de las mujeres al mercado de trabajo, lo más común es que el cambio en la participación económica de las mujeres no implique una reestructuración del hogar, no hay redistribución de tareas y responsabilidades hacia los miembros varones, las mujeres ven sobrecargadas sus labores y se impone la ayuda de otros integrantes del núcleo familiar y de las redes de parentesco. No existe una política nacional integrada relativa a los servicios de cuidado infantil, actuando en esta esfera varias instituciones y programas públicos y

12 Entre otros: Wainerman, C. Y Heredia, M. “El trabajo en familias de dobles proveedores. Producción y reproducción”. Ponencia en el III Congreso Sudamericano de ALAST, Buenos Aires, 2000.

privados, formales e informales. ¿Cuáles son las estrategias de cuidado que llevan adelante las mujeres? ¿A qué tipos de servicios recurren?

Una de las primeras tensiones a resolver es la atención de los niños mientras sus padres, especialmente su madre, desarrollan sus actividades laborales. Las opciones posibles cubren distintas alternativas, desde las institucionales (guarderías o jardines) hasta modalidades más informales como la permanencia en la casa del niño a cargo de familiares o trabajadoras domésticas o el cuidado de amigos o vecinos.

Apoyos institucionales de cuidado

En la investigación desarrollada, encontramos que la mayoría de las entrevistadas recurre a la estrategia del cuidado institucional de manera preferencial, es decir, dejar a su hijo en una guardería o jardín al menos en parte de su horario laboral. Otra modalidad de cuidado importante utilizada por casi el 50% de las entrevistadas es la permanencia en la casa del niño al cuidado de personal doméstico. Al respecto es importante señalar que aquellas madres que recurren a esta estrategia de cuidado, cuentan en su amplia mayoría con servicio doméstico diario en sus hogares. El 49% de las madres encuestadas declara que sus hijos se quedan en la casa mientras ellas trabajan, ya sea la totalidad de su horario de trabajo o un lapso del mismo. Se observa que la permanencia de los niños en la casa está relacionada con la tenencia de empleada doméstica, pues mientras el 88% de quienes tienen empleada diariamente permanecen en la casa, tan sólo el 37% de quienes no cuentan nunca con empleada lo hacen. Por otro lado, un 20% recurre a estrategias que implican seguramente un gasto económico menor, como ser dejar el o los niños en casa de un familiar o vecina. Recordemos que en todos los casos se trata de estrategias múltiples, que se combinan entre sí para atender distintos momentos del día.

Si analizamos estas estrategias comparativamente en los dos casos estudiados, encontramos que la mayoría de las mujeres recurre al cuidado institucional ofrecido por jardines o guarderías como estrategia de cuidado para sus hijos, al menos algunas horas al día. Las trabajadoras de la IMM recurren a esta solución en un 70% y las del sector privado, 83% en el caso del banco y 67% en la casa de crédito.

La siguiente estrategia de cuidado es la permanencia del niño en la casa mientras la madre trabaja, al cuidado de personal doméstico o familiares. En este caso observamos una diferencia entre el sector público y el financiero, siendo el porcentaje de mujeres que recurre a esta modalidad de cuidado algo mayor en el sector financiero que en la IMM. Obsérvese a su vez que las trabajadoras de la Casa de crédito optan más por esta modalidad que las del Banco.

Observamos a su vez la importancia de las redes familiares en el cuidado y atención de los niños pequeños así como la baja incidencia de la cobertura pública o estatal para estos niños. Del total de entrevistadas, un 9% envía a sus hijos menores a una guardería o jardín público, no habiendo diferencias significativas en los dos casos estudiados. Con respecto a las redes familiares, un 16% del total de entrevistadas recurre al menos durante algunas horas del día a esta modalidad de cuidado, dejar el niño en la casa de un familiar mientras trabaja. En los dos casos trabajados la diferencia en este punto es significativa, ya que son porcentualmente el doble las trabajadoras del sector financiero (22%) que recurren a un familiar para cuidar a sus hijos que las trabajadoras de la IMM (11%).

Así mismo, resulta significativo destacar que la opción de dejar el niño a cuidado de una vecina a cambio de un pago económico, es un recurso utilizado principalmente por las trabajadoras de la Casa de crédito dentro del sector financiero, siendo menor su importancia entre las trabajadoras de la IMM. Recordemos que las trabajadoras de la casa de crédito son las promedialmente peor remuneradas, quizás esta estrategia de cuidado informal resulte más económicas para ellas.

Cuadro N° 1 – Lugar de permanencia de los niños mientras la madre trabaja (respuesta múltiple)¹³
Datos porcentuales

Servicio de cuidado		Gob. Dep.	Sector Financiero	
	Total	IMM	Banco	C. Crédito
Guardería o Jardín Público	9.3	9.5	11.1	10.4
Guardería o Jardín Privado	56.7	60.7	72.2	56.3
En la casa de vecina con pago	4.0	2.4	0.0	8.3
En la casa de vecina sin pago	1.3	1.2	5.6	0.0
En la casa de un familiar	16.0	10.7	22.2	22.9
En la propia casa	49.3	47.6	50.0	52.1

Las trabajadoras de la IMM que envían sus hijos a jardín o guardería, un 34% utiliza el servicio de guardería de la institución. A su vez, un 52% opta por enviar a sus hijos a jardines privados (particulares o de colegios). Un 10% de los niños asisten a jardines públicos de ANEP y un 3% a jardines del plan CAIF.

Las trabajadoras del sector financiero disponen de una guardería y jardín vinculada al sindicato de empleados bancarios. En el caso del banco, de los niños que asisten a guardería un 47% lo hace al jardín de AEBU, un 40% a otros jardines privados y un 13% a jardines públicos de ANEP. En la casa de crédito, la utilización del jardín de AEBU es significativamente menor, tan sólo un 6% envía sus hijos allí. El 78% de estas madres envían sus hijos a otros jardines privados y un 12% a jardines públicos. A su vez, en este caso un 3% utiliza los planes CAIF¹⁴.

Apoyos no institucionales de cuidado

En el siguiente cuadro encontramos la información referente a las alternativas de apoyo para el cuidado de los hijos pequeños, ¿a quiénes y con qué frecuencia recurren las mujeres para resolver situaciones más puntuales de cuidado de sus hijos pequeños, más allá de la organización diaria del tema? Este es sin duda un punto importante pues nos permite aproximarnos a las estrategias más informales de cuidado, a las estrategias que complementan diaria u ocasionalmente las soluciones antes vistas.

Una primer constatación al respecto es que el funcionamiento de redes familiares o informales de cuidado presenta cortes claros de género. Observamos con claridad en el cuadro que los recursos a los que se recurren son recursos o redes constituidos esencialmente por mujeres. Mientras que las redes de apoyo conformadas por varones parecen no tener una presencia importante, la solidaridad de género femenina parece imponerse. Dentro de las redes femeninas a su vez priman las ayudas

13 Ante esta pregunta las madres podían responder todas las opciones que correspondieran, por lo que al tratarse de una pregunta de respuesta múltiple, los porcentajes no suman 100

14 De acuerdo a un relevamiento realizado anteriormente la guardería de AEBU es una guardería privada asociada al sindicato, atiende niños entre 18 meses y 5 años de edad. En el momento del relevamiento, atendía 368 niños. Su horario de cobertura es de hasta 9 horas diarias, brindándose servicios de alimentación, deportes, computación y recreación. La guardería de la IMM atiende niños entre 2 y 4 años de edad, cubriendo 6 horas diarias de atención con servicios de alimentación incluidos, en el momento del relevamiento atendía 126 niños hijos de funcionarios de la IMM. El financiamiento es conjunto entre la IMM y el aporte de los padres. Por más detalles consultar: Batthyány Karina "Respuestas institucionales a las necesidades de cuidado infantil en el Uruguay. Diagnóstico de situación." FCS-DS, en edición, Montevideo, 2001.

brindadas por las relaciones de parentesco sanguíneas, es decir, las mujeres de la familia materna.

La alternativa de apoyo más frecuente utilizada es el apoyo de la madre de la entrevistada, siendo la segunda estrategia de apoyo la contratación de una empleada doméstica con retiro. La suegra o abuela paterna brinda apoyos diarios o semanales en un nivel sensiblemente menor.

En cuanto a los apoyos masculinos, observamos que su participación es muy reducida, el 80% promedialmente de las entrevistadas declara no recibir apoyos por parte de los abuelos varones en ninguna ocasión.

Cuadro N° 2 - Alternativas de apoyo no institucional para el cuidado de los hijos
Porcentajes

Alternativas de apoyo para el cuidado de los hijos	1. Diario	2. Algún día de la semana	3. Nunca	Total
Apoyo de la madre	28.7	31.3	40.0	100.0
Apoyo del padre	8.0	16.0	76.0	100.0
Apoyo de la suegra	11.3	18.7	70.0	100.0
Apoyo del suegro	6.0	10.7	83.3	100.0
Apoyo de otro fiar. de ella	10.0	28.7	61.3	100.0
Apoyo de otro fiar. del padre del niño	3.3	10.0	86.7	100.0
Quedan a cargo de hermanos mayores	1.3	2.7	96.0	100.0
Empleada doméstica con retiro	22.7	7.3	70.0	100.0
Empleada doméstica con cama	0.7	0.7	98.7	100.0

Como se observa, muchas mujeres recurren a la “compra” de determinados servicios en el mercado ante la casi total ausencia de opciones públicas o comunitarias. ¿Qué porcentaje de sus ingresos destinan las mujeres para acceder a esos servicios?

El gasto que realizan las mujeres que trabajan en servicios de cuidado infantil lo calculamos en relación al ingreso salarial de la mujer trabajadora. Lo consideramos un gasto que “pagan” las mujeres, no como un gasto familiar como puede ser el gasto en alimentación, educación o vestimenta, si no como un gasto que se vincula con el costo de oportunidad de trabajar o no para las mujeres.

En este estudio de caso, tomando como referencia el ingreso de las mujeres que pagan un jardín, observamos que del total de las encuestadas casi el 50% de las mujeres destinan hasta un 10% de sus ingresos al pago de guarderías. Un 23% destina entre un 10 y un 15% mientras que un 12% llega a gastar en servicio de guardería entre un 15 y un 20% de sus ingresos, siendo este gasto para un 17% de las entrevistadas mayor al 20% de sus ingresos.

Las modalidades de prestación de servicios de cuidado infantil son muy diversas. En los dos casos estudiados, observamos una situación diferente entre el sector público y el privado. La IMM tiene un servicio de guardería para sus funcionarios cuya modalidad de financiamiento implica que el monto de la cuota equivale al 2% del salario del funcionario. El 39% de las trabajadoras de la IMM destina menos del 5% de su salario al pago de la guardería. Aquellas trabajadoras de la IMM que destinan más del 5% de su salario son seguramente aquellas que optaron por otra modalidad de cuidado o guardería. Obsérvese que la diferencia entre el porcentaje de los ingresos destinados por las trabajadoras del sector público y las del sector privado es realmente significativa. Mas del 50% de las trabajadoras de la IMM destinan menos del 10% de sus ingresos a la cuota de las guardería.

En el sector privado la concentración mayor se da entre el 5 y el 15% del salario (64% de las mujeres). Asimismo, al interior de este sector se observan también diferencias, siendo la proporción

del aporte de las trabajadoras de la casa de crédito para el cuidado de sus hijos sensiblemente mayor, seguramente debido a los menores salarios.

Cuadro 3 - Proporción del monto de la/s cuota/s de la guardería/s sobre el ingreso nominal de la encuestada según lugar de trabajo
Datos porcentuales y absolutos

Proporción de la cuota sobre el ingreso nominal	TOTAL		Gobierno Departamental IMM		Sector Financiero Privado					
					Total Sector Financiero		Banco		Casa de crédito	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Del 1% al 5%	21	23.3	20	39.2	1	2.6	0	0	1	3.6
Del 5,1% al 10%	22	24.4	8	15.7	14	35.9	6	54.5	8	28.6
Del 10,1% al 15%	21	23.3	10	19.6	11	28.2	3	27.3	8	28.6
Del 15,1% al 20%	11	12.2	5	9.8	6	15.4	2	18.2	4	14.3
Más del 20%	15	16.7	8	15.7	7	17.9	0	0	7	25.0
Total	90	100	51	100	39	100	11	100	28	100

6. Distribución de las tareas de cuidado de los hijos pequeños

Con el propósito de conocer la distribución de las tareas de cuidado al interior del hogar y las redes de apoyo con las que cuentan las mujeres para conciliar su vida laboral y familiar, se solicitó a las entrevistadas que indicaran frente a una lista de tareas quienes las realizaban y en qué proporción. Por ejemplo, la tarea de alimentar a los niños como se distribuía entre las distintas personas, que porcentaje realizaba la madre, que porcentaje el padre, que porcentaje otros integrantes del hogar o las redes de apoyo.

El primer elemento que sobresale en la distribución de las tareas de cuidado, es que se observa una preponderancia de la madre en la realización de todas las tareas mencionadas y en algunas de ellas su participación es aún más fuerte. Las tres tareas en que las entrevistadas tienen una mayor participación son: “quedarse en casa cuando están enfermos” (74%), “atender a los niños por la noche” (74%) y “llevarlos al médico” (74%), tareas que afectan directamente las actividades laborales de las madres, generando ausentismo o cansancio por mal descanso nocturno.

Por el contrario, las tres tareas donde su participación es menor son: “llevar y traer a los niños al jardín” (46%), “dar comida a los niños” (49%) y “atenderlos y vigilarlos en la casa” (51%). De todas formas, en las tareas en que se observa una menor participación femenina, ésta es porcentualmente alta, se ubica en torno al 50%, es decir la mitad de las acciones y el tiempo requerido por esas tareas, son realizadas por la madre.

En cuanto al padre de los niños, es remarcable que su contribución en cualquiera de las tareas relevadas, de acuerdo a las opiniones de las entrevistadas, no supera en ningún caso el 40%. Las tres tareas donde su participación es mayor son: “retarlos” (36%), “atención de la actividad extraescolar” (28%), “relaciones con el jardín, hablar con las maestras” (27%). Por el contrario, las actividades en que hay una menor contribución paterna son: “quedarse en casa cuando están enfermos” (13%) y “dar comida a los niños” (14%).

Obsérvese que la división sexual del trabajo de cuidado al interior de los hogares sigue líneas de género muy definidas en el tipo de tareas que realizan madres y padres y también en la intensidad y cantidad de tiempo dedicado a las mismas. Las tareas que realizan las madres están más vinculadas a la atención directa de los niños y a la respuesta en el caso de situaciones críticas o de urgencia como la enfermedad. Las tareas que realizan los padres son tareas más de tipo orientadoras, que no

requieren de una rutina cotidiana en la mayoría de los casos.

Estas características en los casos estudiados sugiere que el cambio en las relaciones de género en las generaciones más jóvenes es todavía lento y aún se mantiene una división de las tareas de cuidado de los hijos entre varones y mujeres. Al respecto es interesante recordar que estudios anteriores¹⁵ realizados en varios países señalan que en las familias de doble proveedor económico la conducta de los varones está menos marcada por el género cuando actúan como padres que cuando actúan como esposos, es decir, que los varones participan más con los hijos que con el hogar. El ámbito de trabajo doméstico es definido como femenino mientras que el de la crianza de los hijos es una empresa más compartida entre varones y mujeres. Parecería que la paternidad se está transformando y no se agota ya en la provisión económica del hogar, aunque como observamos, estamos aún lejos de niveles de equidad en el cuidado de los hijos, en la cantidad de tiempo dedicado como en el tipo de tareas realizadas por unos y otras.

Cuadro 4 - Sumatoria de los puntajes asignados a cada persona en función de la realización de cada tarea¹⁶
Datos porcentuales y absolutos

TAREAS	Madre	Padre	Abuela Materna	Abuelo Materno	Abuela Paterna	Abuelo Paterno	Serv. Domést.	Otro	TOTAL
Dar comida a los niños	48.7 (731)	14.5 (218)	12.1 (182)	0.7 (11)	4.1 (61)	0 (0)	8.3 (124)	11.5 (173)	100 (1500)
Atender y vigilar niños en casa	51.4 (745)	26.3 (381)	11.6 (168)	0.6 (8)	2.9 (43)	0.2 (3)	7.8 (117)	2.3 (35)	100 (1500)
Llevar y traer niños al jardín	45.9 (495)	26 (280)	5.6 (61)	1.8 (19)	0.9 (10)	1.5 (16)	5 (54)	13.4 (145)	100 (1080)
Atender niños por la noche	74.3 (1114)	24.4 (366)	1 (15)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0.3 (5)	0 (0)	100 (1500)
Llevar niños medico	73.6 (1104)	25.1 (377)	0.5 (7)	0.7 (10)	0.1 (1)	0.1 (1)	0 (0)	0 (0)	100 (1500)
Atención de la actividad extraescolar	69.6 (682)	27.8 (272)	1.2 (12)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1.1 (11)	0.3 (3)	100 (980)
Relaciones con el jardín, hablar con maestras	69.3 (721)	27.5 (286)	2.2 (23)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1.0 (10)	0 (0)	100 (1040)
Quedarse en casa cuando están enfermos	74.4 (1079)	13.4 (195)	6.2 (90)	0.2 (3)	0.7 (10)	0.6 (8)	3.6 (52)	0.9 (13)	100 (1450)
Retarlos	58.1 (790)	36.1 (491)	3.5 (48)	0.7 (10)	0.3 (4)	0 (0)	0.9 (12)	0.4 (5)	100 (1360)
Bañarlos	70.6 (1059)	21.9 (328)	2.3 (34)	0 (0)	0.3 (5)	0 (0)	3.4 (51)	1.5 (23)	100 (1500)
Vestirlos	68.4 (1026)	21.3 (320)	4.3 (65)	0 (0)	0.9 (13)	0.1 (2)	2.6 (39)	2.3 (35)	100 (1500)
Hacerlos dormir	71.6 (1017)	25.4 (362)	1.3 (19)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0.5 (7)	1.1 (15)	100 (1420)

15 Véase por ejemplo: García y Oliveira (1994), García (1995), Alméras (1997), Grupo Iniciativa Mujeres (1999), Wainerman (2000), y García y Oliveira (2001).

16 Los porcentajes se asignaron por filas, y representan la proporción en que cada una de las personas mencionadas realiza cada una de estas tareas relacionadas con el cuidado de los niños.

El deber ser en la división de tareas

Cuando se indaga en torno a como debe ser la división de tareas y las responsabilidades del cuidado, la aspiración planteada por la totalidad de las entrevistadas es el compartir las tareas, en sus distintas dimensiones, de cuidado, de mantenimiento físico del hogar, de decisiones, etc. Para todas las tareas nombradas, el porcentaje de mujeres que considera que deben realizarse conjuntamente es superior al 90%. La única tarea en la que el porcentaje a favor de ambos es menor al 90% es “realizar reparaciones domésticas”, donde un 34% considera que el hombre debe ser el mayor responsable.

Cuadro N° 5 - Opinión sobre quién debe ser el principal responsable de efectuar las labores familiares
Porcentajes

Tareas en el hogar	Total			
	1. Hombre	2. Mujer	3. Ambos	Total
Dar apoyo escolar a los hijos	0.0	0.7	99.3	100.0
Mantener limpio y ordenado el hogar	0.0	4.7	95.3	100.0
Aportar económicamente al hogar	2.0	0.0	98.0	100.0
Realizar reparaciones domésticas	34.0	0.0	66.0	100.0
Tomar decisiones respecto a los niños	0.0	3.3	96.7	100.0
Tomar decisiones respecto a los gastos del hogar	1.3	5.3	93.3	100.0

No existen diferencias entre la percepción de las entrevistadas del sector público y del sector financiero. En este punto, al igual que en otros estudios realizados a nivel internacional¹⁷, se sugiere la idea de que en relación a la división sexual de las tareas domésticas se observa una distancia entre los que se considera ideal y lo que efectivamente se hace. Son más las personas que expresan que las tareas deberían ser compartidas que aquellos que efectivamente las comparten.

En el cuadro siguiente encontramos la opinión de las entrevistadas con respecto al ideal de distribución de trabajo remunerado y no remunerado en la pareja, lo que nos permite aproximarnos a la percepción que tienen las mujeres sobre los roles de género. Analizando estas opiniones sobre el ideal de distribución del trabajo, y en la perspectiva de un continuo en las relaciones de género en donde las personas se mueven desde posiciones tradicionales a posiciones más modernas o de mayor flexibilidad, observamos una tendencia bi-modal, de movimiento entre lo tradicional y lo moderno.

Un 73% de las entrevistadas plantea como situación ideal una situación de tipo moderna, en la que ambos padres trabajan y comparten en igual medida las tareas del hogar y el cuidado de los niños. La tendencia a inclinarse por roles más tradicionales se expresa a su vez en el mayor porcentaje relativo (21%) de las entrevistadas que plantea que la situación ideal sería que la mujer trabaje menos horas fuera del hogar que el varón y dedique más horas al cuidado de los hijos, frente al 2% que opinó que lo ideal sería que el varón trabajara menos fuera del hogar y se dedicara más a las tareas del hogar y al cuidado de los hijos. A su vez, encontramos un 3% que se sitúa en una perspectiva tradicional extrema al plantear como opción ideal la polarización de las relaciones de género donde el hombre sigue cumpliendo su rol de proveedor económico y la mujer se dedica a las tareas domésticas y de cuidado. No se aprecian diferencias significativas por lugar de trabajo en este punto, siendo similares los porcentajes en ambos casos estudiados.

17 Por ejemplo: Alméras (1997) y Grupo Iniciativa Mujeres (1994).

Cuadro N° 6 - Opinión sobre el ideal de trabajo en la pareja

Ideal de trabajo en la pareja	Gob. Depart.	Sector Financiero		Total
	IMM	Banco	C. Crédito	
Ambos padres trabajen y compartan en igual medida el trabajo del hogar y cuidado de los hijos	72.6	77.8	72.9	73.3
La mujer trabaje menos horas fuera del hogar que el marido y se dedique más al hogar y los hijos	19.0	16.7	27.1	21.3
El hombre trabaje menos horas fuera del hogar que la mujer y se dedique más al cuidado del hogar y los hijos	3.6	0.0	0.0	2.0
Sólo el hombre trabaje remuneradamente y la mujer se dedique al cuidado del hogar y los hijos	4.8	5.6	0.0	3.3
TOTAL	100	100	100	100

En lo que refiere al trabajo de la mujer fuera de la casa, observamos que del total de entrevistadas, el 73% cree que es bueno para la mujer y para su familia, un 23% cree que es bueno para la mujer pero no para su familia y un 3% cree que no es bueno ni para la mujer ni para su familia. Podemos observar en este punto diferencias entre los dos casos estudiados, diferencias que estarían marcando una tendencia a ubicarse en posiciones más tradicionales de género entre las mujeres trabajadoras de la Casa de crédito. Obsérvese que un 33% de las mujeres entrevistadas en la Casa de crédito consideran que la participación laboral de las mujeres no es buena para su familia, frente a un 17 % de las trabajadoras bancarias y un 18% de las trabajadoras de la IMM.

Como se observa también en función de estas opiniones, podemos establecer patrones diferentes en el continuo de las relaciones de género tradicional-moderno, ubicándose en concepciones modernas el 73% que opina que el trabajo de las mujeres es bueno para ellas y para su familia y en concepciones tradicionales el 23% que piensa que es bueno para sí mismas pero no para su familia. En definitiva en este último caso se observan las dificultades de romper con el mandato social de que el bienestar de la familia depende de la presencia de la mujer en la casa por tanto su ausencia por razones laborales implica un perjuicio directo para la estructura familiar.

7. Actividad laboral y actividades de cuidado: una articulación ¿posible?

Una de las dimensiones centrales en la articulación entre las actividades laborales y las responsabilidades de cuidado de las mujeres es el tipo de trabajo que se desarrolla, las características y formas de organización del mismo, su flexibilidad o rigidez, etc. Principalmente la flexibilidad en los horarios es una característica resaltada por muchas mujeres como un elemento que favorece o dificulta la conciliación entre ambas esferas. Muchas mujeres, de poder elegir, suelen priorizar esta dimensión a la hora de optar por un empleo u otro.

En el cuadro siguiente observamos la percepción de las entrevistadas con respecto a la flexibilidad de sus horarios laborales actuales. Es significativa la diferencia según los casos estudiados. Al analizar la posición diferencial según lugar de trabajo, se observa un aumento notorio en el sector financiero de los casos que no pueden flexibilizar el horario "nunca" (23% vs. 11%), en detrimento de los que sí pueden hacerlo "algunas veces" (23% sector financiero, 36% gobierno municipal).

Cuadro N° 7 - Flexibilidad horaria para adecuarse a las necesidades familiares según lugar de trabajo
Datos absolutos y porcentuales

Flexibilidad horaria	TOTAL		Gobierno		Sector Financiero Privado					
			Departamental		Total Sector		Banco		Casa de crédito	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Nunca	24	16.0	9	10.7	15	22.7	1	5.6	14	29.2
Pocas veces	25	16.7	13	15.5	12	18.2	3	16.7	9	18.8
Algunas veces	45	30.0	30	35.7	15	22.7	4	22.2	11	22.9
Frecuentemente	20	13.3	13	15.5	7	10.6	2	11.1	5	10.4
Siempre	36	24.0	19	22.6	17	25.8	8	44.4	9	18.8
Total	150	100	84	100	66	100	18	100	48	100

A su vez, si desagregamos el sector financiero entre el Banco y la Casa de crédito, vemos que es en la Casa de crédito donde un mayor porcentaje declara no poder “nunca” flexibilizar el horario de trabajo (29,2% vs. 5,6%). Sin duda las mujeres de la Casa de crédito son las que enfrentan mayores rigideces laborales, y esto influirá a su vez en las estrategias de cuidado por las que opte.

Parecería de acuerdo a lo analizado, que el lugar y las condiciones de trabajo se vuelven un elemento central para facilitar o complejizar la conciliación entre los roles reproductivos y productivos de las madres. En estos casos en particular, observamos que el sector público (la IMM) ofrece condiciones más favorables para el ejercicio de la maternidad de las trabajadoras, y dentro del sector financiero privado, la existencia o no de un sindicato, garantiza el respeto de derechos sociales básicos como la licencia por maternidad y el horario de lactancia.

8. Dificultades diferenciales para el acceso al mercado laboral

Si observamos la percepción del total de las entrevistadas acerca de las dificultades que deben afrontar varones y mujeres a la hora de conseguir empleo, encontramos diferencias de género interesantes.

Las dificultades que se presentaron a las entrevistadas para que indicaran su percepción fueron las siguientes:

1. se ofrecen menos empleos
2. los empleos posibles son peor pagos
3. tienen menos información o contactos para obtener un empleo
4. se exigen condiciones mas estrictas de edad
5. se exigen mayores condiciones sobre presencia o estado físico
6. se exige mayor calificación
7. tienen más limitaciones de tiempo
8. tener hijos
9. se le presentan incompatibilidades con las labores domésticas
10. tienen menos recursos para instalarse por su cuenta

De las diez dificultades presentadas, la mitad se piensa que afectan mayoritariamente a las mujeres y la otra mitad que afecta a ambos, pero ninguna afecta de manera mayoritaria a los varones.

El primer aspecto que se considera representa una dificultad diferencial para las mujeres es la tenencia de hijos (93%). Es importante observar que ninguna entrevistada plantea que esta sea una dificultad para el varón y un porcentaje muy reducido (7%) considera que el tener hijos afecta a

ambos. En este tipo de opiniones podemos ver la fuerza del modelo de género imperante que establece la responsabilidad reproductiva casi exclusivamente en el ámbito femenino. Los hijos son vistos como una dificultad para la inserción laboral de las mujeres pero no para la inserción laboral de los varones.

El segundo elemento considerado como una dificultad diferencial es la mayor limitación de tiempo. Nuevamente esta dimensión se relaciona con las responsabilidades domésticas y de cuidado de las mujeres, responsabilidades que limitan la disposición y uso del tiempo femenino y que se torna una dificultad a la hora de conseguir un empleo.

La tercera mención corresponde a la incompatibilidad entre las labores domésticas y la actividad laboral. Es importante observar que estas tres primeras dimensiones, mencionadas recurrentemente por un amplio porcentaje de mujeres, refieren a la organización de la esfera y actividad reproductiva.

A partir de la cuarta mención, las dificultades mencionadas corresponden a dimensiones no vinculadas directamente con la esfera doméstica si no más relacionados con la esfera productiva: los empleos posibles son peor pagados (55%) y exigencia de mayores condiciones de presencia o estado físico (59%).

Las mujeres entrevistadas se reconocen mayoritariamente en situaciones de desventaja respecto a los hombres a la hora de buscar empleo. Los aspectos considerados que afectan a varones y mujeres en el momento de conseguir empleo son: exigencia de mayor calificación (79%), exigencias más estrictas de condiciones de edad (62%), menos información o contactos para obtener un empleo (57%) y disponibilidad de menores recursos para instalarse por su cuenta. Como se aprecia son todas dificultades vinculadas al ámbito laboral y no al familiar o doméstico.

Si analizamos este punto para los dos casos estudiados, las diferencias más importantes de opinión entre las trabajadoras del sector público y las del sector privado se presentan en tres puntos: discriminación salarial, exigencias de mayores calificaciones y de condiciones más estrictas de edad y presencia. En todos estos puntos las trabajadoras del sector financiero perciben comparativamente más que las de la IMM mayores dificultades para las mujeres.

Cuadro N° 8 - Dificultades a la hora de conseguir empleo para varones y mujeres
Porcentajes

	Gov. Departamental			Sector Financiero			TOTAL		
	H	M	Ambos	H	M	Ambos	H	M	Ambos
Se ofrecen menos empleos	10.7	42.9	46.4	17.5	31.7	50.8	13.6	38.1	48.3
Los empleos posibles son peor pagados	2.4	49.4	48.2	4.8	62.9	32.3	3.4	55.2	41.4
Tienen menos información o contactos para obtener un empleo	12.0	27.7	60.2	14.3	31.7	54.0	13.0	29.5	57.2
Se exigen condiciones más estrictas de edad	9.8	24.4	65.9	4.8	38.1	57.1	7.6	30.3	62.1
Se exigen mayores condiciones sobre presencia o estado físico	1.2	57.1	41.7	0.0	60.6	39.4	0.7	58.7	40.7
Se exige mayor calificación	2.4	14.5	83.1	3.1	23.1	73.8	2.7	18.2	79.1
Tienen más limitaciones de tiempo	3.6	79.8	16.7	0.0	84.8	15.2	2.0	82.0	16.0
Tener hijos	0.0	91.7	8.3	0.0	93.9	6.1	0.0	92.7	7.3
Se le presentan incompatibilidades con las labores domésticas	2.4	76.2	21.4	6.1	75.8	18.2	4.0	76.0	20.0
Tienen menos recursos para instalarse por su cuenta	2.4	42.9	54.8	1.5	45.5	53.0	2.0	44.0	54.0

En síntesis, podemos decir que las opiniones en torno a las distintas dimensiones del tema laboral son elocuentes en cuanto a señalar las nuevas percepciones acerca del rol de las mujeres. El trabajo tiende a aparecer como un valor, un derecho y una aspiración legítima para la mayor parte de las mujeres entrevistadas. Para esto, existe conciencia de que las mujeres tienen menor acceso al trabajo y enfrentan más dificultades que los hombres y para muchas su actividad principal sigue siendo las tareas responsabilidades domésticas.

Las mujeres se reconocen en situación diferente respecto a los varones a la hora de insertarse en el mercado de trabajo. En su opinión no acceden al mundo laboral en condiciones de igualdad: menos empleos, peor pagos, limitaciones de tiempo, etc.

9. Visiones de género y problemáticas de la mujer

Una parte de las entrevistas realizadas fue dedicada a relevar visiones más generales de las entrevistadas acerca de la temática de género

Ante la consulta sobre los problemas más importantes que enfrentan las mujeres uruguayas el 42.0% de las entrevistadas definió que el principal problema es la violencia y el maltrato por parte de la pareja. Este problema es percibido como el más importante por todas las entrevistadas, pero es mayor entre las trabajadoras de la IMM.

Es reveladora a su vez la diferencia existente entre las trabajadoras de la IMM y las del sector financiero en el segundo problema identificado como más importante. Para las trabajadoras de la IMM éste es la falta de cooperación de la pareja en las tareas domésticas y cuidado de los hijos, mientras que en el sector financiero el nivel de mención es casi nulo. Para las trabajadoras del sector financiero el segundo problema más importante son las tensiones derivadas de la doble jornada de trabajo. Como se aprecia, para unas y otras el segundo problema en importancia está vinculado a las tareas domésticas y de cuidado, aunque su identificación sea diferente.

Las trabajadoras del sector privado, por su parte, reconocen como una problemática específica la discriminación en el trabajo, no ocurriendo lo mismo con las trabajadoras del sector público que prácticamente no mencionan este punto. Este elemento sugiere lo evidenciado en otros estudios acerca de las “mayores garantías y transparencias” del sector público ante las discriminaciones de género, la existencia de un marco normativo que regula salarios, ascensos, etc. y los puestos de trabajo más estandarizados contribuyen al respecto.

Todos los problemas identificados como más importantes corresponden al ámbito doméstico o a la vida de la mujer dentro del hogar, ellos son los problemas de violencia y maltrato, el asumir las responsabilidades del hogar cuando se rompe la pareja, y la falta de cooperación de la pareja en las tareas domésticas y de cuidado de los hijos.

La presencia de la articulación entre vida laboral y doméstica para varones y mujeres es un tema escasamente presente en nuestro país a nivel de la opinión pública y los medios de comunicación. Se trata de un tema que muy lentamente ha ingresado en la agenda pública, y así lo reconocen nuestras entrevistadas al manifestar que la importancia y presencia del tema en los medios de comunicación es poca o ninguna en un 68% de los casos, sin distinción por lugar de trabajo. Por otra parte, a pesar de la escasa consideración del tema en los medios, se siente como una necesidad que las autoridades públicas adopten medidas que faciliten la articulación entre familia y trabajo. El 58,7% de las entrevistadas siente que sería muy necesario que las autoridades públicas tomen medidas que faciliten a las personas trabajar y cumplir con sus necesidades familiares a la vez y el 21,3% opina que es bastante necesario. Ninguna entrevistada considera que no le compete a las autoridades públicas encargarse del tema.

10. Conclusiones

La relación entre maternidad y trabajo remunerado es, sin duda, una relación compleja y poco abordada aun en nuestros países a pesar del incremento significativo de las trabajadoras madres. La relación entre las obligaciones laborales y las responsabilidades familiares y de cuidado infantil plantea tensiones de diverso tipo que hemos desarrollado en este artículo a partir de la investigación desarrollada.

Las opiniones recogidas en torno al tema laboral son elocuentes en cuanto a señalar las nuevas percepciones en torno al rol de las mujeres, el trabajo aparece como un valor, un derecho y una aspiración legítima para la mayor parte de las mujeres entrevistadas. Es mayoritaria la opinión de que es bueno que la mujer trabaje fuera de casa, el trabajo es percibido como fuente de realización personal y de sociabilidad, la mujer que trabaja “se realiza mejor como mujer”.

Pese a ello existe conciencia de que las mujeres tienen menor acceso al trabajo remunerado que los varones. Las mujeres se reconocen mayoritariamente en situación de desventaja respecto a los varones a la hora de buscar empleo. No acceden al mundo laboral en condiciones de igualdad. Entre otras limitaciones, se reconoce la existencia de menor cantidad de empleos, la existencia de mayores exigencias y el menor pago por el trabajo. También manifiestan que las tareas domésticas y de cuidado restringen su tiempo. Opinan que su trabajos son peor pagados, que tienen menos acceso a información y contactos para conseguir empleo. No creen que sólo el mercado permita superar estas dificultades pero si algunas medidas públicas como ser: programas de cuidado infantil, acceso a la capacitación y los recursos productivos.

Desde el punto de vista de los ingresos, el aporte de las mujeres al hogar es significativo. El modelo de dos proveedores económicos en el hogar es un modelo que se ha generalizado en la población, respondiendo a razones de orden económico pero también a razones de orden cultural y social que ponen en cuestión la tradicional división sexual del trabajo. En los casos estudiados, dentro de las trabajadoras de la IMM el porcentaje de mujeres en situación de co-provisión económica es muy importante, el 72% de las mujeres aporta la mitad o más de los ingresos a su hogar. En el sector financiero, por su parte, el 58% de las mujeres se encuentra en esta situación. Los aportes de las mujeres a los hogares en este estrato ocupacional están lejos de ser un aporte complementario, secundario o menor. En este sentido, el mito del hombre proveedor del sustento económico de los hogares parecería develarse.

En el ámbito de la vida privada, se hace visible una cierta autonomía de las mujeres. Se manifiesta la aspiración a una relación entre iguales en la vida de pareja y en la división de tareas, si bien, como observamos en el estudio la división sexual del trabajo de cuidado al interior de los hogares sigue líneas de género muy definidas en el tipo de tareas que realizan madres y padres, así como también en la intensidad y cantidad de tiempo dedicado a las mismas. Las tareas que realizan las madres están más vinculadas a la atención directa de los niños y a la respuesta en caso de situaciones críticas o de urgencia como la enfermedad. Las tareas que realizan los padres son tareas de tipo orientadoras, que no requieren una rutina cotidiana en la mayoría de los casos.

Una de las tensiones más importantes a resolver es la atención de los niños mientras los padres, especialmente las madres, trabajan. Las opciones posibles como hemos analizado en este documento cubren distintas posibilidades, desde estrategias formales vinculadas a cuidados institucionalizados, a estrategias más informales que involucran las redes familiares y sociales de los individuos. En este sentido, recordemos la preferencia manifestada por una de cada cinco de nuestras entrevistadas acerca de trabajar en la casa remuneradamente. Este porcentaje es superior en el sector financiero (25%) y algo menor en la IMM (17%). Probablemente la inclinación por este tipo de trabajos se deba a su condición de madres de hijos pequeños, viendo en esta una opción que les

facilitaría la articulación entre los roles productivos y reproductivos.

En los casos estudiados, trabajadoras del sector financiero y de la Intendencia Municipal de Montevideo, observamos algunas diferencias reseñadas en las características laborales de ambos sectores. Recordemos que, por ejemplo, en lo referente al horario de trabajo, en el sector público se manifiesta una mayor flexibilidad horaria que en el sector financiero, y a su vez dentro del sector financiero las trabajadoras bancarias tienen más flexibilidad horaria que las trabajadoras de la casa de crédito. Este es un elemento importante para la articulación de responsabilidades laborales y familiares, una mayor flexibilidad horaria permite “conciliar” mejor ambas responsabilidades. Asimismo, encontramos diferencias en la carga horaria diaria de trabajo, siendo las trabajadoras de la casa de crédito las que promedialmente trabajan mayor número de horas por día.

Parecería entonces, de acuerdo a lo analizado, que el lugar y las condiciones de trabajo se vuelven un elemento central para facilitar o complejizar la articulación entre los roles productivos y reproductivos de las madres. En los casos estudiados, observamos que el sector público, la IMM, ofrece condiciones más favorables para el ejercicio de la maternidad a sus trabajadoras, y dentro del sector financiero privado, la existencia o no de un sindicato , garantiza el respeto de los derechos sociales básicos como la licencia por maternidad y el horario de lactancia.

La mayoría de las entrevistadas recurren a estrategias formales de cuidado durante al menos una parte del día. El uso de los servicios de guarderías o jardines alcanza al 70% de las entrevistadas, en ello incide la existencia de guarderías institucionales (AEBU e IMM) así como los niveles de ingreso de este sector de trabajadoras de los servicios.

Asimismo, son importantes también como estrategia única o complementaria de la anterior el recurrir a redes familiares y sociales para resolver las situaciones de cuidado infantil. Estas redes siguen cortes claros de género y están integradas en su mayoría por mujeres. Es de destacar, al respecto, el papel de las madres de las entrevistadas (“las abuelas”) y del servicio doméstico en los hogares como estrategias importantes de cuidado infantil. Esto nos interroga acerca del futuro: ¿qué ocurrirá cuando “las abuelas” no estén disponibles para prestar cuidados infantiles?. Recordemos que en Uruguay encontramos aún una generación de mujeres adultas inactivas pero que el incremento de las tasas de actividad de las mujeres mas jóvenes sugiere que en pocos años no existirá esa generación de “abuelas” que no trabajan y pueden cuidar a sus nietos. El déficit de cuidados será aún mayor y se convertirá en un problema social de primera línea.

El estudio realizado evidencia la necesidad de reorganizar las relaciones entre trabajo y vida familiar. La incorporación de las mujeres al mercado de trabajo, muchas veces indispensable para cubrir los costos de manutención familiar, se ve obstaculizada por la vigencia de prácticas de género más tradicionales al interior de los hogares en la división de las tareas de cuidado y responsabilidad familiar. Las mujeres entrevistadas encuentran que la compatibilización entre trabajo remunerado y responsabilidades familiares y de cuidado es un tema complejo que afecta diferencialmente a varones y mujeres, siendo éstas últimas las más comprometidas. Recordemos que el grupo objetivo de esta investigación son mujeres de sectores medios, con niveles de ingresos y educación medios o altos, pero aun para estos sectores que cuentan con ciertos recursos comparativos frente a sectores más populares de mujeres, este tema se vuelve problemático, por lo que para los sectores menos favorecidos económicamente, que no pueden acceder a los servicios que presta el mercado, sin duda ha de ser más complejo aun, dada la casi inexistencia de políticas y servicios públicos que permitan una mejor articulación entre vida laboral y vida familiar.

El tema del cuidado y las responsabilidades familiares, principalmente el cuidado de los niños y las personas dependientes, plantea hoy más que nunca la interrogante acerca de la posición de las mujeres y su igualdad en distintos ámbitos de la sociedad, pero principalmente en la esfera de la familia y el trabajo. Se trata de un elemento que cuestiona el acceso a la ciudadanía social por parte

de las mujeres. Interrogando el rol de la colectividad y de los poderes públicos en las ayudas a las familias, se reformula el debate en términos de compartir las responsabilidades de cuidado entre diversas instituciones, el Estado, la familia, el mercado, el tercer sector.

El interés de este tipo de investigaciones radica en introducir una aproximación de género en un campo científico que ignoraba esta dimensión: el de las políticas sociales, las familias, los Estados y el mercado. El avance de la investigación en este campo ha permitido la distinción entre trabajo doméstico, trabajo remunerado y trabajo no remunerado, actividades formales e informales, esfera privada y esfera pública, e integrar estos conceptos sin oposiciones binarias simples.

Finalmente, es importante mencionar la necesidad de avanzar en este tipo de estudios para poder abordar este tema en otros sectores de trabajadoras, principalmente en aquellos sectores menos privilegiados desde el punto de vista salarial.

Bibliografía

- Aguirre y Fassler** "La mujer en la familia como protagonista del bienestar social". En "Género, Familia y Políticas Sociales, modelos para armar" Fassler, Hauser, Iens. Ed. Trilce. Red Género y Familia, Montevideo, 1997.
- Almérés Diane.** "Compartir las responsabilidades familiares, una tarea para el desarrollo". CEPAL, Documento de referencia No. 6, Chile, 1997.
- Arriagada Irma** "Globalización y tercerización: ¿oportunidades para la feminización de mercados y políticas?" en Revista de Ciencias Sociales No. 18, Departamento de Sociología, FCS-UDELAR, FCU, Montevideo 2000.
- "Familias latinoamericanas: convergencias y divergencias de modelos y políticas", *Revista de la CEPAL*, núm. 65, Santiago de Chile, agosto 1998.
- Batthyány, Karina** "Respuestas institucionales a las necesidades de cuidado infantil en el Uruguay. Diagnóstico de situación." FCS-DS, en edición, Montevideo, diciembre 2001.
- "Estado, familia y políticas sociales, ¿quién se hace cargo de los cuidados y las responsabilidades familiares?". En Revista de Ciencias Sociales Nro.18. Depto. de Sociología, FCU. 2000.
- Coller, Xavier** "Estudio de casos". Cuadernos metodológicos No. 30, CIS, Madrid, 2000.
- De Barbieri, Teresita.** "Mujeres y vida cotidiana", México, Fondo de Cultura Económica (FCE)/UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 1984.
- Delphy Christine** "L'ennemi principal, 1: Economie politique du patriarcat". En: Nouvelles Questions Feministes, Paris, 1998.
- Durán, M. Angeles** "Uso del tiempo y trabajo no remunerado". Revista de Ciencias Sociales, Número Monográfico: Desigualdades sociales de género. FCU. Montevideo, 2000.
- "De puertas adentro", Instituto de la Mujer, Madrid, 1987.
- Fraser, Nancy** - *Iustitia Interrupta*. Reflexiones críticas desde la posición "postsocialista". Universidad de los Andes, Facultad de Derecho, Siglo del Hombre Editores. Bogotá, 1997.
- García, Brígida** "Dinámica familiar, pobreza y calidad de vida: una perspectiva mexicana y latinoamericana" en Beatriz Schmuckler (coord.) *Familias y relaciones de género en transformación. Cambios trascendentales en América Latina y el Caribe*, Population council/Edamex, México, 1998.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira** "Cambios socioeconómicos y división del trabajo en las familias mexicana" en *Investigación económica*, vol. 51, núm. 236, abril-marzo 2001.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira.** "Trabajo femenino y vida familiar en México", El Colegio de México, México, 1994.
- Grupo iniciativa mujeres** "Encuesta nacional. Opinión de las mujeres chilenas sobre la condición de

género". Santiago de Chile, Novib, 1994.

Hirata Helena, Laborie Francoise, Le Doare Helene, Senotier Daniele. "Dictionnaire critique du féminisme" PUF, Paris, 2000.

Hochschild, A. "The time bind. When work becomes home and home becomes work". Metropolitan books. EEUU, 1997.

_____. "The second shift", Avon Books. EEUU, 1990.

Jenson, Jane y Sineau, Mariette (ed). "Qui doit garder le jeune enfant? Modes d'accueil et travail des meres dans l'Europe en crise, LGDJ, Paris, 1998.

Knijn Trudie y Ungerson Clare (ed) "Gender and care work in Welfare States" Social Politics. International Studies in Gender, State and Society, Vol. 4, no. 3 1997.

Knijn, T y Kremer, M. "Towards inclusive citizenship: gender and the caring dimension of Welfare States". En : Engendering citizenship and care. Seminar 1 of the EC Programme "Gender and Citizenship". Holanda, 1996.

Sánchez Gómez, Martha "Consideraciones teórico-metodológicas en el estudio del trabajo doméstico en México", en Orlandina de Oliveira (coord.), *Trabajo, poder y sexualidad*, Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer (PIEM), El Colegio de México, México, 1989.

SERNAM "Habla la gente: trabajo y familia, una relación compleja". Documento No. 68, SERNAM, Santiago de Chile, 1999.

Stake, Robert "Case Studies" . En: Denzin y Lincoln "Handbook of qualitative research", Sage publications, Londres, 1994.

Wainerman, Catalina "División del trabajo en familias de dos proveedores. Relato desde ambos géneros y dos generaciones", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 15, núm. 1, enero-abril, pp. 149-184., 2000.

Vejez en el Uruguay

¿Hacia una sociología de las relaciones de edad?

Verónica Filardo - Carlos Muñoz

Introducción

Nuestro objetivo es exponer las principales líneas de reflexión y encuadre teórico-conceptual útiles para sustentar un programa de investigación en Sociología de la Edad. En primer lugar se sitúan los distintos abordajes posibles de la vejez a efectos de construir el objeto de investigación y la elaboración de un esquema multidimensional de la vejez. En segundo lugar se presenta una serie de preguntas que estructuran el mencionado programa y sugieren seis líneas empíricas de investigación.

1. La “edad” como variable

La edad y el sexo han sido tradicionalmente variables consideradas “estructurales” en las investigaciones sociológicas, a partir de las cuales se realizan cruces explicativos de conductas y actitudes. Desde el paradigma positivista, y estructuralista se ha privilegiado el uso de estas variables para construir teorías explicativas de la sociedad, en base a “leyes sociales” del tipo *“A medida que avanza la edad, se incrementa la probabilidad de mayores ingresos”*, o *“Los jóvenes votan más al Partido X que los de edades avanzadas”*, etc.

Este tipo de formulaciones, a las que Blumer llamó “análisis de variables”, ha sido cuestionado desde su formato lógico, por los sociólogos interaccionistas, entre otros. La crítica que Blumer (1956) establece al análisis de variables está fundamentada en que *“reduce la vida del grupo humano a variables y sus relaciones”*. La primer limitación que Blumer señala respecto a este tipo de análisis es la *“caótica condición que prevalece en la selección de variables”*. Para Blumer todo puede ser una variable, no hay restricciones al respecto (algo puede ser o no ser y en tal sentido asume dos valores y por lo tanto es una variable), puede ser algo simple (sexo) o complejo (depresión), específico (tasa de natalidad) o vago (cohesión social), evidente (cambio de residencia) o imputado (inconsciente colectivo), inmediatamente dado (circulación de diarios) o elaboradamente fabricado (índice de anomia). Dado lo cual no existe restricción a priori para el uso de variables. Al no haber reglas para su selección, se genera una laxitud que termina siendo “peligrosa”: la tarea entonces es *“la reflexión sobre los problemas para hacer razonablemente seguro que se han identificado sus genuinas partes integrantes. Lo cual requiere familiaridad intensiva y extensiva con el área empírica a la cual el problema se refiere”*. Una segunda limitación es la ausencia de variables genéricas (apropiadas para categorías abstractas). Sin ellas los hallazgos que se produzcan serán segregados y discontinuos. No son variables genéricas aquellas que están ligadas a una situación histórica y cultural dada, puesto que sólo tienen sustancia en un contexto histórico determinado. Otras variables se usan como genéricas (integración social, autoridad, etc), pero al no tener indicadores fijos o uniformes, varían sus contenidos en situaciones particulares, lo que las invalidan como genéricas. Esto significa que son hechas a medida (en relación al problema que se estudia) por lo tanto responden a una lógica “local”. El tercer tipo de variables que se usan como genéricas pero que tampoco funcionan como tales son “sexo”, “edad”, “tasa de nacimientos”, por ejemplo. Las mismas parecerían ser genéricas, pero cada una de ellas tiene un contenido dado por su particular instancia de aplicación. El tipo de relaciones que

resulta de su uso será por tanto localizado y no genérico. Lo cual pone de manifiesto, dice Blumer el hecho que las variables en la investigación sociológica son predominantemente particulares y localizadas en su naturaleza.

Quizá la variable sexo, ha sido la que ha tenido un desarrollo teórico mayor, a partir de la construcción de la noción de género (Ann Oakley, 1972; 1981; 1985), que ha permitido complejizar el análisis y lograr interpretaciones de la realidad que no devienen puramente del sexo sino de la construcción social de la identidad sexuada (ser masculino o femenino está cultural y socialmente definido) y por tanto las “explicaciones” no se reducen a lo estructural del sexo sino a la construcción (social) que proviene del contenido significativo y simbólico, culturalmente otorgado a este hecho. La distinción convenció a la comunidad académica y ha sido aceptada por la sociología de los últimos 30 años (Bilton, 1987; Giddens, 1991; O'Donnell, 1992). Más aún, mientras la teoría del género era todavía una teoría naturalista de la diferencia (el género era una ideología, el sexo un hecho natural), en 1988 Maccoby criticó la distinción usada entre “sexo” y “género” considerando que no es conveniente distinguir tajantemente entre ambos aspectos, porque el sexo también es un constructo. Las diferencias anatomofisiológicas no tienen porqué ser mas aptas para fundar una teoría de la diferencia natural que, por ejemplo, las diferencias en el color de ojos.

En este trabajo se pretende abordar una complejización similar a la que ha tenido en el desarrollo en la sociología la noción de género y de sexo pero en relación a la edad. Es decir si en torno a la idea de sexo-género, el hecho de ser hombre o mujer no es lo sustancial sino la construcción de la idea de lo que implica ser “hombre o mujer” que, por otra parte, está espacio-temporalmente definida, y es esencialmente dinámica y relacional (la noción de “lo femenino” no tiene sentido en sí mismo, si no es en relación a “lo masculino”) análogamente, el tener una edad dada, no es habilitante de dar “explicaciones” si no es en torno a proveer de sustancia y contenido a lo que implica en un espacio-tiempo dado la idea de ser joven o viejo, adulto o niño.

En consecuencia, la idea de ser joven o viejo (de la misma forma que la de mujer u hombre) contrariamente a una postura sustancialista, se propone como una noción dinámica, relacional y espacio-temporalmente construida. Y en ese sentido, intervienen muchísimos factores (educación, roles sociales, las transformaciones familiares, las transformaciones en el mercado de trabajo, etc.) así como la intención deliberada de modificarla. Si se acepta que resulta de una construcción, la consecuencia inmediata es que puede ser objeto también de “estrategias” para construir esa idea, esa imagen o ese imaginario de lo que es ser joven o viejo, de lo que significa la vejez, tanto como la juventud, o la adultez.

2. Las diferentes edades

Sin perjuicio que deba investigarse en profundidad acerca de la construcción de la vejez, y de la idea de vejez, se utilizan criterios para su medida. La edad cronológica es que la habitualmente se toma como el indicador para ello, estableciéndose un punto de corte que define la “edad a partir de la cual se es viejo”. Para este tipo de “medida” de la vejez, estos puntos de corte son siempre arbitrarios y los límites son objeto de debate, y discusión. Estos criterios, por lo general refieren a lo que se considera entonces “la vejez burocrática” que alude de alguna manera a los utilizados para poder cuantificar el fenómeno, aunque éste no se corresponda necesariamente con sus contenidos.

De manera similar a lo que sucede con la “juventud”, la forma en que se mide el fenómeno y a partir de la cual se realizan los análisis sobre un objeto de esta forma construido, sostiene una posición epistemológica, metodológica, teórica y ética, que es posible discutir en profundidad. De hecho el debate en torno a esta posición pone en tela de juicio la validez de estos procedimientos, o al

menos alertan acerca de las limitaciones que éstos tienen.

*“Si bien la edad parece ser el criterio más apropiado para delimitar el envejecimiento, la determinación de un valor numérico preciso estará siempre sujeta a arbitrariedades. Como apunta Bobbio (1997: 24), el umbral de la vejez se ha retrasado a lo largo de la historia... Solari (1987) sostenía que la edad de la vejez, autopercebida o socialmente asignada, ha venido aumentando. Además de su mutabilidad histórica, la edad conoce múltiples significados, y muchos de ellos aluden más a la calidad que a la cantidad de años vividos. Desde luego, existe una **edad biológica**, mediatizada por factores ambientales y rasgos genéticos individuales, que regula los parámetros básicos de la vida; su incidencia se ve afectada, al menos en parte, por una **edad psicológica o subjetiva**, que remite a la capacidad de aceptarse a sí mismo y de ajustarse a sus entornos. Hay también una **edad social**, que refleja los efectos tanto de las normas que rigen los comportamientos de los individuos —la edad “burocrática” mencionada por Bobbio o la “asignada”, según Solari— como de los factores estructurales referidos a sus posibilidades de inserción y participación en las esferas sociales; los alcances de esta edad social dependen, a su vez, de la cultura dominante (Laslett, 1996) y de la posición socioeconómica de las personas. Dado que las diversas nociones de edad varían con distinto ritmo y temporalidad, resulta difícil elegir aquella que con mayor propiedad marca el umbral del envejecimiento; esta dificultad se acrecienta porque dichas variaciones difieren también entre los individuos. Por ello... habitualmente se recurre a...la **edad cronológica**”.* (Vilas y Rivandeira, 1999)

Los autores, distinguen en diferentes edades, -cronológica, burocrática, subjetiva o psicológica, social y biológica, que lejos de ser isomórficas, implican potenciales desajustes, inconsistencias y no-correspondencias necesarias. En este sentido, quizás sea útil introducir en la discusión el concepto de “tiempo”, tal como lo plantea Cardeillac (2002) quien se propone diferenciar el concepto de “tiempo” y el de “edad”: *“Es el devenir, o más aún la existencia de una pluralidad de secuencias en devenir, tanto sociales como biológicas o subjetivas la que hace posible la noción de tiempo”.* Sostiene que

“la idea de tiempo suele presentarse como erróneamente naturalizada bien como un flujo objetivo, o como estructura universal de la percepción según el caso y que en realidad no es otra cosa que “temporizar”, esto es: el esfuerzo social interesado por sincronizar posiciones de dos o más procesos no plausibles de comparación directa, está obligado a dejar de lado toda especificidad local que le da sentido a cada una de esas secuencias o historias. Paradójicamente esta escala temporal – síntesis de alto nivel y no abstracción- termina por aparecérsenos fetichizada, esto es, poseyendo una fuerza coactiva y de una irreversibilidad que si bien son propiedades de esas historias locales que pone en relación (físicas, biológicas o sociales) ciertamente son ajenas a la escala “ (Cardeillac, 2002: 10)

La modernidad necesitó vincular procesos locales (históricos, productivos) en un solo tiempo global y así como el espacio cuantificó la propiedad y el dinero la riqueza, la edad cronológica cuantificó las trayectorias individuales a lo largo del ciclo vital y productivo. En resumen, *“la edad será comprendida en tanto síntesis de alto nivel que es eficaz tanto como indicador o resumen de las secuencias e historias (...) como fetichizada, es decir, adscribiendo por sí propiedades y cualidades que corresponden al desarrollo de las trayectorias en las diferentes secuencias que sintetiza y no a la escala”.* (Cardeillac, 2002)

3. Los criterios para medir la “vejez burocrática”

*“De acuerdo a una práctica tradicional de la División de Población de las Naciones Unidas —adoptada en el Plan de Acción Internacional sobre el Envejecimiento (United Nations, 1982) y en los estudios de alcance regional sobre la materia (Peláez y Argüello, 1982)—, la edad umbral puede situarse en los 60 años. Con el objeto de prestar atención a algunos aspectos de la heterogeneidad intrínseca del grupo mayor de esas edad, es frecuente **subdividirlo en dos segmentos, con el segundo a partir de los 75 años**, otro límite arbitrario. Por cierto, el empleo de límites etarios se justifica sólo para propósitos analíticos y no implica desconocer que el envejecimiento demográfico afecta a toda la población, hecho patente al comparar las magnitudes de las sucesivas cohortes (análogamente, el envejecimiento de los individuos se desarrolla a lo largo de toda la vida) (Vilas y Rivandeira, 1999).*

No siempre se trabaja sobre el límite de los 60 años, otros muchos autores e instituciones lo ubican en los 65 años, edad asociada a la jubilación, y a partir de la cual el individuo se desvincula del sistema productivo, o de la ocupación formal, aunque no necesariamente del mundo del trabajo¹. Tal es así que Cabré sostiene que

*“las consideraciones sobre el envejecimiento demográfico se suelen basar en la división de la población en grandes grupos de edad. Los límites entre estos grupos son arbitrarios (y en particular el **límite de los 65 años**) y fijan discontinuidades en un proceso de envejecimiento que es de naturaleza continua. Estos límites no tienen ni siquiera siempre una correspondencia con la situación laboral de las personas, que pueden jubilarse antes, después o nunca. Sería conveniente reducir la importancia conceptual de estas barreras ficticias”. (Cabré, 1993: 18)*

Por otra parte, Barenys (1993: 58) argumenta que la edad es considerada como un status adscrito al ser humano: existe una ritualización temporal del mundo social y carga de significado y de expectativas sociales a cada edad. La vejez para esta autora se sitúa en los 65 años, momento en que finaliza la etapa productiva. El ritual de entrada de la vejez es la jubilación y el ritual de salida la muerte.

4. La heterogeneidad de la vejez

Presentada entonces la primer idea (la vejez y la idea de vejez son constructos) pasemos a la segunda: la heterogeneidad. Así como ser joven no significa lo mismo en diferentes contextos, ser viejo admite diversidad y multiplicidad de ámbitos.

4.1. heterogeneidad burocrática

Desde perspectivas claramente estructuralistas, se destaca la idea de la heterogeneidad de la vejez.

“ Las personas de edad no son un grupo homogéneo: existen personas mayores de diferentes condiciones sociales, de diferentes procedencias geográficas, que viven en

1 De hecho en el Uruguay es la medida que se utiliza dado que los cortes de edad que establece el censo de población y viviendas del INE, colocan este límite, en todos los cuadros que en los que se utiliza la variable tramos de edad.

medios muy distintos. En particular, conviene tener siempre en cuenta las grandes diferencias de orden demográfico entre las personas mayores, es decir, el estado matrimonial, el sexo, y la edad: las necesidades y disposiciones no son las mismas. Dentro de este abanico de diferencias es muy de destacar la referente al sexo, puesto que el tradicional olvido del género femenino en muchas representaciones y conceptualizaciones, es particularmente nefasto en una población en que las mujeres son particularmente mayoritarias” (Cabrio, 1993: 19)

4.2. Heterogeneidad subjetiva y social

De todos modos, más allá de la posibilidad de la “segmentación estructural de tipos de viejos”, definidos burocráticamente, se hace necesario trabajar la idea de la heterogeneidad de la “vejez subjetiva” y aun de la “vejez social”, si es que asumimos con Bourdieu que la edad efectivamente define principios de clasificación legítimos al interior de cada campo, que a su vez se corresponden con las relaciones que establecen los agentes que lo integran o que participan en él. En este sentido, además cada campo (que es irreducible a otros) definirá sus propias clasificaciones legítimas, así como sus capitales específicos y su propio interés que lo definirá, que revela las diferenciaciones o distinciones que se otorgan a los agentes a partir de la edad y por tanto a la vejez. Esto, que es posible verse específicamente en cada campo, también muestra lo que todos ellos, aún en sus especificidades, tienen en común: el hecho de que más allá de las variaciones que se registren en cada uno, y aún cuando éstas adquieran un carácter opuesto, *la edad define un principio clasificatorio de los agentes sociales*. La propuesta de Bourdieu es útil a dos niveles; en primer lugar su noción de campo, y en segundo lugar la ley de envejecimiento en cada campo. Para él “campo” es esencialmente un escenario de lucha marcado por un interés específico y regulado por reglas que definen el juego. Funciona en él la ilusión, es decir que los agentes que pertenecen a ese campo están dispuestos a jugar y convencidos que el juego vale la pena ser jugado. En ese sentido:

“Cada campo tiene sus leyes específicas de envejecimiento: para saber como se definen las generaciones hay que conocer las leyes específicas de funcionamiento del campo, las apuestas de lucha y cuáles son las divisiones que crea esta lucha (...) todo esto es de lo más trivial, pero muestra que la edad es un dato biológico socialmente manipulado y manipulable. Muestra que el hecho de hablar de los jóvenes como de una unidad social, de un grupo constituido, que posee intereses comunes, y de referir estos intereses a una edad definida biológicamente, constituye en sí una manipulación evidente.” (Bourdieu, 1990: 165)

La ley del envejecimiento es la lucha que deviene de conflictos generacionales en torno a la legitimación del capital acumulado en cada campo. Es relevante notar que la idea de acumulación también sostiene una asociación con el tiempo. Es posible acumular a lo largo del tiempo, en función de una trayectoria. Dado que el capital legítimo en cada campo es específico, las luchas se darán de manera diferenciada y compondrán elementos distintos, utilizarán mecanismos propios de cada campo. No obstante, es posible generalizar a todos los campos la misma lucha por el capital legítimo, aunque las formas que tomen sean diferentes.

Sólo para trabajar esta idea referida a casos empíricos, veamos que la vejez en el campo político, tal como lo demuestran Cardeillac (2002) y Scuro, (2002) se asocia innegablemente a ciertas propiedades o atributos, connotados positivamente en dicho campo (medida, experiencia, tolerancia, “sentido del juego”), y de hecho no sólo los viejos (medidos de términos burocráticos, claro está) son sobre-representados estadísticamente si se toma la proporción de parlamentarios y ministros mayo-

res de 65 años respecto al conjunto de la población habilitada para ser electa sino que además son quienes tienen mayor poder simbólico dentro de este campo.

De la misma manera, y en una lógica similar de análisis de campos, Lanza (2002), demuestra las diferencias tanto en la construcción de la idea de vejez, como en los comportamientos y actitudes de los agentes del campo artístico en Montevideo. Lanza estudia los subcampos de las artes plásticas y del teatro, y describe cómo la construcción de la vejez connota cosas diferentes en cada campo y define las posiciones de los agentes viejos en cada uno de los ellos. En el primero dado que la actividad es puramente de creación y proceso individual (la pintura), la vejez se valoriza positivamente. En el segundo dado que la actividad del teatro es intrínsecamente colectiva, la relación intergeneracional es necesaria, la significación del viejo es de hecho diferente.

En ninguno de esos casos, la jubilación define el ritual de entrada a la vejez, dado que no hay límites superiores (si inferiores en el caso del parlamento) para el desempeño de la actividad política o artística.

Por otra parte, puede considerarse el campo del deporte, en el que la vejez, está definida por límites de edad que claramente difieren de otros campos. El deportista se hace "viejo" (y se manifiestan claros síntomas de exclusión al campo) en edades cercanas del límite inferior establecido constitucionalmente para ingresar al parlamento, es decir para adquirir derecho a ser electo. Sólo el hecho de la normativa jurídica de edad mínima para ser electo senador (33 años) sugiere el análisis del proceso que conduce a la construcción de las capacidades (podríamos hablar de *habitus*) y su vinculación con la edad, para desempeñar esta función. Especialmente dado que simultáneamente se define como edad mínima para adquirir derechos a "elegir" a los 18 años. Este campo, así construido, constituye barreras de ingreso a los jóvenes, supone exclusiones a la participación en función de la edad, que muestran con claridad lo que Barenys sitúa como el contenido social de la edad, que configura expectativas y legitimidades específicas.

Ahora bien: en términos de las relaciones (entre grupos etarios o entre agentes que comparan determinadas características "estructurales" y de la dinámica de estas relaciones (que pueden verse a su vez como conflictos, eventualmente) la idea de la construcción de la vejez aparece claramente. Y así también debe verse como ser viejo no significa lo mismo en diferentes campos, por ejemplo. En algunos serán los viejos los que acumulen capital legítimo, y en otros en la medida en que los actores sostienen y despliegan estrategias (no siempre racionales, las más de las veces en función del "sentido práctico") es obvio que las relaciones entre viejos- adultos- jóvenes serán diferentes. Por otra parte es necesario entender la lógica del juego en los campos y el momento en que se constituye y que evoluciona el juego y con él el propio campo. En momentos de transformación o mutación de los capitales específicos del campo (aquellos que se consideran o adquieren legitimidad a su interior) varían las relaciones, también sin duda se irán transformando y con ellas la posición que ocupen los agentes en el campo en su proceso de reestructuración. Dado lo cual ser viejo no significará lo mismo en un campo o en otro, ni siempre lo mismo en un mismo campo.

Por lo tanto hablar de vejez, supone desplegar un abanico de significaciones que cualquier intento de homogeneizar categorialmente reduce. Es por eso que así como se discute que es necesario dejar atrás la idea de la "La juventud" como aquella categoría universal y homogeneizante propia de la sociedad occidental, para emprender la utilización de las juventudes en minúsculas, es necesario dejar de hablar de La vejez para hablar en todo caso de las vejeces. ¿Cuáles son estas vejeces? ¿Qué implican?

El reflejo profesional del sociólogo es señalar que las divisiones entre edades son arbitrarias. Es la paradoja de Pareto cuando dice que no se sabe a que edad comienza la vejez así como no se sabe dónde empieza la riqueza. De hecho, la frontera entre

juventud y vejez es objeto de lucha. Por ejemplo, hace algunos años leí un artículo sobre las relaciones entre jóvenes y notables de Florencia durante el siglo XVI, que mostraba que los viejos proponían a los jóvenes una ideología de la virilidad, de la virtud, y de la violencia, lo que era una forma de reservarse para sí la sabiduría, es decir el poder. De la misma forma Georges Duby muestra claramente como en la edad Media, los límites de la juventud eran manipulados por los que detentaban el patrimonio, que debía mantener en un estado de juventud, es decir de irresponsabilidad, a los jóvenes nobles que podían pretender la sucesión. Encontraríamos situaciones equivalentes en los dichos y proverbios, o sencillamente en los estereotipos sobre la juventud, o aun en la filosofía, desde Platón a Alain, que asignaba a cada edad su pasión específica: a la adolescencia el amor, a la edad madura la ambición. La representación ideológica de la división entre jóvenes y viejos otorga a los más jóvenes ciertas cosas que hacen que dejen a cambio otras muchas a los más viejos. (...) Esta estructura que existe en otros casos (como en las relaciones entre los sexos) recuerda que en la división lógica entre los jóvenes y viejos está la cuestión del poder, de la división (en el sentido de repartición) de los poderes. Las clasificaciones por edad (y también por sexo, y también claro, por clase) vienen a ser siempre una forma de imponer límites, de producir un orden, en el cual cada quien debe mantenerse, donde cada quien debe ocupar su lugar. " (Bourdieu, 1995: 163-164)

Así como se ha constituido "la sociología de las relaciones de género" como subdisciplina, es necesario instalar la "sociología de la edad" o más precisamente *sociología de las relaciones de edades* ya que la edad revela la necesidad de un proceso similar. La edad no es más que la medida, así como el sexo no es más que un atributo que sirve para *medir* de alguna forma el género. La edad no mide estrictamente ni la juventud, ni la vejez, ni la adultez ni la niñez.

Esta es la discusión que se presenta entre Bourdieu (1990) y Magulis (1997), uno argumentando que juventud es sólo una palabra, y el otro argumentando que no sólo es una palabra². Lo que está detrás de esta discusión, que más que oponerse sugiere ser leído en clave de la articulación entre ambas, no es otra cosa que el debate entre el *esencialismo* que en ocasiones se atribuye a la categoría (ser joven o viejo significa algo) o el *constructivismo o relativismo* que supone atribuir el contenido de estas categorías, de forma dinámica y relacional.

Es por esto que la edad, o los tramos etarios no deben confundirse con los conceptos de juventud o de vejez, ya que esto oculta las diferencias. Así como hay formas diversas de ser joven, hay formas diversas de ser viejo, y este es uno de los puntos centrales del trabajo: estudiar cuales son estas múltiples formas, explorar los límites de estas categorías, que como se ha visto son difusos y no siempre se corresponden con los tiempos cronológicos, puesto que el tiempo social, corresponde a otra dimensión.

5. La dimensión micro (individual) y la dimensión macro (poblacional) del envejecimiento

Una de las propuestas consiste en visualizar la doble dimensión macro y micro que abarca el envejecimiento: poblacional e individual. Las perspectivas que abren cada una de estas dimensiones

2 Bourdieu. P "La juventud no es más que una palabra" en Sociología y Cultura. Grijalbo, 1990, México y "Juventud y Margulis, Mario "La juventud es más que una palabra: ensayos sobre cultura y juventud." Ed. Biblos, Buenos Aires. 1997

se bifurcan tanto en análisis como en debates y propuestas. Como expresan Vilas y Rivandeira

“Las personas envejecen a medida que en su tránsito por las diversas etapas del ciclo de vida ganan en años; una población envejece cada vez que las cohortes de edades mayores aumentan su ponderación dentro del conjunto. No obstante sus diferencias específicas –que hacen irreversible el proceso en el caso individual y no en el de la población– ambas expresiones del envejecimiento comparten la referencia a la edad. Entre las personas, y más allá de consideraciones biológicas, el envejecimiento trae consigo un complejo de cambios asociados a la edad, que atañen a la percepción que las personas tienen de sí mismas, a la valoración que los demás les asignan y al papel que desempeñan en su comunidad. Desde el ámbito demográfico, el envejecimiento implica que la proporción de individuos que experimentan aquellos cambios tiende a aumentar en desmedro de la importancia relativa de los demás grupos, cuyo distingo se establece de acuerdo con la edad”. (Vilas y Rivandeira, 1999)

Con respecto a la relevancia que adquiere el **envejecimiento demográfico en la dimensión macro o poblacional**, Vilas y Rivandeira mencionan que en América Latina y el Caribe las actuales tendencias de cambio exige readecuar las instituciones económicas y sociales para atender demandas hasta hace poco desconocidas. Los efectos de estas tendencias sobre el consumo, el ahorro, la inversión, la distribución del ingreso, la flexibilidad de la mano de obra, la oferta de servicios de variada índole, las relaciones intergeneracionales, la equidad social y de género y la gestión económica y sociopolítica, en general, configuran desafíos de gran envergadura en lo que respecta a la estructura, las funciones y el desarrollo de las sociedades.

Existen versiones más dramáticas que ésta en relación a las *consecuencias* que produce el envejecimiento poblacional, a la que se atribuye una serie de connotaciones negativas. En algún sentido puede pensarse que la ciencia contribuye a la creación de “mitos”, que suponen el drama social del incremento relativo de la población vieja. La demografía utiliza una serie de indicadores que de alguna manera, legitiman esta versión apocalíptica, y también sugieren la solidificación de la metáfora social en torno a la infantilización de la vejez, en el sentido de atribuirle a los viejos, la noción de dependencia, y por tanto de “carga social.”

Este punto es bien analizado por Cabré:

“El indicador demográfico denominado “relación de dependencia” (personas menores de 16 años y mayores de 65/ personas de 16 a 64 años) lleva a considerar que las personas jubiladas dependen de las de edad activa. Esto distorsiona la realidad, puesto que los jubilados suelen disponer de medios de vida propios y han pagado sus jubilaciones por anticipado, mediante la cotización y la tributación. Otra cosa es la utilización social que en su momento se haya dado a dichas contribuciones. Se trata, pues, de un problema de gestión de los sistemas de previsión y no de un problema demográfico. Sería conveniente dejar de hablar de “relaciones de dependencia”. (Cabré, 1993)

Es casi obvio entonces que la ciencia en este caso, lejos de ser “neutra” contribuye a crear el imaginario social y a la construcción de un contenido de la “vejez” que se ve como dependiente, aunque éste contenido pueda ser “distorsionante”³. Desde el punto de vista demográfico existen tres

3 Por otra parte según los datos que aporta el trabajo de PNUD y CEPAL del Índice de Desarrollo Humano en Uruguay (1999), las jubilaciones aportan a la disminución de la pobreza en el país. En un ejercicio de simulación, el efecto de la exclusión de las pasividades en el ingreso mensual de los hogares conduciría al incremento sustantivo de hogares que caen bajo la línea de pobreza en el Uruguay urbano.

factores que afectan la composición de edades de una población dada: la mortalidad, la fecundidad y la migración. El fenómeno del envejecimiento poblacional (en contraposición al envejecimiento individual) no es irreversible,

“ya que el patrón de evolución de la estructura por edades puede combinar o alternar tensiones a favor del envejecimiento y del rejuvenecimiento de la población (Schkolnik, 1990); ello se debe a que además de la inercia inherente a toda composición etaria (el potencial de crecimiento implícito), la remodelación de su estructura obedece al sentido, fuerza y persistencia de los cambios de las variables demográficas fundamentales. (Vilas y Rivandeira, 1999)

6. El esquema multidimensional de la vejez

Resumiendo, nuestro esquema toma en cuenta tres dimensiones principales del concepto de “vejez”:

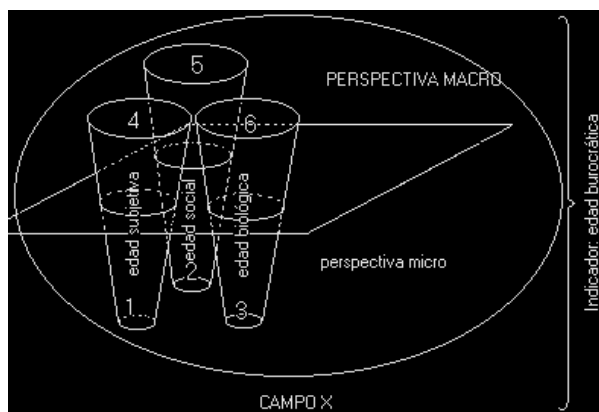
- [1] la edad biológica (que incluye feno y genotipo: factores ambientales y rasgos genéticos que determinan el cuerpo biológico).
- [2] la edad subjetiva⁴ (que refiere a la autoimagen, la identidad⁵ de un sujeto y a las “estrategias simbólicas” que el mismo instrumenta para regular ambas).
- [3] La edad social refiere a las normas de comportamiento que un sujeto asume en un determinado campo, es decir sus status-roles y las “estrategias reales” que emplee para regularlos.

Un corolario sobre las estrategias “simbólicas” y reales”: El desarrollo de una identidad etaria es entendido aquí como el resultado de un trabajo cognitivo que permita seleccionar una definición de “vejez” y aplicarla a la negociación de la identidad propia. Por ahora, digamos que mientras las “estrategias reales” tienen que ver con lo que el sujeto “hace” para regular su autoimagen y su identidad, las “estrategias simbólicas” tienen que ver con lo que el sujeto “dice”. Así, aún admitiendo que toda construcción discursiva tiene un aspecto performativo (se “hacen cosas” con palabras) podemos rastrear estrategias “reales” de los actores por ejemplo, actuando sobre la vejez biológica -como la señora que se hace una cirugía estética o se tiñe el cabello-, o sobre la vejez social asumiendo nuevos status-roles -como el hombre que elige una nueva pareja más joven- o simplemente moviéndose a otro campo con una ley de envejecimiento que le sea más favorable -como la ex modelo que se hace actriz o el jugador de fútbol que se hace técnico-. Estrategias “simbólicas” podrían ser el rechazo de los estereotipos imperantes (como el entrevistado que decía que no era “viejo” sino “mayor”), recurso a tecnologías como terapias y hobbies y eventualmente la sustitución de los estereotipos por nuevos montajes identitarios de vejez alternativas con la que los sujetos puedan convivir mejor.

Estas tres dimensiones (biológica, subjetiva y social) aceptan ser estudiadas tanto desde una perspectiva micro (más cercana al individuo y a negociaciones “locales”) como desde una perspectiva macro (en su significación más cercana a lo colectivo y societal) La “edad burocrática” o asignada no es una dimensión en sí, sino un indicador que vincula las tres dimensiones, vinculando las edades biológica, subjetiva y social. Una representación gráfica generada por este esquema conceptual es la siguiente:

4 No usamos el término “psicológica” porque no nos referimos a una psicología propia de tal edad, como podría hacerlo la Psicología Evolutiva.

5 “Autoimagen” e “identidad” están muy relacionadas pero no son lo mismo: la segunda es una negociación donde cada sujeto trata de imponer su autoimagen (“quién soy yo para que me traten así”) con más o menos éxito. Pueden presentarse contradicciones entre ambas.



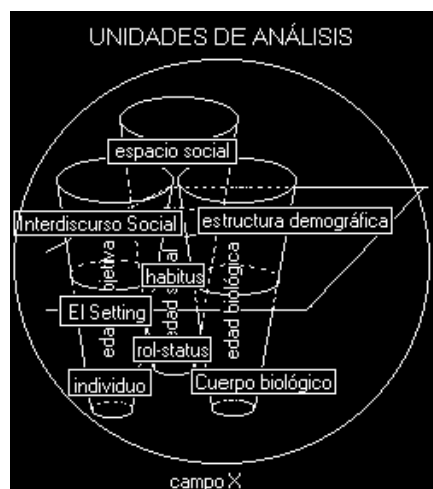
Donde, en el primer cono invertido [1] es la edad subjetiva en su significación individual: autoimagen, identidad localmente negociada y estrategias simbólicas desplegadas y [4] son los modelos sociales referidos a la edad, las ideologías imperantes sobre la edad, las políticas aplicadas en relación a la edad y los posibles nuevos imaginarios sociales estructurados. En el segundo cono, [2] es la edad social en su significación individual (los status-roles que detenta un sujeto -como los ocupacionales- y las “estrategias reales” que emplee para regularlos) y [5] es la distribución y composición de estos status-roles, o de las diferentes formas de capital –o en otro lenguaje- de poder y recursos, en términos de las edades burocráticas. Son los factores que más tienen que ver con lo que tradicionalmente llamamos “estructura social”. En el tercer cono, [3] es la edad biológica individual, que incluye elementos como apariencia, nivel de capacidad, estado de salud, etc. y admite estrategias variadas, como las derivadas de las tecnologías médicas y estéticas. [6] son las consecuencias demográficas de lo anterior: los ciclos de los organismos biológicos -y sus cambios⁶ determinan la pirámide de edades y sus indicadores de mortalidad, fecundidad y migración.

Conviene destacar que este esquema [1] señala la heterogeneidad y exige estudiar la ley de envejecimiento propia de cada campo y [2] destaca la posibilidad de identificar “estrategias” en el diseño social de la vejez: en su significación micro las tecnologías del sí instrumentables (estrategias reales y simbólicas) y en su significación macro las políticas y los imaginarios sociales posibles sobre la vejez.

7. Consecuencias del esquema multidimensional para el establecimiento de un programa de investigación en sociología de las edades

Como puede ya advertirse, la línea teórica formulada señala ciertas direcciones “empíricas” de investigación al determinar unidades de análisis y “objetos” de análisis :

6 Precisamente el desajuste actual entre los tiempos del individuo biológico y el sistema social genera uno de los principales problemas para una administración de la “nueva vejez”: el desafío de mantener la seguridad social.



Primero, al emprender el análisis de la vejez subjetiva generamos tres unidades de análisis según la perspectiva (macro o micro) adoptada: el nivel individual (donde nuestros objetos específicos de análisis serán la autoimagen y la identidad del entrevistado), el nivel del interdiscurso (donde nuestros objetos a analizar serán las ideologías dominantes sobre la vejez, los modelos de vejez que la sociedad provee al individuo y los nuevos imaginarios colectivos ensamblados) y un nivel intermedio constituido por lo que los etnometodólogos y microsociólogos suelen llamar “el setting” (escenario local en el que el actor se mueve y negocia en referencia a su identidad y al establecimiento de reglas de interacción: en este nivel nuestro objeto de análisis serán precisamente estas negociaciones que determinan “quién soy” realmente en relación a mi edad burocrática).

Con respecto a la vejez social tendremos una unidad mínima que son los roles que asume un individuo (donde el objeto de análisis será la trayectoria individual en términos de roles adscriptos y asociados a la edad y las estrategias reales individuales), una unidad más elevada representada por la estructura de roles presentes en el campo en cuestión (donde deberán ser objeto de análisis tanto la ley de envejecimiento propia del campo en que estemos, como los efectos reflexivos de imaginarios y políticas instrumentadas en referencia a la vejez) y en el nivel intermedio estaría el principio que vincula prácticas y estructuras: el habitus.

El interés sociológico en la vejez biológica probablemente irá cobrando mayor intensidad a medida que nuestras sociedades avancen en la institución tecnológica de la naturaleza. Cuando la unidad de análisis es la estructura demográfica, el objeto de estudio serán los efectos estructurales y reflexivos sobre la composición por edades (con su contraparte de efectos de ésta sobre los otros conos). Cuando la unidad de análisis es el cuerpo biológico el actual objeto sociológico se reduce a los efectos estructurales y reflexivos sobre el cuerpo individual⁴ en tanto construcción social del fenotipo, pero se extenderá a medida que la ingeniería genética amplíe los umbrales para la decisión política

7 El cuerpo es un constructo no sólo en el sentido obvio del “culto al cuerpo” tan comentado por los posmodernistas franceses, sino también en sentidos tan poco metafóricos como el que las personas más pobres tengan como media un menor peso al nacer, más altas tasas de mortalidad infantil, sean más bajos en su madurez, menos saludables y mueran antes que las clases altas. Los grandes tipos de enfermedad mental y física son más frecuentes en los niveles “inferiores” de la estructura de clases que en su cima (Witzkin, 1986).

en el área. Según Beck (1993) vivimos una "abolición de la naturaleza" o su absorción en un proyecto técnico donde la expresión "construcción" "ha dejado de lado toda metáfora." (1993:121) Vivimos una naturaleza técnicamente producible.

Esto incluye la sociobiología, muy centralmente la ecología, pero también las disciplinas de las revoluciones del cuerpo y de la vida que tenemos por delante: genética humana, medicina reproductiva, entre otras, y las posibilidades derivadas de ello de diseñar una 'eugenesia' gradual, voluntaria, prescripta y certificada por la medicina preventiva (1993:120-121)

La construcción de la naturaleza abre áreas que todavía no han sido colonizadas por el estado y que son por definición políticas. Tal es el caso de los avances en genética, donde los avances de la medicina reproductiva y de la genética humana pondrán pronto a los padres y a los médicos en la posición de seleccionar cualidades de la próxima generación, de modo negativo, o, eventualmente, también de modo positivo. "Aquí, cada uno gobierna sobre sí mismo y su progenie, y puede implementar directamente los valores que lo gobiernan (intolerancia, estereotipos de enemigos, miedos) bajo su propia dirección (de la mano del 'consejero genético')...la 'rama ejecutiva' de la revolución cultural y social del futuro es la decisión única del 'individuo privado'...Los primeros...conflictos fundamentalistas a los que se enfrenta la modernidad biotécnica tardía, pueden ya ser sentidos en la disputa sobre el aborto legalizado." (1993: 204-208)

8. Seis líneas de investigación generadas por el esquema multidimensional

En relación a los mencionados objetos de investigación, el esquema permite generar varios problemas de investigación empírica. [1] La base del cono trunco invertido de la "vejez subjetiva", correspondiente a las unidades de análisis el individuo y el setting e incluyendo los objetos "autoimagen" "identidad individual" y "negociación local", genera las siguientes preguntas de investigación:

*¿Qué es lo que los individuos definen como lo específico de esta etapa de la vida?
¿Qué estrategias —"reales" y simbólicas— desarrollan los individuos para construirse una identidad con la que puedan vivir? ¿Se construyen significaciones diferenciales en función del género? ¿Se construyen significaciones diferenciales de la vejez en función de las trayectorias ocupacionales previas? ¿Existe una "nueva vejez" en Uruguay? Si existe, ¿cómo son las nuevas construcciones identitarias?*

Una primera línea de investigación derivada de estas preguntas tendría como objetivos identificar los [nuevos] significados locales que adquiere la vejez como fuente de identidad para los individuos, rastrear las estrategias que los individuos despliegan en torno a dicho proceso identificadorio [el asumir el envejecimiento como fuente de identidad personal], ya sea en torno a la recomposición familiar, jubilación, trama vincular, etc., rastrear diferentes trayectorias de "negociación" del rótulo, o sea, diferentes maneras de vivir la vejez, y en referencia a ambos procesos (identificación simbólica y estrategias), determinar las diferencias entre géneros y categorías ocupacionales en las que se desempeñaron en su vida activa.

[2] En la base superior del cono invertido de la vejez subjetiva, donde nuestra unidad de análisis es el interdiscurso y los objetos a analizar son los modelos de vejez, las ideologías sobre la edad y los [nuevos] imaginarios sociales, se generan las siguientes preguntas:

¿Cuáles modelos simbólicos en torno a la edad y a la vejez están presentes en el interdiscurso? ¿Cuáles ideologías orientan estos modelos? ¿Cuáles conflictos especí-

ficos reproducen y producen estas ideologías y modelos? ¿Cuáles subjetividades se involucran en estos conflictos? ¿Cuáles subjetividades se estructuran a partir de ellos?

Los objetivos correspondientes en un rastreo empírico de estas preguntas son identificar [a] las formaciones discursivas, [b] las estrategias discursivas presentes en el interdiscurso local sobre la vejez y [c] el proceso por el cual “la vejez” se instauró como objeto de discurso.

[3] En la base inferior del cono trunco invertido de la vejez social, donde nuestra unidad de análisis son los roles que asume un individuo y el objeto de análisis son la trayectoria individual en términos de roles (adscriptos y asociados a la edad) y las prácticas y estrategias reales de los individuos, se generan como preguntas de investigación los siguientes problemas:

¿cuáles roles se abandonan y cuáles se adoptan con la vejez? ¿Cuáles son las cosas que efectivamente hacen? ¿Qué margen de maniobra tienen? ¿Cuáles estrategias reales despliegan (o no)?

Los objetivos de una investigación así orientada son la realización de un mapeo de las prácticas específicas en diferentes campos y la descripción de la articulación de dichas prácticas a partir de habitus específicos.

[4] En la base superior del cono de la vejez social, donde la unidad de análisis es el espacio social y el objeto de análisis son las leyes específicas de envejecimiento de cada campo, las preguntas generadas son:

¿Cuál es la ley de envejecimiento específica del campo X [campo que debería especificarse en la investigación concreta] ¿Cuál es el interés propio del campo y los conflictos de poder que enfrentan a las generaciones en esa lucha? ¿Cómo se definen las divisiones y generaciones en el campo? ¿Cuáles manipulaciones sobre la edad se ven en esta lucha?

El objetivo de esta línea de investigación sería el describir campos específicos, mostrar cómo sus leyes de envejecimiento y, por lo tanto, sus vejezes, difieren, y cómo éstas leyes estructuran los intereses y las prácticas de las generaciones.

[5] En la base inferior del cono de la edad biológica, donde la unidad de análisis es el cuerpo y el objeto de análisis son los efectos estructurales y reflexivos sobre el fenotipo individual [y eventualmente en un futuro, el genotipo], las preguntas que emergen son:

¿Cuáles son los efectos inhabilitantes de la edad biológica en la vida de los viejos? ¿Cuáles estrategias reales aplican sobre su cuerpo y sus prácticas corporales? ¿Cuáles estrategias pueden instrumentar los viejos para maniobrar frente a distintos niveles de validez?

Ejemplos como el Viagra o la tintura de cabello serán relevantes para la segunda pregunta. Gergen y Gergen mencionan en referencia a la “nueva vejez” norteamericana estrategias como la segregación residencial en complejos que cuentan con servicios especiales. Estas estrategias, sin modificar los handicaps biológicos, permiten a estos viejos conservar niveles de autodeterminación y constituyen una alternativa a la institucionalización intramuros. El objetivo de esta línea de investigación será determinar niveles de capacidad en grupo de individuos de diferentes campos, y seguir en su trayectoria particular la actualización de sus prácticas.

[6] En la base superior del cono de la edad biológica, donde la unidad de análisis es la estructura demográfica y el objeto de análisis los efectos estructurales y reflexivos, genera las siguientes preguntas:

¿Cómo la modificación de la distribución por edades ha incidido en la composición familiar, en la valoración del viejo, en la constitución de actores y de indicadores burocráticos? ¿Cómo ha modificado las presiones generacionales? ¿Cómo se instrumentan políticas (de salud pública, seguridad social, transporte, recreación, etc.) atendiendo al aumento de “cuerpos viejos” en la sociedad?

En la medida en que aumenta el número de los que fueron construidos como improductivos, hay necesariamente que encontrarles una función social. Los objetivos generales de esta línea de investigación son la descripción de las políticas (o de sus ausencias), la explicación de cómo éstas se derivan de una relación entre grupos de edades, y –deseablemente- la formulación de alternativas posibles.

9. Como epílogo: la construcción [social] de la vejez

Desde un punto de vista político los construccionismos tienen una larga historia de crítica al status quo, puesto que habitualmente sostienen [1] que X no está determinado por la naturaleza de las cosas (tesis de la contingencia), [2] que X es bastante malo tal como es y [3] que nos iría mejor si X fuera transformado (Hacking, 1998/2001: 16). La postura epistemológica opuesta al construccionismo⁸ es la idea de que el mundo viene con una “estructura inherente” dada y que la tarea habitual de los científicos es precisamente “descubirla”. En relación a los conceptos de “edad” y –más que nada- de “vejez”, las tesis construccionistas han enfrentado una resistencia muy significativa. Hay una clara tendencia, tanto en ciencias biológicas como sociales, a postular un curso de vida naturalizado sobre el cual medir el desarrollo y la decadencia de las capacidades humanas. La edad burocrática es tomada como indicador de la vejez biológica, social y subjetiva y numerosa literatura se dedicó a determinar los estándares “normales” para estos procesos (Cunningham & Brookbank, 1988; Erikson, 1963; Kagan, 1984; Levinson, 1979; Santrock, 1986). El esquema teórico que presentamos, al descomponer la idea naturalizada de “vejez” en sus dimensiones biológica, subjetiva y social, nos precipita hacia una tesis de la contingencia. Básicamente porque destaca la heterogeneidad entre campos con leyes específicas de envejecimiento y porque señala la existencia de estereotipos y estrategias simbólicas y reales en la perspectiva micro y de ideologías, políticas y promoción de imaginarios posibles en la perspectiva macro. El esquema sugiere que las sociedades y los individuos pueden construir maneras novedosas de envejecer. Para el construccionista

No hay nada acerca de los cambios en el cuerpo humano que requiera el concepto de ‘edad’, ‘desarrollo’ o ‘decadencia’. No existe un proceso de envejecimiento en sí, el proceso de envejecimiento surge de relaciones dentro de una cultura dada en un momento dado. (Hazan, 1994). En otras condiciones culturales, se buscan interpretaciones alternativas. Por ejemplo, como Richard Shweder (1998), para los Gusii del oeste de Kenya, ‘la decadencia y la obsolescencia no son los significados asociados con el creciente sentido de ‘veteranía’ que un hombre o una mujer Gusii desarrolla con el tiempo. La veteranía es en cambio asociada con respeto, obediencia, prestigio y estima social’. Más radicalmente, nada en las condiciones de lo que llamamos ‘cuerpo humano’ exige términos como ‘enfermedad’ o ‘incapacidad’. No solamente lo que llamamos cuerpo está sujeto a concepciones muy variadas (Young, 1997), sino que el sufrimiento asociado con una ‘enfermedad’ depende mucho de la actitud interpretativa

8 Llamémosle “esencialismo” o “realismo”, o, en términos de Hacking (1998/2001: 143) “estructuralismo inherente”.

que se tome hacia ella. Por ejemplo, como propone Frank (1995) verse a sí mismo como víctima de una enfermedad, en oposición a verse como un 'testigo moral', tiene poderosas implicaciones para el sentimiento general de bienestar. (Gergen y Gergen, 1997)

En este punto, los argumentos construccionistas abundan sobre la significación causal de factores sociales sobre la decadencia de las capacidades, como la importancia de la depresión o la importancia diferencial que los médicos dan al tratamiento de pacientes de diferentes edades. Precisamente el argumento de Gergen y Gergen con respecto a la "nueva vejez" norteamericana, es que la población de mayores está extendiendo sus bases políticas y económicas y su sofisticación tecnológica. Esto le estaría permitiendo confrontar las construcciones de otros e incidir sobre los términos en que se conciben a sí mismos.

Hagamos dos precisiones lógicas y una semántica sobre esta propuesta de la "construcción social" de la vejez:

[1] Con respecto al propio rótulo "construcción social", Hacking afirma que *"la mayoría de los ítems de los que se dice que son socialmente contruidos sólo podrían ser contruidos socialmente...De aquí que el calificativo 'social' sea habitualmente innecesario y se debería utilizar con moderación"* (1998/2001: 76) Un ejemplo relevante es el libro *La construcción social del género*, de Lorber y Farrel (1991): si el género se define en el propio libro como los aspectos no determinados biológicamente en las asignaciones diferenciales entre los sexos, entonces usar el término "social" es trivial. Para nuestros propósitos, sólo hablaremos de "construcción social" de la vejez cuando queramos oponer una política, ideología o imaginario social a una estrategia, tipología o imaginario individual. Dicho de otra manera, cuando nos referimos a la perspectiva macro del esquema tridimensional versus la perspectiva micro. En cualquier otro uso diremos simplemente "construcción" de la vejez.

[2] Corresponde distinguir entre los construccionismos en ciencias sociales y ciencias naturales: cuando me refiero a la construcción social de los quark y a la construcción [social] del abuso infantil, no estoy formulando la misma estructura lógica. Hacking comenta el libro de Pickering *Constructing Quarks* (1984): si los quarks son los ladrillos del universo, cómo podrían ser [socialmente] contruidos? Obviamente Pickering no pretendió que los quarks, los objetos, sean contruidos. Lo construido sería la idea de quarks⁹. Hacking exige distinguir claramente entre la "cosa" y la "idea": cuando decimos que construimos los quark, nos referimos a la idea de quark, pero *"cuando la gente dice que las emociones son sociamente contruidas...no quiere decir que la idea de las emociones, o de la aflicción, sea contruida, sino que las emociones mismas [por ejemplo, la vergüenza]...son*

9 A estos efectos no importa, pero aclaremos que, estrictamente, nuestra descripción simplifica excesivamente la epistemología construccionista en ciencias naturales. En parte por razones de la historia de la tecnología porque, al decir de Beck (...) contemporáneamente asistimos a la institución de la naturaleza producida, área en la que nuevos campos susceptibles de discusión política, como por ejemplo en la ingeniería genética. Pero en parte también por razones propiamente epistemológicas: como Hacking aclara *"es un poco decepcionante. Todo el mundo sabe que las ideas sobre los quarks emergieron a lo largo de un proceso histórico...Pickering intentaba hacer algo más que una historia de los acontecimientos en la física de altas energías durante los años setenta...Pickering no cree que la emergencia de la idea de quark fuera inevitable [tesis de la contingencia]...otra física imaginaria...igualmente exitosa no habría avanzado por un camino como el de los quarks."* (págs. 118-119). El punto lógico es, siguiendo a Quine, que *"muchas teorías incompatibles son lógicamente coherentes con cualquier cuerpo dado de experiencia. Incluso si todos los datos posibles estuvieran dados, aún habría en principio infinitas teorías que serían formalmente coherentes con tales datos."* (pág. 126).

constructos sociales." (pág. 44) Afirmar que la vejez es un constructo implica dejar de pensar que es una etapa universal de un proceso "natural" que es el ciclo vital y pensarla [a] como la consecuencia de procesos sociales históricamente situados y [b] como un área susceptible de decisión política (o de "reflexividad" en el sentido que le da Giddens al término¹⁰).

[3] Debemos distinguir entonces entre dos aspectos de un "constructo" [social]: la vejez como "producto" y la vejez como "proceso". En el primer sentido, nos referiremos a la construcción de la vejez en el sentido de que la vejez tal como la conocemos es un producto social, una resultante de los procesos propios de la acción y de la estructura social. En un segundo sentido nos referiremos a políticas y movimientos que concientemente busquen modificar las demografías, las ideologías o las leyes de envejecimiento de uno o varios campos dados. Esta segunda acepción se vuelve cada vez más relevante cuando la contradicción entre los modelos tradicionales y la estructura social se hace más evidente. Como en otros aspectos de lo que Giddens llama la "modernidad reflexiva", la doble hermenéutica existente entre disciplinas como la demografía, la sociología, la gerontología, etc. y la sociedad que ellas estudian hace cada vez más posible pensar en una autoconstrucción conciente de la vejez¹¹. Si la "condición 0" del construccionismo sostiene que algo es socialmente construido cuando "X se da por supuesto o X **parece ser** inevitable"¹², entonces el programa último de un construccionismo sobre la vejez sería el construir nuevos modelos que nos digan cómo envejecer mejor.

Referencias bibliográficas

- Beck, U. (1998[93]: La invención de lo político. FCE, Buenos Aires.
 Bobbio, N (1997) De senectute, Editorial Taurus, Madrid
 Bourdieu, P(1990) Sociología y Cultura. Editorial Grijalbo.
 Bourdieu, Pierre
 Wacquant, Loïc (1995) Respuestas por una antropología reflexiva Editorial Grijalbo.
 Bourdieu, P (1988) Cosas Dichas. Editorial Gedisa
 Bourdieu, P (1997) Razones prácticas Sobre la teoría de la acción Anagrama
 Cardeillac, J (2002) Vejez y Sistema político. Una aproximación a la construcción social de la vejez en el Parlamento. Informe final del Taller de Sociología de la Tercera Edad. Montevideo (inédito).
 Creedy, John (ed.): The economics of ageing, The international library of critical writings in economics.
 Elias, N (1989): Sobre el tiempo. Fondo de Cultura Económica, México
 Foucault, Michel (1991[90]): Tecnologías *del yo*. Y *otros textos afines*. Paidós/ICE-UAB.
 Gergen, K. y Gergen M. (1997): The New Aging: Self Construction and Social Values. <http://>

10 En las sociedades premodernas, la reflexividad estaba limitada a la reinterpretación de la tradición, pero en la modernidad la rutinización ya no se justifica por ser tradicional: la reflexividad proviene de que las prácticas son constantemente examinadas y reformuladas a la luz de la información renovada sobre estas mismas prácticas. La "modernidad reflexiva" no será para Giddens un mero apetito por lo nuevo, sino una reflexividad indiscriminada, extendida a áreas cada vez mayores del comportamiento. (1991:44-45).

11 "El conocimiento sociológico se espirala dentro y fuera del universo de la vida social, reconstituyendo tanto este universo como a sí mismo como una parte integral de este proceso" (Giddens, 1991:24).

12 Puesto que la Reserva Federal es de manera tan evidente el resultado de disposiciones contingentes, un libro titulado **La construcción social de la Reserva Federal** sería probablemente ridículo; sospecharíamos que alguien estaba intentado aprovecharse de la marca "construcción social". Pero podemos imaginar una obra alarmante, **la construcción social de la economía**. (Hacking, 1998/2001: 36-37).

- www.swarthmore.edu/SocSci/kgergen1/newaging.html)
- Giddens, A. (1991): LA CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD. Amorrortu, Buenos Aires.
- Giddens, A. (1991): Sociología. Alianza Universidad Textos, Madrid.
- Hacking, Ian (1998/2001): ¿LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE QUÉ? Paidós, Barcelona.
- Hazan, H. (1994) *Old age, constructions and deconstructions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Maccoby, E. E. (1988): Gender as a social category. *Developmental Psychology*, 24: 755-765.
- Mumford, L (1997) Técnica y Civilización. Alanza Editorial Madrid
- Lorber, J. y Farrell, S. (1991): THE SOCIAL CONSTRUCTION OF GENDER. Newbury Park, Cal., Sage.
- Oakley, A., (1972), Sex, Gender & Society, London: Maurice Temple Smith.
- Oakley, A., (1981), Subject Women, Oxford: Martin Robertson.
- Oakley, A., (1985), Sex, Gender & Society, Revised Edition Hampshire: Arena, Gower Publishing.
- O'Donnell, M., (1992), A New Introduction to Sociology. Walton on Thames, Nelson.
- Stewart, A.J. and Ostrove, J.M. (1998) Women's personality in middle age: gender, history and midcourse corrections. *American Psychologist*, 53, 1185-1194.
- Miguel Villa y Luis Rivadeneira (1999) El proceso de envejecimiento de la población de América Latina y el Caribe: una expresión de la transición demográfica. CELADE
- Young, K. (1997) Presence in the flesh. Cambridge: Harvard University Press.
- www.CEPAL.org Encuentro latinoamericano y caribeño sobre las personas de edad. Seminario Técnico. Santiago de Chile, 8 al 10 de setiembre de 1999.
- García Pérez (comp.) (S/F): Ancianidad, familia e institución.
- R. Feachem, F. Kjellstrom, C. Murray, M. Over, M. Philips (ed.): The health of adults in the developing world, Oxford University Press.
- P. Paillat: Influence de l'évolution démographique sur la constitution de la famille et sur la place des personnes âgées, CEIPOS.
- P. Paillat: Sociología de la vejez, Oikos.
- Las Naciones Unidas y el Envejecimiento, O.N.U.
- Dirección Nacional de Estadística y Censos (1992) Los ancianos en el Uruguay Montevideo, 1992.
- Tercera y cuarta edad en el Uruguay del año 2050 ¿Cuántos más?, Instituto Nacional de Estadística y Centro Latinoamericano de Demografía.
- O. Firbank: Envejecimiento productivo: un nuevo enfoque en el retiro laboral.
- Género y población adulta mayor: la feminización del envejecimiento, Ministerio de Educación y Cultura, Instituto Nacional de la Familia y la Mujer, Uruguay.
- A. Solari (1988) El envejecimiento de la población en Uruguay. Treinta años después. Cuadernos del Claeh N° 43.
- PNUD (1999) Informe de Desarrollo Humano en el Uruguay, Montevideo.

Sociedades de riesgo y mundo del trabajo en el Uruguay contemporáneo

Francisco Pucci (*)

Introducción

Autores como Beck,¹ Giddens² y Luhmann³ han puesto de relevancia la importancia del concepto de riesgo para comprender las transformaciones que están ocurriendo en las sociedades de los países avanzados, particularmente de Europa. Estos autores mostraron como el riesgo y la incertidumbre se presentan, en la fase actual de la modernidad, como componentes permanentes en las relaciones sociales que se establecen en campos tan diversos como el trabajo, la familia o la educación. Los procesos de individuación que se producen en un marco de creciente desigualdad, la pérdida de referentes colectivos como los de clase o nación, la menor centralidad de las organizaciones como estructuradores de los recorridos laborales y de la estratificación social, la incapacidad de la ciencia para controlar los efectos secundarios del desarrollo tecnológico y el surgimiento de modelos productivos centrados en la flexibilización del proceso de trabajo y de las relaciones contractuales, constituyen una ruptura de los pilares centrales sobre los cuales se edificó la sociedad industrial clásica: racionalidad, organización, orden y jerarquía. Tal como indica Giddens⁴, la reflexividad, es decir, la capacidad que tiene la sociedad de reflexionar sobre sus propias acciones a la luz de los conocimientos científicos, es una característica central de la modernidad en su fase actual. La reflexividad incluye la idea de que los riesgos no son parte de la fatalidad o el destino, sino que son opciones que el ser humano realiza. Este elemento volitivo distingue, siguiendo a Luhmann,⁵ el riesgo del peligro, que aparece como un evento incontrolable y fuera del campo de acción del individuo.

Las transformaciones en la modernidad reseñadas están íntimamente ligadas a cambios profundos en el mundo del trabajo y en las acciones colectivas que se desarrollan en el campo de las relaciones laborales. **El primer objetivo** de este trabajo es mostrar la articulación existente entre los cambios en la modernidad, asociados al concepto de riesgo, y la traducción de estos procesos en el mundo del trabajo. **El segundo objetivo** del trabajo es el de proponer la hipótesis de que los cambios en el mundo del trabajo, que se verifican a escala mundial y que inciden en la realidad de nuestro país, trascienden la aplicación de una política económica determinada o un marco político o ideológico específico, constituyéndose en transformaciones profundas y duraderas de la sociedad.. En numerosos ámbitos académicos y políticos, se ha planteado la idea de que las transformaciones que se producen en el ámbito laboral obedecen a la aplicación de políticas de corte neo-liberal en el marco de los procesos de globalización que se desarrollan a escala mundial. En este trabajo proponemos una idea diferente. La hipótesis que sostenemos es que *las transformaciones en el mundo del trabajo que se producen en Latinoamérica y más específicamente en Uruguay no se pueden remitir únicamente a la aplicación de un modelo económico o social específico de desarrollo, sino que están*

* Con la colaboración de Nicolás Trajtenberg.

1 Beck, Ulrich. "La sociedad del riesgo." Editorial PAIDOS, España. 1998.

2 Giddens, Anthony. "Las consecuencias de la modernidad." Alianza Universidad, España. 1993.

3 Luhmann, N. "Sociología del riesgo." Universidad Iberoamericana, México. 1992.

4 Op. cit. 1993.

5 Op. cit. 1992.

inscriptas en modificaciones estructurales de largo plazo, asociadas a los cambios en las relaciones sociales que se producen en la modernidad avanzada.

Partiendo de estas premisas, consideramos que cualquier política de desarrollo que se inscriba en orientaciones económicas, políticas o ideológicas diferentes a las que se implementan en la actualidad, debe asumir la presencia e irreversibilidad de estas nuevas realidades productivas.

Las transformaciones en el mundo del trabajo que se desarrollan en nuestro país están generalmente asociadas a los procesos de globalización. La segunda propuesta de este trabajo es que *la globalización no opera como causa de los fenómenos de transformación de los procesos productivos, sino que constituye un nuevo escenario que modifica los datos del contexto, sin necesariamente constituirse en la variable explicativa fundamental*. Prácticamente todo lo que sucede actualmente en el entorno de los cambios en la organización productiva y en la acción sindical, así como en relación con la orientación, dirección e implementación de las políticas y los procesos de reforma laboral, aparece adjudicado al fenómeno de la globalización, aunque solo en escasas ocasiones la relación de causa / efecto aparece debidamente especificada y justificada.

Held et al.⁶ sostienen que es posible “medir” la propensión de impacto de la interconectividad global distinguiendo para ello cuatro tipos analíticamente distintos de impactos de la globalización: i) decisionales ii) institucionales iii) distributivos iv) estructurales. Sin embargo, en la mayoría de los casos no se establece el nexo causal que se implica ni se contempla la posibilidad de que los impactos esgrimidos pudieran tener orígenes, causas, razones o motivos más cercanos que los explicaran mejor. La mayoría de los estudios y ensayos atribuye a la globalización una serie de impactos de los cuatro tipos antes mencionados, al mismo tiempo que, en realidad, la argumentación empleada en dichos estudios y ensayos no alcanza a demostrar cómo en cada caso se producirían los efectos *desicionales, institucionales, distribucionales y estructurales* predichos.

Más bien puede alegarse, siguiendo a Bruner,⁷ que esa alta propensión de impacto atribuida a la globalización se debe, ante todo, al uso de “**dispositivos hermenéuticos**” que exageran sus efectos o atribuyen a la globalización —como contexto de trasfondo— ser causa inmediata de una variedad de consecuencias de disímil origen. Considerado todo lo anterior, debemos concluir que el principal problema o debilidad de la tesis de los “grandes efectos” radique en atribuir a la globalización —como contexto de trasfondo— ser causa inmediata de una variedad de consecuencias en el campo laboral, cuando estar en el trasfondo no implica necesariamente ser la causa de un fenómeno.

Para discutir estas hipótesis, en primer lugar desarrollaremos una breve descripción de los cambios más relevantes que se han producido en la modernidad. A continuación, analizaremos el impacto que estos cambios tuvieron en el mundo de trabajo y, por último, abordaremos la traducción específica de estos cambios al contexto latinoamericano y uruguayo.

1. Cambios socioestructurales en la modernidad avanzada

Giddens parte de la idea de que la humanidad ha recorrido, a grandes rasgos, tres grandes etapas: la sociedad tradicional, la sociedad de modernidad simple y la sociedad de modernidad avanzada o reflexiva. En este esquema de desarrollo, y coincidiendo con la tradición sociológica, Giddens señala que el pasaje de la sociedad tradicional a la sociedad moderna fue la transformación más radical en la historia del hombre. La llegada de la sociedad moderna modificó sustancialmente

6 Held, D. et al.: “Rethinking Globalization”. En Held, D. & McGrew, A. *The Global Transformations Reader*; Cambridge: Polity Press. 2000.

7 Bruner, José Joaquín : “Globalización y el futuro de la educación: tendencias, desafíos y estrategias”. Artículo publicado en internet 2000.

aspectos centrales de la sociedad, que fueron rasgos permanentes e inmutables durante siglos en las sociedades tradicionales. Pero también se producen modificaciones fundamentales en el pasaje de la modernidad simple a la modernidad avanzada

Giddens destaca la presencia, en las sociedades de modernidad avanzada, de relaciones abstractas e impersonales que no coinciden con ningún espacio-tiempo, enmarcadas en el desarrollo de los sistemas expertos. La generalización de los sistemas expertos a diversos dominios de la vida social son la expresión más acabada de los niveles de desarrollo de la modernidad. Dada su complejidad y generalidad, la presencia de riesgos producidos por las decisiones humanas es un elemento permanente del funcionamiento de los sistemas expertos. En estos « contextos de riesgo », la racionalidad técnica y el desarrollo científico son sustituidos por una actitud de confianza práctica, que no reposa en el conocimiento científico o tecnológico, sino en el conocimiento que surge de las experiencias de la vida cotidiana.

Junto al desarrollo de este tipo de racionalidad práctica, Giddens destaca otro componente básico de la modernidad avanzada: la reflexividad. La misma supone que los individuos y grupos de las sociedades modernas son capaces de reflexionar sobre sus propias prácticas y en particular, sobre la relación entre sus actos y sus consecuencias. La reflexividad no implica necesariamente una actitud técnica-racional, sino que se inscribe en los mismos parámetros de la racionalidad práctica que fundamenta el funcionamiento de los sistemas expertos. La reflexividad implica la posibilidad que los individuos o grupos tienen de dar cuenta de sus propios actos y de las consecuencias de los mismos, más allá del conocimiento científico o técnico que posean. Estos conceptos de Giddens incorporan el conocimiento cotidiano en el funcionamiento de los sistemas expertos, lo que permite analizar los mismos no sólo en función de las decisiones establecidas por los segmentos profesionales y técnicos, sino también a través de las decisiones cotidianas de la pluralidad de actores que participan en los sistemas expertos. En estas decisiones, la racionalidad es sustituida por la confianza práctica y los riesgos son considerados como un componente permanente del sistema, que pueden ser reducidos a niveles aceptables, pero que no pueden ser eliminados.

Beck, por su parte, muestra la modificación radical de las estructuras de las sociedades modernas, en las cuales el riesgo aparece como un componente permanente, no sólo de los sistemas expertos, sino de todas las relaciones sociales significativas de la sociedad: familia, trabajo, carrera profesional y estratificación social. Las sociedades de modernidad avanzada se caracterizan, no sólo por la presencia de riesgos permanentes, como lo plantea Giddens, sino por la centralidad de estos riesgos como eje de los conflictos y de las luchas actuales. La dinámica de la lucha de clases es sustituida por la lucha por la distribución de los riesgos, en la cual los componentes contextuales predominan sobre los componentes estructurales. Si bien los diferentes grupos sociales movilizan recursos de poder desiguales, la dinámica de la lucha por la distribución de los riesgos tiene un componente más contingente, definido por los datos específicos de las situaciones de riesgo.

Beck también pone de manifiesto, como Giddens, la crisis de la racionalidad técnica y científica, y su sustitución por modalidades de acción post-rationales, marcados por la subjetividad, la imprevisibilidad y la incertidumbre. En este plano, Beck resalta la creciente individualización de las relaciones sociales, como consecuencia del derrumbe de los parámetros sobre los cuales se asentó la sociedad industrial: racionalidad, organización, jerarquía y orden. El aumento de la autonomía individual tiene su contrapartida en el creciente aislamiento que se vivencia en las sociedades modernas. La acción colectiva es crecientemente sustituida por respuestas individuales y aisladas, que aumentan los componentes de imprevisibilidad de la sociedad en su conjunto.

Un tercer autor que ha puesto de relieve la importancia de los riesgos en las sociedades modernas es Luhmann. Partiendo de una perspectiva sistémica de la sociedad, Luhmann destaca la fuerte contingencia de las situaciones de riesgo, las dificultades de intervención social que esta

indeterminabilidad implica, y el papel de los actores en la discusión de los niveles de aceptabilidad del riesgo. Esto implica poner en marcha un proceso de evaluación y selección de los riesgos colectivo, que determine cuales son los riesgos que se deben afrontar y cuales son las actitudes que se deben tomar en relación a los mismos. Luhmann destaca también la importancia de los procesos de percepción, valoración y selección de riesgos que realizan los actores en los contextos modernos. La percepción y la valoración que los actores tienen de los riesgos están determinadas socialmente por los valores y las normas del grupo al que pertenece. Estas actitudes determinan cuales son los riesgos considerados y cuales son las conductas asociadas a la presencia de los riesgos seleccionados. Esto no significa, para Luhmann, que el proceso de selección de riesgos sea realizado de acuerdo a criterios técnicos o racionales. Es un proceso en el que entran en juego los valores, las interpretaciones y los códigos de funcionamiento de los diferentes grupos sociales.

Pese a la aparente variedad de enfoques, Luhmann, Beck y Giddens coinciden en su diagnóstico sobre la modernidad. Los tres autores resaltan la presencia de la incertidumbre y el riesgo como ejes dominantes de los conflictos de las sociedades modernas, la crisis de la racionalidad y la técnica que se expresa en la existencia de riesgos (no solo ecológicos, sino también sociales) incontrolables, la desaparición gradual de categorías estructuradoras como las de clase, autoridad y organización, la creciente individuación de las relaciones sociales como contracara de la creciente libertad de acción, y la emergencia de nuevas lógicas de acción que se fundan en una nueva articulación entre el mundo público y el mundo privado. Estas características de las sociedades contemporáneas no son la consecuencia de conflictos o revoluciones, sino la expresión del triunfo y al mismo tiempo, de los límites de la racionalidad y la técnica en el mundo moderno.

El mundo del trabajo no es ajeno a estas transformaciones. Por el contrario, está en el centro del proceso, en la medida en que en el mismo convergen los desarrollos de la técnica, de la racionalidad y la emergencia de relaciones sociales fundamentadas en criterios diferentes a los predominantes de las sociedades industriales clásicas. Su expresión más clara son la emergencia de nuevas formas de organización y de producción que se corresponden con los cambios reseñados hasta ahora.

2. Cambios del mundo del trabajo en los nuevos contextos

El sistema económico en general, y la producción industrial en particular, se ven confrontados a un profundo proceso de transformación en su organización y en sus métodos de trabajo. En el plano laboral, la crisis del modelo taylorista-fordista de organización del trabajo, la incorporación de la informática en los procesos productivos industriales y la recomposición de las relaciones laborales forman parte constitutiva del pasaje de la modernidad simple a la modernidad avanzada. Entre los innumerables cambios que se producen en el plano laboral y social, se pueden resaltar las siguientes:

- La desintegración de los supuestos culturales de las clases sociales y su sustitución por formas individualizadas de desigualdad social. La desaparición u oscurecimiento de la percepción de las clases sociales va acompañada de una profundización de la desigualdad social que no aparece fijada a grandes grupos sociales sino que se muestra diseminada temporal, espacial y socialmente.

- La posición laboral no determina las formas y estilos de vida de las personas, las cuales se diferencian de manera creciente a partir de los intereses subjetivos y de las definiciones de la situación que realizan los individuos. Por otra parte, el clásico conflicto objetivo de intereses entre grupos de interés relativamente estables se sustituye por una disposición fluctuante al conflicto orientado por la opinión pública. Las estructuras fijas, como las de clase, o categoría profesional, pierden su coherencia y su sentido para el individuo. Este gana una nueva libertad y un sentido de individuación y de subjetivación que no estaban presentes en las formas sociales precedentes. El individuo tiene la posibilidad de elegir diferentes historias de vida y darle diferentes sentidos a su acción, sin quedar

fijado a sus orígenes sociales y a sus formas primarias de socialización. La contracara de esta nueva subjetivación es el aumento de la incertidumbre y el riesgo en el plano individual.

- La empresa pierde centralidad como unidad en la construcción de conocimientos y de carreras laborales. En el modelo anterior, las carreras laborales y las competencias se asociaban íntimamente al recorrido que realizaban los individuos por la empresa en tanto organización burocrática. En el nuevo contexto productivo, las competencias se construyen en torno al recorrido individual que realiza cada uno, recorrido que puede incluir el pasaje por diferentes unidades productivas o por formas de trabajo unipersonal. Otra modalidad en boga es la llamada certificación de competencias, que permite a los trabajadores una mínima regulación de sus carreras profesionales en un contexto incierto y cambiante.

- Se produce una transformación en los roles que los individuos desempeñan en las sociedades. En las sociedades industriales los roles laborales se separaban claramente de los roles familiares, políticos, etc. En las sociedades contemporáneas, los roles tienden a confundirse. Por ejemplo, en las diferentes modalidades de teletrabajo o de trabajo a domicilio, es difícil diferenciar los roles laborales de los domésticos. Esta confusión de roles tiene consecuencias profundas en el comportamiento cotidiano de los individuos

- En función de la anterior, las formas de organización colectiva que se dieron los trabajadores, los espacios institucionalizados de negociación y su incidencia en el escenario político son sustituidos por formas cada vez más individualizadas de acción social, por la fragmentación de situaciones y la heterogeneidad de respuestas. El proceso de sustitución de un sindicalismo de corte keynesiano, inclusivo, centralizado y altamente politizado, por modalidades de sindicalismo "poskeynesiano" más descentralizado, fragmentario, con menor presencia en el espacio público y más despolitizado, es un ejemplo de este proceso.

- Se asiste a crisis de la racionalidad, del orden y de la jerarquía como criterios organizadores de la vida social. El modelo taylorista de organización de la producción industrial es un ejemplo de racionalización y de organización jerárquica del proceso productivo, con una fuerte apuesta a la ciencia y a la técnica como motores del desarrollo. La crisis del modelo se expresa en la conciencia creciente en la incapacidad de la ciencia y la técnica para construir una vida mejor, la incapacidad de las organizaciones para dar cuenta de los riesgos de las sociedades actuales (por ejemplo, los riesgos ecológicos resultantes del desarrollo industrial) y la creciente importancia de la confianza, más que la autoridad, como criterio de regulación de las relaciones sociales.

- Como corolario de este proceso, aumenta la incertidumbre y el riesgo como componentes centrales de las relaciones sociales, que se expresan no sólo en la vida laboral, sino también en la familiar, en las relaciones generacionales, en los estilos de vida, etc. En el campo laboral, el aumento de la incertidumbre y el riesgo se expresan con la proliferación de los contratos a término, la sustitución de la relación asalariada por el trabajador unipersonal, la fuerte rotación en el trabajo, el desarrollo de formas de empleo precarias y el desempleo crónico.

En definitiva, se trata de un proceso de transformación global de la modernidad, que tienen innumerables dimensiones, entre las cuales los cambios en el trabajo son uno de sus componentes. En el mundo laboral contemporáneo, la razón, la ciencia y la técnica han llegado a sus límites; fenómenos como los riesgos ecológicos, el desempleo, etc., escapan al control de la racionalidad técnica, económica o política. El individuo adquiere más libertad y autonomía, pero al mismo tiempo aumenta la incertidumbre y el riesgo derivados de las decisiones que los individuos toman. Estos cambios generales adquieren dimensiones específicas en la organización productiva de las empresas y en las relaciones sociales que se producen en el proceso productivo, aspectos que desarrollaremos a continuación.

2a Cambios en la organización productiva

La creciente competencia entre las grandes empresas capitalistas, que se verifica en los años 70, obligó a las mismas a una profunda reestructuración de su sistema productivo y de su base técnica para hacer frente a los nuevos requerimientos del mercado mundial. La introducción y difusión de componentes microelectrónicos en las diversas esferas de actividad económica y los cambios organizacionales se volvieron imperiosos para adquirir competitividad internacional y eficiencia económica en los nuevos parámetros de la economía internacional.⁸ La producción capitalista ligada a la expansión de la tecnología de base mecánica y electromecánica se caracterizó por una fuerte división técnica del trabajo, planificada y organizada por los mandos empresariales. La división del proceso de trabajo implica separar y parcelar las tareas y atribuir las a diferentes trabajadores, tornando al trabajador incapaz de controlar el proceso completo de producción.⁹ La división técnica del trabajo aparejó la destrucción sistemática de todas las habilidades de tipo artesanal y el nacimiento de nuevas ocupaciones y calificaciones evaluadas según criterios formales. Al mismo tiempo, la parcelación del proceso productivo asegura al capitalista un control mucho más riguroso sobre el trabajador que el derivado de mecanismos y reglamentos disciplinarios, debido a que liga directamente al trabajador al puesto de trabajo, impidiéndole cualquier otro tipo de actividad.

Tal como lo plantea Coriat,¹⁰ la gerencia científica del trabajo era más que la aplicación del razonamiento y de la planificación a la actividad industrial. El objetivo básico de la implantación del modelo taylorista de producción fue la destrucción sistemática del trabajo artesanal y de los gremios a través de los cuales se organizaban los trabajadores altamente calificados. El trabajador artesanal tenía un profundo conocimiento de su tarea, que sólo la compartía con un pequeño grupo de trabajadores, y detentaba el control global del proceso de trabajo, lo que le daba un poder de negociación relativamente grande frente al empresario tanto en relación a los salarios como al ritmo y a las condiciones en las cuales se desarrollaba el trabajo.

La implantación del taylorismo tuvo como objetivo económico y político la destrucción de los saberes artesanales y la sustitución de trabajadores altamente calificados por mano de obra descalificada, que sólo ejecutaba lo que había sido planificado por la gerencia. Al desposeer al trabajador de su conocimiento y trasladarlo a la gerencia, el taylorismo le daba al empresario un control mayor sobre el proceso de trabajo y la posibilidad de sustituir fácilmente a los trabajadores que no se adaptaban a la disciplina del trabajo. Por otra parte, más allá del control del proceso de trabajo, la parcelización del trabajo le permitía al empresario abaratar los costos de la producción.

Ford va a agregar dos componentes al modelo desarrollado por Taylor. En primer lugar, introduce la cadena de montaje en la producción en serie. Esta cadena es la que fija el ritmo de producción y permite un aprovechamiento óptimo del trabajo, sometiendo aún más al trabajador a los dictados de la gerencia. El otro componente fue un pacto social implícito establecido entre los empresarios y los trabajadores: a cambio de la descalificación del trabajador y de su sometimiento al empresario, este le debe asegurar salarios dignos y fuentes de trabajo, de manera de lograr niveles de vida relativamente decorosos para los trabajadores.

El modelo taylorista-fordista inspiró el desarrollo de la producción industrial de los países desarrollados desde fines del siglo pasado hasta los años 70. El modelo se trasladó también al sector de servicios, donde se organizó el trabajo a partir de los mismos principios desarrollados por Taylor,

8 Kern, Horst y Schumann, Michael "El fin de la división del trabajo". Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 1988.

9 Braverman, Harry. "Labour and Monopoly Capital". New York, Monthly Review. 1970.

10 Coriat, Benjamin. "L'atelier et le chronometre". Paris, Ch. Bourgeois. 1979.

con las adaptaciones requeridas para cada actividad específica. En Latinoamérica, la producción industrial y los servicios se organizaron sobre los mismos principios, aunque en algunos casos, como en nuestro país, se conservaron vestigios de la producción artesanal. Esta forma de organización del trabajo también dio lugar a la formación de los sindicatos modernos, que nuclean a contingentes importantes de trabajadores que tenían condiciones de trabajo similares y que se organizaban y desarrollaban acciones colectivas (huelgas, manifestaciones, etc.) como único recurso de presión para negociar sus reivindicaciones frente a los empresarios.

La crisis del modelo taylorista- fordista se asocia a la agudización de la competencia en los mercados internacionales, que se produce en los años 70, y a la incapacidad de este modelo de dar cuenta de una demanda cada vez más exigente en términos de calidad y de variedad. Esta incapacidad se debe a los fundamentos que dieron origen al modelo. Variedad y calidad en el producto implican incorporar la inteligencia del trabajador al proceso productivo y hacer más flexible la organización del trabajo. La negación de estos elementos son componentes constitutivos centrales del modelo taylorista-fordista. Si la producción se piensa y se organiza exclusivamente desde la gerencia, el proceso productivo será necesariamente rígido y el trabajador queda desligado de cualquier exigencia de calidad en relación al producto final, siempre y cuando cumpla con las tareas prescriptas.

Autores como Piore y Sabel¹¹ demostraron que el modelo taylorista no era la única posibilidad de organización de la producción industrial, y mostraron como en algunas zonas industriales de Europa se estaban desarrollando modelos alternativos, que recuperaban muchos procedimientos artesanales que el taylorismo había desplazado. La revolución científico tecnológica de los años 70 permite introducir la informática a los procesos productivos, lo que transforma la lógica de los procedimientos, permite programar los procesos y modifica el perfil de la mano de obra necesaria para estas nuevas tareas, aumentando las exigencias de calificación y de educación (por ej. capacidad de manejo de lenguajes abstractos).

Los nuevos modelos productivos que comienzan a desarrollarse están basados en la flexibilización del proceso productivo o flexibilidad interna, que implica un incremento de la participación de los trabajadores en la concepción y en la ejecución de las tareas (círculos de calidad) como mecanismo para aprovechar la experiencia y el conocimiento de los trabajadores, la capacidad de afrontar diferentes tareas rompiendo la secuencialización de procedimientos (polivalencia) de manera de poder afrontar demandas diversas y variables y la horizontalización de las relaciones jerárquicas, en la medida en que se prioriza el involucramiento del trabajador con las necesidades de calidad y eficiencia de la empresa en relación al control de operaciones previamente diseñadas. La flexibilización del proceso productivo apunta a aumentar la calidad y variedad de los productos, reintroduciendo la inteligencia y el conocimiento de los trabajadores en el proceso de trabajo.

También se produce una flexibilización de las condiciones de contratación de la mano de obra, o flexibilización externa. Esto implica la sustitución de los contratos por tiempo indeterminado o de larga duración por los contratos a término, la vinculación de la evolución salarial a diversas modalidades de productividad, la eliminación de diferentes componentes de protección jurídica y de seguridad social de los trabajadores, etc. La flexibilización externa le permite a la empresa adaptarse fácilmente a las condiciones fluctuantes del mercado y de la disponibilidad de recursos humanos.

Las nuevas formas de organización del trabajo (NFOT), inspiradas en muchos casos en los modelos japoneses de producción, comienzan a extenderse a la producción industrial, aunque el modelo taylorista no desaparece por completo. Más que la sustitución de un modelo por otro, se desarrollan una variedad de respuestas que combinan de manera más o menos exitosa componentes

11 Piore, M. y Sabel, Ch. "The Second Industrial Divide". New York, Basic Books. 1984.

de los dos modelos. Por otra parte, estos cambios tienen desarrollos diferentes según los países y las ramas de producción que se analicen.

En las relaciones laborales, el concepto de subjetivación se corresponde con la idea de reflexividad desarrollada más arriba.¹² Esto significa la erosión de las estructuras tradicionales de regulación y de representación colectiva de intereses y la reducción de las diferencias salariales y de status entre obreros y empleados. Los procesos de “des-taylorización y de des-jerarquización” de las empresas modernas comportan nuevas formas de coordinación entre los diferentes servicios o sectores, una descentralización de las relaciones de poder y de intercambio y una elevada responsabilidad colectiva en relación a los resultados económicos de la empresa. Una creciente transparencia organizacional apoyada en sistemas informatizados y nuevas exigencias de reflexividad y de auto-dirección de parte de los empleados organizados en círculos de calidad son indicadores de las profundas transformaciones que se procesan en las actitudes laborales en el seno de las empresas.

Tal como lo señalan Veltz y Zarifian¹³, la redefinición de los principios de eficacia de la producción industrial pasa de más en más por innovaciones organizacionales “puras”, centradas en las formas de coordinación de las actividades que por la modernización tecnológica propiamente dicha. En la organización taylorista innovación y aprendizaje aparecían como desvíos de la producción, claramente separados de las fases de funcionamiento industrial cotidiano, construidas sobre la base de la estabilidad, de la regularidad y de la reproducción de procedimientos y de saberes institucionalizados. Esta ruptura se expresa en la constitución de dos mundos separados: el universo de la concepción de procesos y de productos, informal en lo que respecta a los procedimientos, y el mundo de la ejecución, fuertemente normativizado y formalizado. En el nuevo contexto, los límites de esta ruptura, en relación a la eficiencia productiva, son cada vez más visibles. Los medios comprometidos en las fases de concepción de productos y de procesos son comparables o superiores a los medios utilizados en los procesos de ejecución. La capacidad de aprendizaje se transforma en un criterio central para definir la eficiencia, en tanto la renovación incesante de productos y la velocidad de los procedimientos se vuelven una regla general de funcionamiento. La innovación continua e incremental y la concepción integrada de la innovación, que se concibe como proceso tanto técnico como social, forman parte constitutiva del nuevo modelo de producción industrial.

Siguiendo este análisis, la trama de eventos del mundo industrial contemporáneo se expresa por la apertura de las normas, el rol crucial que se asigna a las capacidades de sincronización y de gestión de secuencias temporales y la importancia creciente de las dimensiones lógicas en la definición y evaluación de las performances. El evento no es más la excepción; toma el lugar de las operaciones y se transforma en la materia prima de la actividad. La capacidad de utilizar los conocimientos en las situaciones específicas y de analizar globalmente los problemas productivos, además de la capacidad de anticipación y de previsión, redefinen los saberes profesionales y los niveles de calificación de los trabajadores. Los actores son capaces de dar un sentido al evento en función de los fines perseguidos y de los acuerdos en relación a los mismos. Los trabajadores no perciben la situación de producción como exterior a ellos mismos, ni como definida de una vez para siempre. Esto supone la construcción de referenciales comunes que deben ser producidos y legitimados en una actividad comunicativa abierta.

En los años 80 y 90, se pueden detectar cambios profundos en el proceso de trabajo, que buscan flexibilizar y aumentar la autonomía en los puestos de trabajo, flexibilizar la relación entre la

12 Heidenreich, M. “La modernisation subjective des sociétés avancées de travail. Akademie für technikfolgenabschätzung,” Stuttgart, 1996.

13 Veltz, P. ; Zarifian, P. “Vers des nouveaux modèles d’organisation?” Revue de Sociologie du Travail N. 35, France. 1993.

producción y la demanda de mercado y horizontalizar la estructura de autoridad. Las nuevas formas de organización del trabajo implican la constitución de nuevas culturas y de nuevas capacidades de los trabajadores.¹⁴ Las empresas se transforman en espacios públicos¹⁵ donde se desarrollan formas de racionalidad comunicativa y se redefinen los lazos al interior de la misma.¹⁶ Estas nuevas culturas, conformadas en base a la cooperación, la mediación y la solidaridad¹⁷ implican la emergencia de modelos de racionalidad novedosos, que vuelven obsoletas las organizaciones y las estrategias sindicales anteriores.¹⁸ Plantean también una nueva articulación entre lo individual y lo colectivo,¹⁹ generando nuevas formas de solidaridad y de desarrollo personal al interior de la empresa.

Estas nuevas modalidades de organización del trabajo con base en la microelectrónica van unidas a una estrategia de descentralización del capital, con proliferación de pequeñas empresas con alta dotación de capital y bajo empleo de mano de obra, formas de contratación del trabajo fuera de la empresa, fragmentación del proceso de producción en diversas unidades dispersas territorialmente, etc.²⁰ Esto trae como consecuencia el declinio de las grandes organizaciones obreras y de los modos de regulación keynesianos basados en la negociación colectiva entre empresarios, Estado y fuertes sindicatos obreros. También se desmorona el ámbito material donde se sustentaba la solidaridad obrera y los modos de reclutamiento político de los partidos que defienden los intereses de los trabajadores.²¹ La desregulación y la flexibilidad como criterios cimentadores de los diseños productivos que acompañan la modernización tecnológica, acentúan la fragmentación de demandas y la heterogeneidad de situaciones, debilitando los referentes colectivos y de clase de los actores sociales. Se generan múltiples diferenciaciones sectoriales y por empresa, de acuerdo a desempeños y productividades asignadas por el mercado, lo que acentúa las heterogeneidades salariales, las diferencias de capacidades redistributivas, la competencia por las calificaciones y el desarrollo de estrategias individualistas al interior de las unidades productivas.

En este análisis, la importancia de la trama de eventos y del rol de la comunicación subraya la crisis del modelo taylorista tradicional, aunque no conduce a la identificación de un nuevo modelo emergente. Se asiste, más bien, al nacimiento de arreglos organizativos múltiples, que se combinan entre ellos, resolviendo algunos problemas pero dejando otros abiertos. Pese a esto, Veltz y Zarifian visualizan cuatro grandes direcciones en los procesos de cambio de las empresas modernas: a) la renovación del modelo taylorista sin que se toquen las grandes estructuras funcionales b) el desarrollo de organizaciones de cooperación horizontal en forma de redes, con una verdadera comunicación de saberes en situaciones abiertas c) el desarrollo de modos de organización por proyectos, donde encontramos de nuevo la importancia de la comunicación y de la temporalidad de los eventos, ligados a la historia colectiva de los participantes d) la organización por niveles superpuestos, en función de niveles de decisión definidos por el horizonte temporal de las mismas, según su grado de complejidad y su importancia estratégica.

14 Sainsaulieu, R. "L'entreprise, une affaire de société". París. Presses de la FNSP. 1990.

15 Habermas, J. "Théorie de l'agir communicationnel". París. Fayard. 1987.

16 Veltz, P. Zarifian, P. "Vers de nouveaux modèles d'organisation?" France, Sociologie du Travail, 35. 1993.

17 Mothé, Gautrat J. "Pour une nouvelle culture d'entreprise". París. La Découverte. 1986.

18 Tixier P.E. "Déclin ou mutation du syndicalisme? Le cas de la CFDT". París, Presses Universitaires de France. 1992.

19 Thuderoz, Ch. "Du lien social dans l'entreprise". Revue Française de Sociologie, Avril-Juin, XXXVI-2. 1995.

20 Piore, M. y Sabel, Ch. Op. Cit. pag. 10

Los cambios en la organización del trabajo implican también una nueva conceptualización de la noción de riesgo. En el modelo taylorista fordista, el riesgo estaba asociado a la falta de cumplimiento de las operaciones prescriptas. En los nuevos modelos productivos, el riesgo aparece incorporado bajo la noción de evento. El evento es algo incierto e imprevisible, que debe ser enfrentado y reducido. Las nuevas formas de producción industrial y de organización de los servicios incluyen al riesgo como componente cotidiano de las actividades laborales, lo que implica una reformulación de las capacidades cognitivas y comunicativas al interior de las organizaciones.

Los riesgos en el trabajo, en el marco de los nuevos modelos productivos y organizativos, tienen el mismo carácter de incertidumbre y de imprevisibilidad que los riesgos presentes en las estructuras de la modernidad. La creciente complejidad de las organizaciones incorpora el riesgo en las rutinas cotidianas, en la medida en que ninguna organización es capaz de dar cuenta de todos los componentes de imprevisibilidad y de incertidumbre que están presentes en su funcionamiento. La gestión del riesgo, en ambos casos, requiere el desarrollo de relaciones comunicativas entre los actores involucrados, la construcción de referenciales comunes, la capacidad de traducir perspectivas diferentes y la capacidad de establecer nuevas reglas de funcionamiento.

Las transformaciones de los procesos de trabajo han sido de mayor envergadura en las sociedades desarrolladas de Europa y Norteamérica, en las cuales también se han modificado los componentes básicos de la modernidad, en el sentido que lo plantean Beck, Giddens y Luhmann. En Latinoamérica y en nuestro país, los cambios en los procesos productivos asumieron características específicas, que los apartan de los modelos implementados en los países desarrollados.

2b Las transformaciones productivas en el Uruguay.

La modernización tecnológica afectó a los países latinoamericanos, aunque en forma diferenciada según países y regiones, y sin alcanzar la envergadura de las transformaciones ocurridas en los países centrales. Su lugar privilegiado ha sido la gran industria de los sectores vinculados a la exportación y su motivación básica el aumento de la calidad de los productos para obtener padrones de competitividad internacional en el mercado externo.²² Con la integración de la microelectrónica y de los procesos informatizados en los sistemas de producción, la organización taylorista del trabajo será reemplazada por nuevas formas de organización del trabajo y de la producción. Las transformaciones tecnológicas se vuelven, por tanto, un factor clave para el aumento de la capacidad competitiva de los sectores de punta de la economía de cada país.²³ Esta reestructuración es heterogénea y esta fundada en la flexibilidad unilateral de las relaciones laborales²⁴ y no siempre implican sistemas participativos de gestión.²⁵

La difusión de determinadas herramientas de gestión, tales como los modelos de calidad total, las normas ISO 9.000, la certificación de competencias, etc. se inscriben en el proceso de difusión de los nuevos modelos productivos en el marco de la globalización de las economías. Sin embargo, estas herramientas de gestión se aplican en contextos productivos que tienen sus especificidades en términos de culturas de trabajo, racionalidades empresariales, relaciones laborales y poder sindical. De

22 Humphrey, J. "Nuevas temáticas en Sociología del Trabajo". Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 1 No. 1. 1995.

23 Abramo, L. "Modernização tecnologica e ação sindical." CLACSO, Buenos Aires. 1987.

24 De la Garza Toledo, E. "Reestructuración productiva y respuesta sindical en México". México, IIEC, UNAM. 1993.

25 Leite, M. "Novas formas de gestao de mao de obra e sistemas participativos en Brasil". Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 1 No.1 1995.

ahí que la aplicación concreta de las herramientas de gestión para modificar los modelos productivos adquiera diferentes características en función de ramas de actividad, empresas e incluso en función de realidades micro-sociológicas al interior de cada empresa.²⁶

Para la sociedad uruguaya, las dificultades se duplican porque la misma se ve sometida, simultáneamente, a un doble proceso. Por un lado, debe enfrentar la escasez de recursos como consecuencia de la debilidad de su desarrollo económico. Por otra parte, debe enfrentar, al mismo tiempo, transformaciones profundas en sus relaciones sociales, en el sentido expuesto, en el marco de los procesos de globalización a escala internacional. Este doble proceso agrava los componentes de riesgo que se pueden encontrar en contextos mas desarrollados, como lo describen Beck, Giddens y Luhmann para las sociedades europeas.

Un aspecto que resulta importante para explicar el doble carácter de la sociedad uruguaya es el siguiente: Uruguay, si bien es un país débilmente desarrollado en lo económico, es y ha sido siempre un país moderno en lo social y político. Esta modernidad sin desarrollo hace que la sociedad uruguaya asimile rápidamente las transformaciones que se dan en las sociedades desarrolladas, pero que encuentre dificultades para implementar estos cambios. En este sentido, la sociedad uruguaya se diferencia de otras sociedades latinoamericanas, que no alcanzan los mismos niveles de modernidad en lo social, o solo lo hacen en forma parcial en los grandes centros metropolitanos. También se diferencia de las sociedades europeas, en la medida en que las mismas disponen de recursos económicos y tecnológicos que les permiten afrontar de otra manera las transformaciones producidas en la modernidad.

La globalización es el contexto a través del cual se difunden las herramientas de gestión (calidad total, re-ingeniería, etc.) en el mundo del trabajo. Estos mecanismos incorporan componentes de la modernidad reflexiva en la realidad productiva de nuestro país, pero sin alcanzar los niveles de desarrollo económico de los países centrales. Esto hace de que, en la sociedad uruguaya, coexistan, simultáneamente, las tensiones clásicas de la sociedad industrial, que todavía no están resueltas, con las tensiones y conflictos derivados de las transformaciones de la modernidad. Esta doble tensión agudiza los desafíos y los problemas que debe enfrentar la realidad productiva de nuestro país.

Como se señaló en trabajos anteriores²⁷, en el caso uruguayo, la incorporación y adaptación de nuevas herramientas de gestión se realiza en un contexto industrial de tipo patrimonial, donde predominan vínculos de tipo paternalista y particularista que permean todas las relaciones sociales de tipo fabril. Lejos de sustentarse en criterios abstractos e impersonales de logro, eficiencia y competitividad al estilo de las grandes empresas del mundo desarrollado, las relaciones sociales en las empresas capitalistas uruguayas están teñidas de "familismo" y lealtades personales. Estos particularismos atraviesan la organización productiva, de la cual no se puede decir que siga estrictamente los criterios de tipo taylorista fordista expuestos más arriba. Por otra parte, la imposición de esta forma de organización laboral, depende, para cada sociedad e incluso, para cada empresa, de los niveles de organización y lucha alcanzados por los sindicatos obreros. De alguna manera, todo proceso de trabajo presupone la cristalización de una serie de componentes de tipo social y político que varían de caso en caso y que resultan de la confrontación de diversas tendencias.

En ese sentido, la organización del trabajo tradicional en la industria uruguaya, si bien se inspira en los métodos y las concepciones tayloristas-fordistas, lo hace de manera más atenuada en cuanto

26 Supervielle, Marcos; Quiñones, Mariela. *La implantación de la flexibilidad en Uruguay*. Documento de Trabajo No. 45, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo. 1999.

27 Supervielle, Marcos, Pucci, Francisco. *Política de relaciones laborales e innovaciones tecnológicas en Uruguay. El caso del sector textil*. En: "Uruguay: el debate sobre la modernización posible". Ediciones Banda Oriental, pgs. 176-223. 1991.

a sus efectos que lo que ha sido en otros contextos. Es en este contexto productivo donde se realiza la incorporación de modernos instrumentos de gestión (calidad total, re-ingeniería, etc.), que tienen efectos variados según ramas o sectores de actividad²⁸. Sin embargo, pese a la heterogeneidad de las situaciones, podemos concluir que las estrategias de modernización productiva ensayadas por los empresarios en los últimos años parecen priorizar la flexibilidad externa (flexibilización de las condiciones contractuales de trabajo) más que la flexibilidad funcional (polivalencia del desempeño laboral al interior de la empresa), aunque la matriz histórica de las relaciones laborales y la acción del movimiento sindical han disminuido relativamente la primer tendencia. Su consecuencia parece ser un creciente proceso de desregulación²⁹ expresada en el predominio de relaciones informales entre los actores laborales.

De todas maneras, tanto a nivel de la industria como a nivel de los servicios, las estrategias empresariales priorizan la reducción de costos vía flexibilización de las condiciones contractuales de la mano de obra o la tercerización de partes del proceso productivo, más que la apuesta a una mejora en el desempeño laboral de la empresa. Estas tendencias no son, por cierto, uniformes en todos los sectores o ramas, pero parecen ser las predominantes en el contexto productivo uruguayo. Este proceso de desregulación implica que las condiciones generales de trabajo se incorporen también a una lógica de mercado, donde el trabajador asume los riesgos laborales por su propia cuenta. Todas las dimensiones señaladas anteriormente confluyen a que los trabajadores tiendan a aceptar la degradación de las condiciones de trabajo y en muchos casos salaricen éstas malas condiciones de trabajo.

Los procesos de desregulación y el desarrollo de formas de trabajo precario, que implican un carácter temporario, inestable e inseguro de los puestos de trabajo, aparecen como factores de aumento de los riesgos de accidente y otros daños a la salud de los trabajadores. Los riesgos están vinculados a la ausencia de garantías y a la constante rotación de los trabajadores exponiéndolos a condiciones de empleo cambiantes, en las cuales carecen del conocimiento necesario en el proceso de trabajo dentro del nuevo establecimiento y carecen del entrenamiento y las destrezas para llevar adelante las nuevas tareas que se le asignan.

La fragilidad jurídica de las nuevas situaciones laborales -en términos contractuales- y las diversas modalidades que éstas implican, parecen colocar a los trabajadores en una situación vulnerable en términos de riesgos ocupacionales, seguro de enfermedad y diversas prestaciones de la Seguridad Social. El deterioro de las condiciones de trabajo muestra sectores con mayor desprotección, dependientes de formas de precarización del empleo como ser: el trabajo clandestino, el cuenta propismo, las changas, y en general todo lo que es característico del sector informal de la economía. También se demuestra la mayor vulnerabilidad etaria, como el trabajo de niños y adolescentes o el crónico abandono como los trabajadores agropecuarios, a domicilio, del servicio doméstico, etc.

A nivel de los servicios, las áreas más comprometidas con la modernización tecnológica en el caso uruguayo abarcan sectores como la banca, los transportes, la salud y las comunicaciones³⁰. Estos sectores están sometidos a nuevos criterios de eficiencia en la prestación de sus servicios; pero a diferencia de la industria, que puede orientarse con distintos niveles de calidad a segmentos

28 Supervielle, Marcos; Quiñones, Mariela. *La implantación de la flexibilidad en Uruguay*. Documento de Trabajo No. 45, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo. 1999.

29 Supervielle, Marcos, Pucci, Francisco. *Condiciones de trabajo y desregulación. Análisis de las condiciones de trabajo en Uruguay*. Anuario de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Revista Arbitrada. Fundación de Cultura Universitaria. 1995.

30 Argenti, G. "Monographie sur la performance technique des centrales digitales". Montevideo, Mimeo. 1993.

diferenciados del mercado, los servicios deben ajustarse a patrones universales de eficiencia, que toman referencias en los polos más avanzados tecnológicamente.

La modernización tecnológica en los servicios se puede catalogar como de “asincronía negativa” que se verifica en aquellos casos en los cuales se realizan cambios tecnológicos que no son precedidos ni acompañados de estrategias preparatorias de los recursos humanos y las formas de organización. Por otro lado, también se constata que la eficiencia no se mide a través de indicadores externos sino que se construye social y cognitivamente. Así como la transferencia de tecnología no implica la transferencia de saberes determinados social y culturalmente,³² también la eficiencia a nivel de los servicios hay que entenderla en un marco de relaciones laborales construido socialmente, que define modelos, estructuras de poder y códigos de evaluación de la eficiencia. Esta eficiencia pasa por reconstruir una imagen del cliente que supere la desarticulación por especializaciones que tiene como correlato una visión taylorista de la organización del trabajo. En este sentido, la puesta en relevancia de la relación “proveedor-cliente” en el área de servicios es un intento de superar la lógica de división de trabajo taylorista.³³

En términos de convenios colectivos se observa la inadecuación de los mismos a la nueva realidad laboral, en tanto existen nuevas categorías profesionales no contempladas en los mismos. Esta inadecuación dificulta la negociación salarial al tiempo que introduce rigideces que obstaculizan el logro de acuerdos que aseguren una mejor distribución de los beneficios económicos del cambio técnico entre los trabajadores y la empresa. La inadecuación de las normas laborales y de la organización formal del trabajo pone en un primer plano la importancia del sistema informal de reglas para lograr la eficaz realización del trabajo. Toda actividad laboral cuenta con una organización informal que permite un desarrollo más racional y simple del sistema de producción.³⁴ Estas regulaciones juegan un papel clave en la medida que van cubriendo los desajustes y las lagunas que van dejando las normas formales que no acompañan las transformaciones reales de las relaciones entre los actores individuales y colectivos.

2c Cambios en el movimiento sindical

En Uruguay como en el resto del mundo, el sector industrial es el eje sobre el cual se construyeron históricamente las relaciones laborales que luego se expandieron hacia los demás sectores. Los cambios en la industria, por lo tanto, fueron las determinantes de los cambios de la organización del movimiento sindical, de sus formas de acción y de las relaciones de dependencia en general. Esta jerarquización actualmente se está reformulando en función de distintos procesos: 1) La desindustrialización creciente de la economía uruguaya debido a las políticas ensayadas en los últimos veinte años 2) La creciente importancia del sector servicios como generador de empleo 3) la cada vez menos tajante división entre trabajadores manuales, administrativos y técnicos debido a los cambios tecnológicos.³⁵

31 Walter, J. “Ajuste, flexibilidad laboral y nuevas formas de organización del trabajo en las empresas argentinas”. Debates CEIL, Buenos Aires, 1994.

32 Ruffier, J. “L’efficience productive. Comment marchent les machines”. GLYSI, Lyon, 1996.

33 Una similar preocupación aparece en el trabajo Camus, A. y Dodier, N. “L’intérêt pour les patients a l’entrée de l’hôpital”. Centre de Recherches Médecine, Maladie et Sciences Sociales. 1994.

34 Reynaud, J.D. “Les règles du jeu. L’action collective et la régulation sociale.” A. Colin. París. 1988.

35 Supervielle, Marcos, Pucci, Francisco. “Transformaciones de las condiciones de trabajo y de las relaciones laborales en la salud privada ante los procesos de globalización en Uruguay.” Documento de Trabajo No. 31, Departamento de Sociología, F.C.S. Montevideo. 1996.

El desarrollo de formas individualizadas de relación social y las tendencias reseñadas más arriba apuntan a un debilitamiento del movimiento sindical, tanto en lo que respecta a su peso estructural en la economía, como a sus capacidades de implementación de acciones colectivas en el escenario público. En esta perspectiva, la existencia de un estilo de acción sindical inclusivo, centralizado y altamente politizado, con fuerte implantación en el escenario público y estrechos lazos con los partidos políticos, consistentes inserciones en los espacios de intermediación de intereses y con una larga tradición de negociación centralizada, aparece seriamente amenazada por las transformaciones productivas.

El papel cohesivo y estructurante de las instituciones políticas en sociedades con entramados sociales más débiles que los del capitalismo maduro se ve amenazado por una lógica de mercado que acota los parámetros de acción colectiva y potencializa el referente individualista en la relación con el poder. La desregulación y la flexibilidad como criterios cimentadores de los diseños productivos que acompañan la modernización tecnológica, acentúan la fragmentación de demandas y la heterogeneidad de situaciones, debilitando los referentes colectivos y de clase de los actores sociales³⁶.

Se produce un aflojamiento de los vínculos entre partidos políticos y movimientos sindicales, una desarticulación de los espacios de intermediación de intereses y una restricción a las formas de participación y de articulación de demandas de los actores sociales constituidos históricamente. Las dimensiones corporativas desplazan el accionar de los partidos políticos, aunque en diferente sintonía que en épocas anteriores. Ya no se trata de un actor homogéneo que se inserta en el sistema político proponiendo demandas colectivas, sino que se producen fuertes diferenciaciones y se acentúan heterogeneidades que particularizan las demandas, fragmentando la lógica colectiva y debilitando las interrelaciones con el sistema político. Esto implica que los organismos centrales de las organizaciones sindicales pasen a adoptar actitudes defensivas y son cuestionados como representantes de los trabajadores en tanto sujeto político. La pérdida de centralidad y de capacidad de mediación despolitiza la función sindical y pone en relieve las adscripciones corporativas como elementos determinantes del accionar sindical, de sus formas organizativas y de sus procesos de toma de decisiones.

En la negociación colectiva entre empresarios y trabajadores se profundizan las tendencias reseñadas más arriba. La negociación bilateral por empresa comienza progresivamente a sustituir a la negociación trilateral por rama de actividad, aunque ésta se mantiene aún en numerosos sectores de actividad. En los convenios comienzan a surgir diferentes cláusulas sobre flexibilización de horarios, de cantidad de trabajadores, de condiciones salariales, etc.³⁷

El contenido de los acuerdos muestra nuevos indicadores relativos al alcance de la negociación colectiva. Hasta 1990, la temática salarial fue el eje predominante de la negociación.³⁸ Esto se debió a diversos factores, entre los cuales podemos destacar el interés de los trabajadores en recuperar niveles adquisitivos profundamente deteriorados en la etapa militar; las dificultades organizativas y de reconstitución del movimiento sindical que perduraban en algunos sectores luego de la consolidación democrática, lo que obstaculizaba un enriquecimiento de las pautas a negociar; la ausencia de presiones hacia la renovación tecnológica y organizativa de la producción; la preocupación, por parte del movimiento sindical, de ligar el salario a la evolución de las variables macroeconómicas, etc.

36 Lanzaro, Jorge. "El sindicalismo en la fase poskeynesiana." Cuadernos del CLAEH No.5859. Montevideo 1991.

37 Cozzano, Beatriz; Mazzuchi, Graciela; Rodríguez, Juan Manuel. "Conflictividad laboral 1er semestre 1996 y perspectivas." Programa de Modernización de las Relaciones Laborales. UCUDAL, Montevideo, 1997.

38 Pucci, Francisco. "Sindicatos y negociación colectiva (1985-1989)" Ediciones CIESU, Montevideo, 1992.

Estas pautas se fueron modificando paulatinamente a partir de 1988, y con más fuerza desde 1990. Los temas del cambio tecnológico y de la reconversión productiva, el salario ligado a la productividad, la inclusión de cláusulas de paz que aseguraran la colocación de productos en los mercados internacionales, fueron modificando los contenidos de la negociación. Por otra parte, la negociación del cambio técnico se realiza principalmente a nivel de la empresa, dada la heterogeneidad de situaciones y de problemáticas distintas para cada caso.

A partir de los años 90 aparece con fuerza el problema del desempleo, producto de la incapacidad de muchos sectores industriales de competir en las condiciones impuestas por la integración regional. El desempleo industrial, a su vez, generó una debilidad creciente del movimiento sindical en los diferentes ámbitos de negociación, lo que acentuó las tendencias descentralizadoras y la desprotección de los trabajadores tanto industriales como del sector servicios.

En medios sindicales se ha reconocido la importancia de introducir cambios respecto las formas clásicas de acción gremial. Se atribuye a la capacidad de gestión de los sindicatos una relevancia que nunca había tenido en un sindicalismo caracterizado por su actitud fuertemente contestataria³⁹. El hecho de que algunas fábricas en crisis hayan pasadas a propiedad de los trabajadores en forma de cooperativa, no es ajeno a esta nueva forma de pensar la acción sindical. Existe también un reconocimiento de la debilidad estructural del sindicalismo expresado en el crecimiento de la informalidad, y de la necesidad de establecer nuevas alianzas y nuevas formas de lucha, no sólo centradas en la producción sino también en la reproducción de la fuerza de trabajo (políticas de vivienda, cooperativas de consumo, etc.)

La clásica actitud contestataria del movimiento sindical se ve contrarrestada en muchas empresas o sindicatos por una actitud más colaboracionista, aunque también se perfilan fuertes resistencias a la modificación de las formas de organización del trabajo. Los círculos de calidad, la responsabilidad del trabajador y todos los elementos que componen las nuevas modalidades de producción a escala mundial son aún resistentes por los trabajadores y por los sindicatos. Esto se debe, sin duda, a que estos elementos aparecen asociados, ante los trabajadores, a la desregulación de las relaciones laborales y al deterioro de las condiciones de trabajo, más que a un aumento en los niveles de calidad y de eficiencia en el trabajo.

En este sentido, el clivaje generacional puede llegar a ser determinante en las modificaciones futuras de las relaciones de trabajo. Tanto a nivel del trabajador individual como a nivel de dirigencias sindicales, los trabajadores más viejos ofrecen más resistencias al cambio que los más jóvenes. La aptitud hacia el cambio depende también de la rama de producción: los sectores más dinámicos y con mayores perspectivas económicas parecen más abiertos al cambio en las relaciones laborales que los sectores más rezagados.

Otro elemento de cambio profundo en la orientación sindical es la priorización de la defensa del empleo como estrategia de lucha, dejando de lado el énfasis histórico en la defensa del salario como eje de las reivindicaciones. Este cambio es producto de la amenaza de desempleo que proviene de la apertura económica la pérdida de competitividad de muchas empresas, y el desempleo causado por la renovación tecnológica. Este cambio ha ambientado un acercamiento y una mejor disposición para el diálogo entre empresarios y trabajadores, aunque la perspectiva de transformaciones profundas en las relaciones laborales es aún lejana. Esta mejor actitud para el acercamiento no se aprovechó políticamente por la falta de instancias institucionales que permitieran traducir esta mejor disposición en acuerdos sociales de largo alcance. La desregulación laboral y la prescindencia estatal han

39 Valenzuela, Samuel. Movimientos obreros y sistemas políticos: un análisis conceptual y tipológico. Desarrollo Económico, Vol. 23, No. 91. 1983.

multiplicado los focos de conflicto, en tanto los elencos gobernantes han perdido interlocutores con capacidad de centralizar y unificar la tramitación de los conflictos. Los partidos políticos de izquierda perdieron fuerza como factor aglutinador y homogenizador del movimiento sindical, al tiempo que las instancias orgánicas centrales han perdido, en comparación con el pasado, capacidad de control y dirección sobre las luchas sindicales.

De todas maneras han surgido nuevos liderazgos sindicales, particularmente en sectores dinámicos de la economía, más sensibles a los requerimientos de los nuevos modelos productivos, preocupados por el aumento de la eficiencia y la competitividad de la economía, sin por ello renunciar a valores centrales del movimiento sindical uruguayo.

La apertura de la economía, principalmente a través del Mercosur, generó desempleo en sectores no competitivos de la economía, así como la posibilidad de reducciones salariales importantes en los sectores que mantienen los niveles de empleo actuales. Esto ocurrió, entre otros aspectos, por la disparidad salarial entre los países integrantes del Mercosur, que producen desequilibrios importantes en el mercado de trabajo. Lo mismo ocurre con las legislaciones laborales, que mantienen fuertes diferencias en relación al nivel de protección laboral. Si la tendencia es igualar hacia el promedio, la fuerza de trabajo uruguaya se verá afectada en su nivel de remuneraciones, en especial en los trabajos menos calificados. Estos elementos contribuyen sin duda al debilitamiento estructural y organizativo del movimiento sindical uruguayo. Un indicador claro de este proceso es la presencia predominante, en los últimos Congresos del PIT-CNT, de los sindicatos del sector público, que mantienen condiciones de estabilidad mayores que los sindicatos del sector privado.⁴⁰ Las posibilidades de revertir estas tendencias pasarán, en buena medida, por las actitudes concretas que los movimientos sindicales adopten frente a esta novedosa experiencia histórica.

Conclusiones

El modelo taylorista fordista fue y es aún el modelo racional y burocrático que adoptó la sociedad industrial para organizar el trabajo. La crisis de ese modelo está asociado a los procesos de transformación global de la modernidad que hemos desarrollado esquemáticamente en este trabajo. En el caso uruguayo, la transformación del modelo taylorista fordista se ve impulsada por la difusión y aplicación de herramientas de gestión, derivado de la necesidad de obtener mayores niveles de calidad para colocar la producción en los mercados regionales e internacionales.

Sin embargo, la difusión de estas herramientas de gestión no se asocia directamente a la implementación de estrategias de desarrollo basados en la apertura de la economía. Los cambios en el mundo del trabajo forman parte de un proceso de transformación profunda de las relaciones sociales, que van más allá del campo laboral. Los nuevos modelos productivos tienden a incorporar el riesgo, la incertidumbre, como componentes permanentes de las relaciones de trabajo. La incertidumbre y el riesgo no constituyen componentes coyunturales ligados a determinadas políticas económicas; son la expresión, en el plano productivo, de las transformaciones globales en las relaciones sociales. Eso hace que estos componentes expresen tendencias profundas, inscriptas en modificaciones radicales en las relaciones sociales de la modernidad, que no pueden reducirse simplemente a determinantes tecnológicas o económicas.

Las transformaciones en el mundo del trabajo expresan tendencias irreversibles de la modernidad avanzada, que deberán enfrentar las diferentes políticas de desarrollo que se pretendan implementar en nuestro país. Estas tendencias modifican los cimientos de racionalidad, conocimiento

40 Supervielle, M. y Gari, G. "El sindicalismo uruguayo; estructura y acción." Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria. 1995.

Las nuevas funciones del Sindicalismo en el cambio del milenio¹

Marcos Supervielle - Mariela Quiñones

1. Introducción

La apertura y participación de Uruguay en el MERCOSUR ha provocado y está provocando cambios muy relevantes, generando transformaciones profundas en su estructura de producción y servicios y, con ella, una movilidad muy importante de su fuerza productiva. Este proceso se ha realizado junto a una evolución regresiva en la distribución del ingreso en donde la pobreza ha crecido notablemente, fruto de la movilidad de la fuerza de trabajo de un sector a otro y de una pérdida importante de las competencias productivas de la fuerza de trabajo. Todo ello constituyendo una auténtica reforma laboral. Estas transformaciones que han modificado profundamente la estructura de la población económicamente activa en los últimos diez años han repercutido muy fuertemente sobre el sindicalismo, reduciendo su caudal de afiliación de forma muy importante, y también transformando su estructura.

Al respecto, nuestras hipótesis son que la crisis del sindicalismo uruguayo y su mutación están vinculadas a las transformaciones en cuatro dimensiones de la sociedad uruguaya:

a) transformaciones del papel asignado a las relaciones laborales, algo que va desde la construcción de la ciudadanía y de la sociedad uruguaya a una subvaloración de las mismas por la subordinación de las relaciones laborales a los intereses económicos. Estas transformaciones moldean tanto las estructuras como las funciones que el sindicalismo se da. En efecto, el sindicalismo uruguayo pasa por tres fases. Una, la de la hegemonía de la ideología anarquista antiestatista, una segunda que se desarrolla apoyándose en estructuras jurídicas y en dispositivos reglamentarios que le permiten un fuerte desarrollo institucional. Es sobre ésta que aún hoy en día aparece como referente en el imaginario de la sociedad uruguaya y, una tercera, la actual, en un contexto de fuerte desregulación y flexibilidad laboral;

b) un contexto de creciente dualización de los ingresos en la sociedad con el fin de una sociedad mesocrática, al menos en el imaginario colectivo. Contexto que coloca al sindicalismo en una disyuntiva nueva, jugando un papel en los procesos de resistencia a la exclusión social;

c) la expansión de la relación salarial que pasa a ser mayoritaria en todos los niveles de ingresos de la sociedad uruguaya, lo que hace prácticamente imposible que el sindicalismo represente o pueda ser identificado como representante de los intereses colectivos de los asalariados. Y a su vez, dentro de los asalariados, una creciente subcategorización de los mismos (precarios, desempleados, etc.) por un lado y, por otro, un sector de asalariados con ingresos que se colocan entre el veinte por ciento de la población con ingresos más altos de la sociedad;

d) un cambio en la relación del individuo y el sindicato que pasa por el aumento de los procesos de individuación (Robles, F; 2000)². Por tal entendemos a una nueva relación del individuo con la sociedad con mayor autonomía, menos encuadrado en las instituciones, lo que no quiere decir que necesariamente sea más "individualista", menos solidario.

1 Este artículo es una reformulación y ampliación del artículo "Reforma Laboral y nuevas funciones del sindicalismo en Uruguay" publicado en la Revistas Estudios del Trabajo N°22, segundo semestre 2001; ASET, Bs As.

2 Esto es, el concepto de individuación es distinto del individualismo si consideramos éste último como idéntico al del egoísmo y también del de individualización que es el proceso por el cual el "otro" nos distingue.

Pero, aún con un sindicalismo debilitado en términos cuantitativos, éste aparece con capacidad para reaccionar frente a este contexto social, económico y cultural totalmente nuevo, con reglas diferentes, aunque al día de hoy no estén definidas totalmente. Parecería que se dibujan dos tendencias en la búsqueda de alternativas para el sindicalismo en esta nueva coyuntura, tendencias que se combinan y se afrontan simultáneamente. La tendencia que ha tomado relevancia recientemente se nutre y toma su fundamento en esta brutal regresión de la distribución del ingreso sufrida y en la pérdida masiva de puestos de trabajo generadora de profundas insatisfacciones en los trabajadores. Esta tendencia busca transformar al movimiento sindical en la principal fuente de resistencia al estado de situación en que se encuentra el país responsabilizando a los gobiernos de turno –aún a los gobiernos departamentales- del mismo. Busca movilizar una resistencia popular a través de los sindicatos, utilizando su estructura para lograrlo. Estas movilizaciones pueden tener expresiones pacíficas, como la recolección de firmas contra las privatizaciones de las empresas públicas, pero también pueden potencialmente tener expresiones menos pacíficas y recoge toda una tradición en la historia del sindicalismo uruguayo que en distintas coyunturas pudo jugar este papel (entre las más recientes, en la salida de la dictadura). La otra tendencia, aparece como la búsqueda de nuevas funciones que le den al sindicalismo un papel a jugar en el nuevo contexto de modernidad reflexiva, en una sociedad en donde las empresas muchas veces pierden la aparente solidez que tenían antes porque su actividad económica se diluye en firmas que continuamente cambian de nombre y al hacerlo cambian las reglas de juego, en grupos económicos que toman decisiones estratégicas que hacen perder a los trabajadores la medida de su trabajo -pueden estar trabajando muy bien y la empresa cerrar-, o también, en complejos en donde convive una empresa con otra serie de empresas subcontratadas o tercerizadas en las denominadas organizaciones transaccionales. Y todo ello, en procesos que traspasan las fronteras nacionales sin dificultades.

En este nuevo contexto, ¿cuál es el papel de los sindicatos? Nos hacemos esta pregunta pues sostenemos que en este momento, y aún a pesar de la pérdida real de poder en la sociedad actual postaylorista y posfordista, y aparente obsolescencia de este tipo de institución, el estudio del sindicalismo sigue guardando relevancia en la sociedad uruguaya. La razón fundamental es que si distinguimos entre la dimensión formal de la democracia (elecciones, mecanismos de representación y aún plebiscitos, etc.) y la dimensión real, la que toma forma a través de distintos tipos de manifestaciones populares ante medidas concretas consideradas injustas, insatisfactorias etc., que atañen a la sociedad en su conjunto o a los distintas corporaciones existentes en su seno, es importante ver cómo estas aspiraciones y/o malestares se canalizan y qué instituciones o colectivos logran darles forma, orientarlas etc. En este plano, en el Uruguay el sindicalismo juega un papel absolutamente central, cosa que no ha sido así en otros países de la región, con la ventaja que de esta forma estas manifestaciones populares de descontento logran ser canalizadas a través de vías institucionales evitándose así los desbordes, lo que ha fortalecido a la democracia en el país.

Pero aun así debemos entender que para estudiar el papel actual del sindicalismo y las funciones que se ve obligado a cumplir en esta situación debemos revisar una serie de evoluciones estructurales y simbólicas que hacen a las condiciones en que encuentra su base de sustentación, los trabajadores, y más en general, el propio trabajo y el papel que este juega en las sociedades actuales. Es decir, revisar el debate en torno a la *“centralidad del trabajo”*³. En forma resumida nuestra

3 De todas formas es necesario aclarar que cuando se habla de centralidad del trabajo, uno se refiere a la generalidad de las fuerzas activas. En un análisis más ajustado es necesario señalar que en función de investigaciones empíricas esto es una verdad relativa, para las mujeres el trabajo y por lo tanto su centralidad se divide entre éste y la vida doméstica. Tampoco aparece como central la centralidad del trabajo para los jóvenes en parte porque todavía no han entrado plenamente en la vida activa y en parte porque las posibilidades de inserción a edades tempranas es en empleos muy marginales y por lo tanto es difícil que aparezca como algo central en lo que identificarse.

posición es que si bien es cierto que la centralidad del trabajo ha cambiado, en la medida en que el sistema salarial se ha debilitado y nos encontramos ante una “flexibilidad instalada” (Supervielle, M. y Quiñones, M. 2000) y creciente desregulación del trabajo, éste sigue siendo central, en la medida en que la identidad de las personas activas pasa por su identidad como trabajador y en un sentido más preciso, por su identidad con alguna competencia laboral que le permite distinguirse de otros trabajadores u otras personas y le permite considerarse útil para la comunidad o al menos para sus próximos o sí mismo (Supervielle, M. y Quiñones, M. 2002). Esta centralidad de las competencias se ve continuamente cuestionada porque se siente que la medida del trabajo “bien hecho”, es decir, la consideración del “otro” del trabajo propio, continuamente está sujeta a revisiones y, sobretudo, se pierden las medidas generalizadas y universalizadas de reconocimiento de este trabajo “bien hecho”. Uno puede trabajar efectivamente “muy bien” y, sin embargo, perder el empleo por causas totalmente ajenas al trabajo que uno está realizando. El caso, por ejemplo, de pérdida de empleo por fusiones de empresas o por cierres estratégicos. Por lo tanto, el trabajo de calidad deja de ser una garantía de estabilidad en el empleo. También deja de serlo del nivel de salario o de remuneración, ya que el cambio del valor del dinero y la continua transformación de la estructura de precios no permite asociar mecánicamente mejor trabajo a mejores ingresos. Todo ello conlleva que se pierde confianza en la sociedad y en nuestra capacidad de poder interpretarla, en sus instituciones, en nuestro papel en ella, en nuestra competencia como capital para desenvolvernó en ella y, como consecuencia, en nuestra capacidad para proyectarnos, para invertir en ella. Esto nos remite a la importancia del sindicalismo para el trabajador como mecanismo de reducción de incertidumbres, siempre y cuando el sindicato tenga capacidad de adaptarse a esta nueva situación.

En el plano individual, esto conlleva la disyuntiva entre la búsqueda individual (la lógica individualista metodológica) y la búsqueda de la salida en redes, como veremos más adelante (Putnam, R. 2000). En particular, el Estado en sus políticas de bienestar nos individualiza distinguiéndonos unos de otros, madres solteras, indigentes, etc. Pero es a partir de la individuación que creemos que en el mundo del trabajo se va instalando una nueva forma de participación colectiva que se distingue de la acción colectiva institucionalizada clásica: si el sindicato declaraba la huelga, todos sus afiliados realizan la huelga so pena de ser excluidos y socialmente sancionados, con lo que se evita los “free riders” o al menos se busca evitar. Hoy la acción colectiva toma la forma de red e implica cierto grado de institucionalización pero las reglas de funcionamiento de dicha institucionalización están sujetas a la posibilidad de una continua revisión y, por lo tanto, las redes requieren un consenso y confianza permanente. Las organizaciones sindicales necesariamente necesitan un doble proceso de legitimación, uno de carácter formal, que lo acerca al funcionamiento de tipo institucional, pero otro centrado en la dimensión afectiva, en la confianza, en particular a líderes de tipo carismático sobre los cuales se delegan las grandes decisiones en los momentos cruciales. Esto en un pasado reciente suponía una delegación en un partido o en el plano más concreto en la agrupación sindical, porque suponía una adhesión al programa del partido etc. El correlato a ello era subsumirse en una masa de trabajadores auto disciplinados por el mismo y dispuestos a seguir las consignas emitidas por éste. Pero el crecimiento de la incertidumbre y los consiguientes procesos de individuación, debilitamiento de los sindicatos como instituciones (aunque no como redes), conlleva una adhesión mucho más directa a dirigentes que necesariamente deben adquirir un carácter mucho más carismático que en el pasado. Pero aún así, se les exige que refrenden sus decisiones a través de mecanismos de democracia directa, asambleas sectoriales, etc. La individuación conlleva así una enorme paradoja para el sindicalismo, a la vez que lo diluye y debilita le enfrenta a la necesidad de rehacer sus formas de acción colectiva y de legitimación ante sus afiliados.

En otro plano, dentro de los cambios estructurales del mundo del trabajo y de su centralidad, es necesario señalar que el mismo se estructura intra y extramuros y ello implica una ruptura con todos

los modelos de organización del trabajo en relación al pasado (tradicional, taylorista y fordista, etc.) La incorporación del cliente ya no como tercero excluido sino como auténtico actor del sistema modifica plenamente las relaciones laborales abriendo campo a una dimensión pública en estas relaciones. Industrias y Servicios tienden a parecerse cada vez más y todos dependen de su imagen pública. Por ello todo conflicto social moderno se juega sobre cual de las partes gana en la credibilidad de lo que se sostiene y, más aún, quien se lleva la simpatía y la confianza. Por ende, el sindicalismo también se abre a un espacio más público, amplía sus interlocutores e, incluso, la mayoría de los conflictos, hoy por hoy, parecen dirimirse en la esfera pública.

2. La evolución de las relaciones laborales y su impacto sobre la estructura del movimiento sindical

El periodo fundacional y el desarrollo de las relaciones laborales en el Uruguay

La fuerte raigambre anarquista del movimiento sindical uruguayo en su origen hará perdurar durante mucho tiempo una constante desconfianza al Estado y a las formas legales de las relaciones laborales mucho más allá del periodo hegemónico de esta corriente ideológica. Como prueba de ello, la cantidad de sindicatos que desarrollaron su actividad sindical sin tener ninguna personería jurídica que les diese reconocimiento formal por parte del Estado. No obstante, la evolución de las formas jurídicas, de las leyes laborales, jugaron un papel central en la conformación del sindicalismo uruguayo. Barbagelata (1995) divide la evolución de las relaciones laborales en Uruguay en tres grandes periodos: un periodo fundador, un periodo de desarrollo y un periodo crítico que evoluciona hasta la situación actual.

Este autor señala que la “cuestión social” no se planteó en términos modernos hasta los fines del siglo XIX. Hasta ese periodo, la baja población, las luchas violentas entre fracciones políticas, la falta de equipamientos, etc. no permitieron un desarrollo de una mínima industrialización que pusiese en relevancia las relaciones laborales. Pero aún así la masiva llegada de emigrantes durante la segunda mitad de ese siglo en un país que había eliminado las poblaciones indígenas, tendió a producir un Uruguay moderno con la conformación de un proletariado urbano y el comienzo de situaciones de conflicto social. Porque en un país que ya en el censo de 1908 tenía más población urbana que rural y que junto a una emigración económica había incorporado contingentes de emigrantes revolucionarios, rápidamente inició un proceso de agremiación de artesanos y de asalariados sin oficio generando los primeros movimientos reivindicativos. Errandonea y Constáble (1968) describen todo este *periodo como periodo de resistencia obrera*. Los empresarios de la época, los “patrones”, muchas veces apoyados por la acción brutal de la policía y el ejército intentaron reprimir estas primeras acciones obreras. A pesar de ello, los trabajadores lograron ciertos éxitos parciales en materia salarial y en la limitación de la jornada laboral. Ciertos conflictos sociales en el primer decenio del siglo XX hacen aparecer como crecientemente relevante una corriente a favor de una intervención legislativa; la ley sobre la prevención de accidentes laborales (1914), la que introdujo la limitación de la jornada (1915), la relativa al uso de sillas por el personal femenino (1918), la prohibición del trabajo nocturno en las panaderías en el mismo año, la de jubilaciones en la actividad privada (1919), etc.

También siguiendo a Barbagelata, podemos referir las realizaciones legislativas de este periodo fundacional a cuatro categorías: reglamentación general y reglamentaciones especiales de la prestación del trabajo, normas de previsión y asistencia y normas de contralor. Las que “*se inscriben, desde un primer momento, como instrumentos de elección para la modernización societal, dentro de una concepción en que la política económica se supedita a la política social*”. En efecto, en el mismo periodo en que culmina el ciclo de las guerras civiles y el Estado nacional aparece como

crecientemente fortalecido, aparece la necesidad de estabilizar a las clases subalternas en el país (es necesario recordar el enorme peso de los emigrantes en ellas) y, para ello, consolidar su ciudadanía considerando al trabajador como miembro de la comunidad. La legislación sobre la previsión social y la legislación laboral que poco a poco va tomando cuerpo, cumple esta función. La ley de ocho horas anticipa a la Argentina en dieciocho y a Brasil en veinticinco años. Pero a pesar de la filosofía intervencionista de los legisladores, en el plano del movimiento obrero y social la hegemonía anarquista y anarcosindicalista y su impronta será hegemónica hasta fines de la década del veinte y mantendrá una fuerte distancia de los avances en materia legislativa. Luego, cuando el crecimiento de corrientes socialistas y comunistas, se irá disputando esta hegemonía y cambiará la actitud del movimiento obrero con respecto a los avances legislativos en materia social y de trabajo. No obstante, el movimiento sindical mantendrá su independencia del Estado y de sectores empresariales hasta hoy en día.

El golpe de Estado de 1933 se inscribe en la ola de golpes de Estado que se sufrieron en América Latina luego de la quiebra de la bolsa norteamericana en 1929 poniendo fin a un modelo de desarrollo en la región y de división del trabajo internacional. La Constitución emergente del Golpe de Estado dio acceso al Trabajo a un estatuto dentro de los Derechos Fundamentales. Esta constitucionalización del trabajo fue inspirada en la Constitución mexicana de 1917 y en las Constituciones europeas de la primera posguerra y establecen los principios y garantías del derecho individual del trabajo, como también los principios del derecho sindical como complemento, incluyendo al derecho de huelga como derecho gremial. En este período, también se aprobó un código del niño que reglamentó el trabajo infantil y se ratificaron los primeros convenios de la OIT. Más allá de los avatares de la política, porque paradójicamente estas reformas se dieron en un período de fuerte represión sindical bajo un signo muy conservador, éstas llevan a la práctica desaparición de la actividad sindical. El trabajo, sin embargo, pasará a adquirir una creciente centralidad en la organización de la sociedad y deviene el dispositivo central de promoción social en el próximo período. En efecto, la institucionalización de los convenios colectivos obligatorios por ley para la industria y la construcción antes de la Segunda Guerra Mundial y, durante ella, las leyes sobre accidentes de trabajo (1941), la ley de salarios mínimos, la de indemnizaciones por despido y la ley de vacaciones anuales para todos los gremios, éstas últimas aprobadas entre 1943 y 1945, marcan un paso a esta instauración de la centralidad del trabajo, ya que por primera vez no regulan una actividad de un sector o de un gremio solamente sino que son dispositivos aplicables a toda la sociedad del trabajo. Es importante precisar, que no se logró, sin embargo, ordenar la legislación laboral en un código unificado como en otros países de América Latina.

Esta regulación debe ser comprendida en una muy favorable coyuntura económica para Uruguay, gran exportador de carne y lana a muy buen precio en el período bélico. Dentro de una orientación económica hacia la sustitución de importaciones favorecida por el cierre del mercado internacional de bienes de capital debido a la propia situación bélica, y de una complementaria orientación al desarrollo del mercado interno como mecanismo de colocación de la producción final. Esta orientación de política económica, inspirada en el "new deal" rooseveltiano, permitió la reorganización del movimiento sindical que alcanzó a unificarse casi totalmente por un breve plazo en la Unión General de Trabajadores (UGT). Esta nueva central, con una hegemonía comunista y socialista, tenía una orientación sindical distinta a la del sindicalismo del período anterior (Errandonea y Constáble, 1968), ya que intentaba incorporar a la masa de trabajadores a los sindicatos más allá de su ideología. Pero esta orientación y el despliegue de la actividad sindical se vieron favorecidos aún más por la ley de salarios mínimos que creaba Consejos de Salarios. En la constitución de estos consejos obligatoriamente debían participar sindicato, dispositivo legal que fue un estímulo muy fuerte para la creación de organizaciones sindicales. Algo que también se vio favorecido por la aparición de grandes

empresas industriales con la consiguiente concentración de grandes contingentes de obreros en el marco del desarrollo de una industria sustitutiva de importaciones y de una industria orientada a la exportación de carne y lana y la organización del proceso de trabajo que incorpora la organización taylorista en los frigoríficos durante la guerra y luego es extendida a toda la industria.

Los primeros diez años de posguerra reproducen el esquema económico de la Segunda Guerra Mundial debido a la guerra de Corea (1953) y despliega, desarrolla y perfecciona el sistema antes descrito. Se promulga una ley de trabajo insalubre en 1950, se ratifican los convenios de la OIT sobre libertad sindical y derecho a la negociación (1953), se amplía el régimen de vacaciones y en el mismo año se modifica el régimen de despido (1958). En materia de seguridad social se adoptan una serie de leyes sobre previsión y seguridad social pero de forma parcial y desordenada. El movimiento sindical en la época, luego de su breve unificación, se verá dividido y ello por factores externos como, por ejemplo, las distintas posturas que toma el Partido Comunista en la época y su intento de trasladarlas a estrategias del movimiento sindical. Medidas que generaron desprendimientos de sindicatos y de federaciones de sindicatos de la Central. La denominada guerra fría de la posguerra y la afiliación del Partido Socialista durante un corto período a la corriente de sindicatos libres también genera divisiones en el mismo. Además, todas estas coyunturas hacen que un importante sector del movimiento sindical se mantenga autónomo de cualquier central y con gran desconfianza de ellas. Proceso que comenzará a revertirse en 1955 cuando el movimiento sindical inicia un largo proceso de unificación que culminará en 1965 con la creación de la Convención Nacional de los Trabajadores (CNT). Pero más allá de los avatares de la unidad sindical en una gran Convención, también fue significativo el proceso de unificación del movimiento en grandes grupos federados o en sindicatos de rama. En efecto, en esos años se pudo constituir el Congreso Obrero Textil (COT), la Federación Autónoma de la Carne, la Confederación de Obreros y Funcionarios del Estado (COFE), etc. Y también sindicatos de rama como el de los Metalúrgicos (UMTRA), el de los bancarios (AEBU), que tendrá la particularidad de agrupar a los bancarios públicos y privados. Este proceso, sin embargo, tiene sus excepciones. Otros sectores como la Alimentación no podrán reagruparse manteniendo esta rama un sinnúmero de sindicatos de actividades comunes: el sindicato de la bebida, del dulce, de panaderos, etc.

El proceso de unificación sindical responde a la crisis del modelo socioeconómico que se inició en la década del treinta y se desarrolló durante la guerra y posguerra. Pero este agotamiento del modelo socioeconómico también tuvo consecuencias en el régimen político. En 1958, el Partido Colorado, en el gobierno desde 1925, pierde las elecciones frente a su tradicional opositor, el Partido Nacional. También comienza un cambio de orientación en la política económica, en 1959 por primera vez se firma una carta de intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Se inicia de esta forma una nueva manera de encarar y diseñar la política social y económica. Visto a la distancia, Uruguay se incorpora en este acto a un proceso que hoy denominamos de globalización. No obstante, estos cambios en la política económica, en materia de relaciones y legislación laboral, el proceso de desarrollo de leyes progresivas continúa hasta 1968. En efecto, se legisla sobre la reevaluación automática de las jubilaciones en función del costo de vida y el índice de salario (1961) dados los brutales aumentos de inflación en el período, se mejora y hace efectivo el seguro de paro (1961), se mejora la ley de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y se amplía el régimen de indemnizaciones por despidos a los trabajadores a domicilio (1966). Proceso que en parte puede explicarse porque en todo este largo período el movimiento sindical ha ido poco a poco perdiendo la desconfianza al Estado que tenía en el período fundacional, que en el plano ideológico hemos descrito como un cambio de hegemonía del anarquismo al comunismo y socialismo y que en la práctica conllevó a que se abriese un nuevo campo de lucha, el legislativo, para tratar de alcanzar sus objetivos deseados, sus conquistas, perfeccionando para ello sus técnicas lobbistas. Esta lógica en marcha dio acceso

a nuevas conquistas y no se detuvo con el cambio de orientación socioeconómica del gobierno. Por otro lado, a partir de este proceso inflacionario, el gobierno decidió ir aumentando poco a poco su actuación en los Consejos de Salarios limitando el accionar de los sindicatos en los mismos. Ello generó que los convenios colectivos como dispositivo de relaciones laborales se transformen en el mecanismo más idóneo para el ajuste de los salarios nominales al costo de vida. Pero en el plano estrictamente económico, el movimiento sindical entra en una fase defensiva. El movimiento popular va valorizando crecientemente la acción política aún más que la sindical, muchos militantes abandonan la actividad sindical para dedicarse de lleno a las actividades políticas o incorporarse a la guerrilla, pese a la reunificación del movimiento sindical previamente señalada y de huelgas muy duras que obligaron a que el gobierno movilizase al ejército para sofocarlas.

Barbagelata (1995) considera que a partir de 1968 la política social queda subordinada a la política económica, lo que “implica un cambio radical en la orientación de la legislación laboral”. Pues a pesar que se crea un Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y un Banco de Previsión Social en una reforma constitucional de 1967, en 1968 se crea una Comisión de Productividad, Precios e Ingresos (COPRIN) que de hecho vino a transformarse en la nueva fuente de normas, ya que se le dio la atribución de homologar o no los convenios colectivos. El Estado desde entonces pasa a ser el rector de la política económica orientada a conciliar la política salarial con las posibilidades productivas de la economía. Y se diagnosticaba que la situación relativamente privilegiada de los salarios en el país en relación a la situación internacional es la fuente principal del proceso inflacionario.

Este proceso de concentración de poder en manos del Estado, con una reforma constitucional de corte presidencialista, reorienta la filosofía de la política laboral e inicia un lento proceso de desvalorización y subordinación del sistema del derecho frente al sistema económico culminando el largo ciclo político orientado a la integración de la sociedad en torno al Trabajo y a la legislación laboral como su principal fuente instrumental. Paradójicamente, este cambio de orientación y de filosofía en cuanto al trabajo se realiza en el momento en que la conflictividad social alcanza sus momentos más álgidos en la sociedad uruguaya en todo el correr del siglo. La guerrilla logra sus momentos de accionar más fuertes y mayor adhesión social y, por lo tanto, será acompañada por una creciente represión que culmina con un golpe de Estado en 1973. La instalación de una dictadura o “régimen de facto” durará hasta 1985. La conflictividad y los problemas de integración social planteados a partir de partidos y movimientos revolucionarios con una vocación insurreccional, desplazan la problemática de la integración social del mundo del trabajo aunque lo engloban. En un contexto de un total decaimiento de los derechos humanos y una muy fuerte represión, no se permitió ninguna actividad sindical libre y se disolvieron prácticamente todos los sindicatos, los dirigentes sindicales fueron reprimidos y muchos de ellos detenidos y torturados. En materia laboral la dictadura buscó reducir la protección laboral y flexibilizarla por un lado y, por otro, otorgó ciertas ventajas a los trabajadores con el explícito objetivo de demostrar que los servicios del Estado podían sustituir la actividad sindical. En el primer caso se abatieron las limitaciones de las horas extras y la caducidad de los créditos anuales, por ejemplo, y en el segundo, se creó el centro de Asistencia y Asesoramiento al Trabajador entre otras medidas.

Ya en la década de los ochenta la dictadura no logra perpetuarse al perder un plebiscito con el que intentaba darse una legitimación constitucional. Se inicia un largo proceso de restablecimiento pleno de las instituciones democráticas a partir de una serie de acuerdos políticos y de una gran movilización social. El Plenario Intersindical de Trabajadores (PIT), organismo creado y admitido por el régimen de facto luego del plebiscito es el convocante de múltiples manifestaciones populares para el restablecimiento de la democracia. Paralelamente, se desarrolló un organismo informal denominado Concertación Nacional Programática (CONAPRO) integrado por representantes de los partidos políticos y las organizaciones sociales. Justamente, a partir de las recomendaciones de la CONAPRO

se derogaron leyes adoptadas por la dictadura, declarando nulas e inexistentes aquellas leyes que trataban de la organización de los sindicatos, de los convenios colectivos, de la huelga, del empleo de los funcionarios públicos y cuestiones conexas. También se aprobaron leyes progresivas en el primer período de gobierno. Se estableció un nuevo régimen prescricional en los créditos laborales, de igualdad de trato y de oportunidades para ambos sexos, se modificó el régimen de accidentes de trabajo y enfermedades, se elevó y mejoró el salario vacacional y se ratificaron un importante número de convenios de la OIT. Por un breve período se volvió a la filosofía laboral anterior a 1968. El Ministerio del Trabajo convocó a los Consejos de Salarios, lo que también favoreció la afiliación y dinamizó la actividad sindical que en estos primeros años de recuperación democrática logró mejoras sustanciales desde el punto de vista salarial. Ya en un nuevo contexto social y político posdictatorial favorable, con un marco legal que permitió al sindicalismo una actividad pública, la conflictividad pasa a desarrollarse dentro de marcos legales, siendo ésta muy alta en la inmediata posdictadura y logrando una muy fuerte legitimación social. Todo ello porque existía la convicción con fuerte base empírica que la distribución había sido extremadamente regresiva con respecto a los asalariados durante la dictadura. En este contexto, el trabajo volvió a colocarse en el centro de la integración de la sociedad. Es en consideración a éste que se canalizaron las demandas postergadas de toda ella. Sin embargo, aún antes de culminar el primer período de la primera administración, poco a poco se volvió a las orientaciones pos-68. Las relaciones laborales, también poco a poco, fueron subordinándose a la política económica interviniendo restrictivamente en las negociaciones colectivas. En el segundo gobierno posdictatorial no se convocaron ya más a los Consejos de Salarios, salvo para la Salud, el Transporte y la Construcción por su real o supuesto impacto inflacionario.

La crisis de las relaciones laborales en la actualidad

Orientado por las mismas tendencias neoliberales que predominaban en el resto del continente, la segunda administración la prioridad de la nueva administración será la apertura de la economía nacional a los mercados internacionales, a reducir drásticamente la inflación, a equilibrar las cuentas públicas, a achicar el peso del Estado y a privatizar o suprimir entes públicos y áreas administradas por el Estado. A todo ello se agregó la concreción del Tratado de Asunción, con la creación del MERCOSUR, que tuvo un efecto anticipado muy fuerte aún antes de su implementación práctica en toda la actividad productiva. Se abandonan los mecanismos tripartitos de negociación del salario, entre otras razones porque, según la consideración del gobierno, aumentan los costos salariales. Se privilegia que la negociación colectiva salarial se adapte a las reglas impuestas por el mercado signadas por el libre juego de las partes flexibilizando los mercados de trabajo en materia de oferta de mano de obra y de fijación de precios de la misma. El Poder Ejecutivo consideraba que la apertura económica ya podía hacer jugar un papel central al mercado en la regulación de los salarios, por lo que concomitantemente se dejaron de fijar aumentos de carácter general -que tutelaban principalmente a los grupos de actividad sin convenio- con lo que se dejó a un importante contingente de trabajadores, aquellos sin representación sindical - fundamentalmente en pequeñas empresas - sujetos a los aumentos que voluntaria y arbitrariamente quisieren darle los empleadores. Este proceso se fue dando sin un necesario aumento de conflictividad por razones salariales ya que poco a poco fue modificándose el eje de la conflictividad, pasando del salario al empleo, al menos en el sector privado.

En este período hay una profundización de la subordinación de la política social a la política económica y la reproducción social queda pues indirectamente subordinada a los avatares del mercado. Pero sobre todo se puede decir que este gobierno favoreció la flexibilización y en alguna medida la desregulación de las relaciones laborales al nivel de las empresas con la argumentación de otorgarles mayores posibilidades de adaptación al proceso de apertura de la economía y de inte-

gración regional. Y la política laboral empezó a funcionar por defecto. Por ejemplo, la drástica caída del salario mínimo, al que están atadas las prestaciones de seguridad social -se lo redujo de tal forma que únicamente sirvió como cifra de referencia, con lo que los salarios reales pasaron a regularse a través del mercado. Aunque con estas medidas en Uruguay se intenta más que un proceso de flexibilización, de desregulación. Esto en tanto lo que se hace es crear un vacío de intervención para que los actores laborales, empresarios y sindicatos (y éstos acotados a su exclusivo ámbito de negociación), realicen reajustes en sus regulaciones de forma particularística y por debajo de las normas jurídicas; no cambia la norma pero se legitima su no utilización. Interpretamos esto como una suerte de “desregulación velada”, en el sentido de que se intentan liquidar una serie de mecanismos institucionales que tradicionalmente se habían considerado como favorables a la clase trabajadora (Supervielle y Guerra, 1995).

En enero de 1995, en el período entre las elecciones y el abandono del gobierno, ya que el Partido Nacional había perdido las elecciones, el Poder Ejecutivo dicta dos decretos. Uno que desregula al trabajo profesional y, el otro, que reglamenta las empresas unipersonales. Estas medidas marcaron básicamente la política iniciada por esta administración y las siguientes, ya que se trató de gobiernos de coalición. La característica dominante del nuevo período ha sido la incorporación de cláusulas laborales a Proyectos de Leyes que no son estrictamente laborales. Se trata de otra forma de desregulación: la incorporación de nuevas reglas que de alguna manera vuelven inoperante el cuerpo de normas anterior, “bloquéndolo” y dejando, por tanto, la interpretación de las situaciones concretas libradas a las partes. Dos son los ejemplos de cláusulas de este tipo. Uno es el caso de la incorporación de un artículo a la ley de reforma jubilatoria (ley 16.713), legitimación del mismo decreto sobre las empresas unipersonales de enero del 1995. El otro, el que impone modificaciones al régimen de prescripción de las acciones laborales incorporado a la Ley de Inversiones (art. 29 de la Ley 16.906), artículo que si bien se encuentra inserto en la ley tiene una aplicación general. Se trata, en palabras de los empresarios uruguayos y del gobierno, de leyes y decretos de trascendencia menor, dirigidos a imponer pequeños retoques de adaptabilidad a los nuevos requerimientos del trabajo con relación a la flexibilización laboral -ésta entendida como flexibilidad contractual y salarial principalmente: flexibilización del trabajo a través de los horarios y mecanismos salariales en función de la realidad de la rama, y la flexibilización de algunas modalidades contractuales. Durante la reforma del régimen de jubilaciones se crean mecanismos de legitimación de las empresas unipersonales dejando librado a las partes la posibilidad de cambiar la naturaleza de las relaciones funcionales entre trabajador y empresario transformando una acuerdo o relación de naturaleza laboral en otro de naturaleza civil. Se crea un mecanismo estructural de flexibilización de consecuencias imponderables que ataca el principio que establece que el trabajo subordinado debe ser asalariado, permitiendo a una empresa contratar para una misma tarea a un trabajador asalariándolo o como empresa unipersonal. Con la consecuencia que en el segundo caso el contrato se rige por el derecho civil y no por el derecho del trabajo: la empresa subcontratante no debe aportar por el trabajador, tampoco debe indemnizarlo en caso de despido, etc. Este decreto, que encierra toda una política de carácter societal, será impugnado por el sindicalismo pero sin lograr sus objetivos (Supervielle, M; Quiñones, M. 1999). Este período se cierra en la actualidad con un proyecto denominado de “flexibilización laboral” cuyo fundamento, según sus autores, es el generar empleo. Antes de haberse llevado a las Cámaras ha tenido una fuerte resistencia por parte de los sindicatos y los partidos políticos de izquierda.

En definitiva, las relaciones laborales y la legislación laboral han jugado un papel central en la integración de la sociedad uruguaya en todo el siglo. En la etapa fundacional a través de un conjunto de leyes que fueron integrando a los trabajadores más allá de las ideologías dominantes en el movimiento obrero. En la configuración del sindicalismo juegan un papel muy importante las ideologías imperantes en el seno de los trabajadores y, en particular, el papel que ellas le otorgan a la acción

colectiva y, aún más en particular, a la acción sindical, como a la organización de la producción y el papel que el Estado le asigna en la vida institucional. En el período de desarrollo se continuaron acumulando una serie de leyes progresivas en cuanto a las relaciones laborales y se establecieron una serie de mecanismos de regulación entre las partes, Consejos de Salarios y Convenios Colectivos, que configuraron a un movimiento sindical fuertemente integrado. En este proceso el sindicalismo ha jugado un papel de institución intermedia entre el trabajador individualmente considerado y el Estado. En este plano se le asignó suma importancia a las relaciones laborales como expresión de un papel otorgado al trabajo en la integración de la sociedad. Al subordinar lo social a lo económico, desplazar la relevancia del trabajo en la integración de la sociedad por el mercado y, por consecuencia, establecer políticas de flexibilización y desregulación y, a su vez, debilitar las fronteras nacionales en un proceso de integración regional reduciendo aranceles y exponiendo a las estructuras productivas nacionales a una fuerte competencia, todo ello ha debilitado al sindicalismo y obliga a que éste se replantee su funcionalidad en un nuevo contexto, no para abandonar sus funciones clásicas de defensa del salario y las condiciones de trabajo y estabilidad en el empleo, sino, para hacer jugar al trabajo un papel central en la defensa de una cultura de trabajo.

3. Causas estructurales de la caída de la tasa de sindicalización⁴

No alcanzaría con traducir la crisis del sindicalismo a problemas en el seno del propio movimiento sindical. Tiene también relación con el contexto político y económico en que actualmente trabajan los sindicatos e, incluso, con un nuevo modelo cultural en la sociedad uruguaya al que hemos descrito como “*flexibilidad instalada*” (Supervielle, M. Quiñones, M. 2000). La reestructura del modelo económico que implicó el ya mencionado abandono definitivo de la industria sustitutiva de importaciones por la apuesta al desarrollo del mercado interno, dio pie a una serie de reformas graduales que se aceleran con la firma del Tratado de Asunción en 1991. Esto significó incorporarse en una competencia prácticamente mundial dada la dimensión de los otros socios, Argentina y Brasil, y con él un cambio de percepción que modificó profundamente el tipo de relacionamiento entre los actores sociales y económicos. La apuesta se orientó al desarrollo hacia afuera priorizando la integración regional o mundial en la lógica de la alta competitividad internacional, siendo la propuesta del gobierno actual por la integración en el ALCA⁵. Tal reestructura económica ha repercutido drásticamente en el mercado de trabajo, tanto en la estructura de la distribución del empleo como la distribución del ingreso.

Terciariización, precarización y desempleo

El nuevo modelo de la economía uruguaya se ha definido en torno a una fuerte contribución al proceso de intermediación productiva en detrimento de la producción directa de bienes, las ramas de

4 Para este apartado agradecemos la colaboración en materia de procesamiento al Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales y en particular a la Soc. Mariana Cabrera.

5 El movimiento sindical también ha apostado a la integración regional, no estrictamente comercial sino de la sociedad civil. En este marco participa en todas las instancias de comisiones de integración regional y ha creado con todas las centrales de los países intervinientes en el MERCOSUR más Chile y Bolivia, un mecanismo de coordinación que tiene sede en Montevideo. Otras formas de participación son la Coordinadora Sindical del Cono Sur que ha venido organizando en sucesivos años la Cumbre Sindical del MERCOSUR de la que forman parte las centrales sindicales CUT, Força Sindical y CGT (Brasil), CGT y CTA (Argentina), PIT-CNT (Uruguay), CUT (Paraguay) y CUT (Chile) o su participación conjunta en el Foro Social Mundial.

actividad que se han dinamizado expandiendo el trabajo asalariado han sido el comercio, finanzas, transporte, comunicaciones, servicios personales y a empresas y el turismo, sin olvidar algunos sectores agroindustriales, como la forestación y la agroindustria alimentaria (ver más adelante, cuadro N° 4). Como expresión de este fenómeno el 68,9% de la población económicamente activa se concentra en el sector terciario, si se incluyen en éste el 13% del comercio y el 51% de los servicios, frente a un 24,2% ubicado en los sectores productivos y un 4% en el sector primario. El siguiente cuadro desagrega esta información para Montevideo y resto del país.

Cuadro N° 1. Estimación puntual de la población económicamente activa urbana por sector de actividad (CIIU, rev.2)⁶ según departamento. Año 2000

	Total	Primario²	Secundario³	Terciario⁴	Sin especificar¹
Total	100.0	4.1	24.2	68.9	2.8
Montevideo	100.0	1.7	22.9	72.8	2.7
Resto del país	100.0	6.7	25.8	64.6	2.9

Fuente: Encuesta Continua de Hogares, INE, 2000.

1. Incluye personas que buscan trabajo por primera vez y actividades no especificadas
2. Incluye agricultura, ganadería, caza y actividades conexas, pesca, explotación de minas y canteras.
3. Idem. Incluye industrias manufactureras, suministro de electricidad, gas y agua, construcción
4. Idem. Incluye comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos y motocicletas, efectos personales y enseres domésticos, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento y comunicaciones, intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria enseñanza servicios sociales y de salud eliminación de desperdicios, aguas residuales, saneamiento y actividades similares hogares privados con servicio doméstico organizaciones y órganos extraterritoriales

Pero el crecimiento de estos sectores, especialmente los servicios, ha sido impulsado, fundamentalmente, por el crecimiento de una cantidad de formas que difieren sustancialmente del trabajo a tiempo completo, estable y con aportes completos a la seguridad social. Se trata fundamentalmente de: a) el crecimiento del trabajo eventual con contratos de corto plazo muy extendido en supermercados y empresas de limpieza y contratos en empresas “prestadoras de mano de obra”; b) el crecimiento del trabajo a domicilio y no necesariamente mediante la aplicación de nuevas tecnologías (teletrabajo); c) el crecimiento del cuentapropismo; d) las tercerizaciones de empresas privadas, los entes públicos y la Administración Central en tareas que antes las empresas ligadas directamente a la producción optaban por realizarlas por ellas mismas (limpieza, imprenta, seguridad). Estos incrementos que se realizan a costa del sector productivo y en base a las nuevas modalidades contractuales entrañan la disminución del obrero clásico que fue la base y el sustento del movimiento sindical y se profundiza si se tiene en cuenta que las industrias tradicionales –frigorífica, textil y gran parte de la metalúrgica– base del sindicalismo uruguayo, son las que hoy padecen la mayor crisis.

Boado y otros (1997) confirman estos datos en un estudio acerca de la movilidad socio-ocupacional en el periodo 1987-1996 constatando que la movilidad laboral “inter ramas” a un sólo dígito ascendió a 25% y que la mitad de estos movimientos se realizó entre el sistema productivo (industria manufacturera, energética y construcción) y el sector de comercio y servicios, mientras que los restantes 50% sólo tuvieron movilidad al interior de las ramas de servicios. Constatan además que el cambio de rama tiene como rasgo constitutivo la movilidad del rango ocupacional (38,7%), siendo significativo además que los egresos del sector industrial fueran mayores hacia el transporte y los servicios personales, es decir, actividades que tienen un carácter específico desarrollado en unidades de menor tamaño. Los datos son un indicador claro de la movilidad de las relaciones laborales,

6 Sectores de actividad según clasificación internacional industrial uniforme (CIIU) revisión 3.

destacando que la desalarización es muy visible en el conjunto de los móviles de la rama, lo que se manifiesta en todas las direcciones de movilidad inter ramas pero se destaca en los que dejan la industria. Como ejemplificación de estos cambios el siguiente cuadro muestra la evolución de las horas trabajadas, la población ocupada y la productividad en la industria durante el período 1985-2000.

Cuadro N°2 Evolución en la Industria de las horas trabajadas y la productividad

Año	IHT (1)	IPO (2)	IVF (3)	IVF/HT (4)	IVF/IPO (5)
1985	100	100	100	1.00	1.00
1990	105.8	106.2	113	1.07	1.06
1995	65,15	62,48	94,7	1,45	1,52
2000	49,86	48,11	101,29	2,03	2,11

Fuente: Encuesta Industrial anual (Base 1985), INE

1. Índice de horas trabajadas

2. Índice de población ocupada

3. Índice de volumen físico

4. Índice de Productividad I

5. Índice de Productividad II

Del mismo se desprende que con el inicio del proceso de apertura económica se generaron caídas de 50 % de las horas trabajadas y una caída similar de la población ocupada. Se volvió a niveles similares de producción física de hace 15 años y, si bien hubo un importante aumento de la productividad duplicándose, ésto fue porque estas variables se contrajeron mucho más que la producción física, sin considerar la evolución del salario. En esta misma dirección, datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística y el Banco Central revelan que mientras el producto (PBI) de las mercancías industriales creció en un 32% en el período 90-00 y las exportaciones ascendieron en un 28% en precios medidos en dólares el número de trabajadores disminuía a casi la mitad.

Por otra parte, dentro de las condiciones en que se encuentra la población trabajadora asalariada adquiere importancia la delimitación de los trabajadores “precarios” por ser la mayoría de aquellos que tienen problemas en el empleo y al mismo tiempo presentar ciertas condiciones homogéneas que de alguna manera reproducen y profundizan las condiciones de precariedad. El cuadro N° 3 nos muestra que el 50 % de la población ocupada tiene problemas de empleo o trabaja en unidades productivas de menos de cinco trabajadores, lo que se traduce entre otras limitaciones a la casi inexistente posibilidad de sindicalización. Dentro de esta cifra la precariedad aparece como muy relevante con un 27,2%. Quedan incluidos en esta categoría los que cumplen la doble condición de precariedad y subempleo. Son precarios los que no están cubiertos por la seguridad social, los que se encuentran buscando otro trabajo para sustituir al actual en razón que el mismo es poco estable o se encuentra en la situación de trabajador familiar no remunerado. La población subempleada está conformada por aquellos que dicen tener insuficiencia de horario o de volumen de trabajo y representan un 4,7 % de la población ocupada. El restante 23,4% de la población ocupada urbana del país se encuentra clasificada en la categoría “microempresas” que incluye a los trabajadores por cuenta propia –con o sin inversión previa para el desarrollo de sus actividades-, trabajadores familiares no remunerados y asalariados en el sector privado de la economía o patrones en empresas con menos de cinco personas ocupadas. Aunque queda incluida la población ocupada en unidades de pequeño tamaño pertenecientes al sector formal de la economía, la mayoría de los trabajadores que integran esta categoría pertenecen al sector informal, con lo cual parece razonable no incluirla dentro de la población ocupada sin restricciones.

7 Al tiempo que si desagregamos por sexos, en las mujeres este porcentaje crece al 55% con un componente del 34% de empleos con limitaciones bajando entre los hombres al 47,5%. y un 22% en su contribución a la precariedad.

Cuadro N°3 Población ocupada urbana del país por sexo según grupos de interés social

GRUPOS DE INTERES SOCIAL	POBLACION OCUPADA URBANA		
	Total	Hombres	Mujeres
Población ocupada	100,0	100,0	100,0
Sin restricciones	49,5	52,5	45,4
En microempresas	23,4	25,5	20,6
Con limitaciones	27,2	22,0	34,0
En empleos precarios	22,4	18,3	27,8
Población subempleada	4,7	3,7	6,2

Fuente: Encuesta Continua de Hogares, INE.

Por su parte, el cuadro N° 4 muestra que la precariedad tiene un fuerte componente en ramas de actividad que han concentrado una buena parte del crecimiento del empleo en este último periodo, servicios financieros, pero sobre todo en servicios personales en el caso de las mujeres. Y en el de los hombres en la construcción. El comercio y el transporte también contribuyen a este crecimiento para cualquiera de los dos sexos.

Fuente: trabajo de equipo de representación de trabajadores del BPS

Cuadro N° 4 Población ocupada por condición de actividad según ramas de actividad

HOMBRES 1991	precarios	Subempleo	Informalidad	Sin problemas	total
Actividades agropecuarias y minería	11,9	1,5	0,2	6,1	5,7
Industria manufacturera	22,3	7,5	16,0	25,1	22,2
Electricidad, gas y agua	0,1	1,7	0,0	3,4	2,0
Construcción	12,4	11,4	15,7	8,8	10,9
Comercio, restaurantes y hoteles	20,7	13,5	35,3	11,7	18,2
Transporte y comunicaciones	5,8	5,2	9,2	8,6	8,1
Servicios financieros y otros	7,4	4,7	3,6	5,2	5,2
Servicios personales, comunales y sociales	19,4	54,4	19,9	31,2	27,5
1999					
Actividades agropecuarias y minería	11,2	2,2	0,1	7,3	6,1
Industria manufacturera	19,4	10,3	15,4	19,6	18,2
Electricidad, gas y agua	0,0	1,3	0,0	2,2	1,2
Construcción	15,9	17,3	22,4	9,7	14,3
Comercio, restaurantes y hoteles	22,4	17,5	29,9	13,5	19,4
Transporte y comunicaciones	7,2	6,0	9,0	9,3	8,7
Servicios financieros y otros	6,0	6,6	3,7	7,6	6,3
Servicios personales, comunales y sociales	17,9	38,8	19,5	30,9	26,0

MUJERES					
1991					
Actividades agropecuarias y minería	1.6	0.4	0.0	1.2	1.1
Industria manufacturera	14.9	6.7	33.1	22.5	21.5
Electricidad, gas y agua	0.0	0.4	0.0	1.1	0.6
Construcción	0.4	0.2	0.2	0.5	0.4
Comercio, restaurantes y hoteles	15.6	8.6	39.4	11.2	17.4
Transporte y comunicaciones	0.6	3.3	0.8	2.8	1.9
Servicios financieros y otros	4.0	3.3	4.1	5.7	4.8
Servicios personales, comunales y sociales	62.9	77.0	22.5	55.0	52.4
1999					
Actividades agropecuarias y minería	1.7	0.9	0.0	1.4	1.2
Industria manufacturera	8.0	5.4	24.7	12.3	12.9
Electricidad, gas y agua	0.0	0.4	0.0	1.2	0.6
Construcción	0.5	0.4	0.3	0.5	0.5
Comercio, restaurantes y hoteles	17.0	14.1	47.2	13.6	20.4
Transporte y comunicaciones	1.6	1.2	0.8	4.1	2.7
Servicios financieros y otros	4.3	5.6	6.3	8.5	6.8
Servicios personales, comunales y sociales	66.9	72.1	20.8	58.3	54.9

A esta precariedad se le suma un desempleo creciente que al final de periodo alcanza una tasa de 15.3. Si bien, observando el cuadro N°5 se percibe que el desempleo tiene causalidades locales múltiples, la tendencia general es al desempleo creciente. Este es un factor relevante en la caída de la tasa de sindicalización y, a su vez, favorecerá la transformación de las funciones sindicales en la medida que el sindicato deberá crecientemente dar cuenta de estos contingentes de trabajadores que se encuentran en una situación de exclusión.

Y para una caracterización más adecuada de la población ocupada uruguaya, habría que

Cuadro N° 5. Evolución de las tasas de desempleo por departamento y total del país

Departamento	1991	1993	1995	1997	1999	2001
Artigas	13.6	15.5	12.8	15.9	13.0	19.4
Treinta y Tres	12.6	14.4	17.2	15.4	13.6	17.0
Río Negro	17.3	11.4	15.5	12.6	12.1	9.4
Durazno	7.7	5.1	11.1	11.7	16.7	23.8
Flores	10.1	5.8	10.4	15.0	18.3	15.9
Florida	10.3	5.7	10.0	14.7	11.2	20.5
Soriano	9.7	9.8	9.9	11.2	13.0	18.7
Colonia	9.5	7.7	7.6	11.6	14.1	19.8
Maldonado	7.6	7.0	12.1	12.8	10.8	19.6
Canelones	8.3	9.2	9.1	13.9	11.7	14.9
Montevideo	9.0	8.4	10.8	11.4	11.9	15.4
Rocha	6.8	6.6	13.0	11.6	10.3	15.8
Tacuarembó	9.3	8.5	11.0	11.8	8.0	14.4
Cerro Largo	9.2	6.8	7.4	12.4	12.1	12.1
Lavalleja	10.9	7.5	7.2	9.2	7.5	13.5
Paysandú	8.0	6.7	9.1	8.8	9.3	12.9
Rivera	10.5	9.9	12.5	7.2	2.9	5.5
San José	6.2	7.4	7.7	6.3	8.4	12.4
Salto	4.9	4.5	3.0	1.4	3.6	6.0
País urbano	8.9	8.3	10.3	11.5	11.3	15.3

Fuente: Encuesta Continua de Hogares. INE.

mentar la alta concentración urbana (de ahí la baja tasa de ocupación del sector primario) y, por esto, también la importancia relativa del sector público. La proporción de trabajadores empleados en el sector público representa un 17,4% de la PEA, cobrando gran importancia debido a la existencia de empresas estatales con presencia predominante, muchas por ahora monopólicas en sectores claves de la economía (combustibles, electricidad, telecomunicaciones y algunos segmentos de la actividad financiera) y en una situación de empleo sin restricciones. Sin embargo, un cambio importante de la estructura económica uruguaya ha sido el estancamiento y descenso del empleo en el sector público tocado por la ola de las reformas del Estado con el plan de privatizaciones que comenzó con la privatización del gas y continuó con una serie de cambios en el marco regulatorio que habilitan a futuro las privatizaciones del sector eléctrico, los combustibles y la telefonía. Esto ha significado que del total de la población asalariada, 907.000 trabajadores, 155.000 pertenecen al sector público. El siguiente cuadro muestra esta evolución:

En definitiva, cambio de la orientación productiva, terciarización, precarización y desempleo

Cuadro N° 6. Evolución de la población ocupada según ocupación principal según sector público y privado

	Año									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Privado	79.2	81.0	80.5	81.4	81.0	81.5	82.3	83.4	83.4	82.6
Público	20.8	19.0	19.5	18.6	19.0	18.5	17.7	16.6	16.6	17.4

Fuente: Encuesta Continua de Hogares, INE

han contribuido al debilitamiento de la actividad sindical.

Asalariados y distribución del ingreso

En cuanto a la estructura de la distribución del ingreso de los asalariados, el cuadro N°7 nos distingue su evolución en el periodo 1992-2000 para públicos y privados, capital y resto del país. De su lectura podemos resaltar que en cuanto al sector privado, tanto montevideano como del interior, los ingresos medios mantienen una tendencia bastante estable⁸ siendo sin embargo poco representativos del colectivo dado que se ven acompañados de importantes coeficientes de variación. Algo que evidencia una alta heterogeneidad de los asalariados privados de Montevideo, indicador de una fuerte dualidad del mercado de trabajo local⁹. Por tanto, podemos afirmar que durante el periodo hay una fuerte tendencia a sostener una creciente diferenciación interna al interior de este colectivo, lo que se concreta en altas tasas de variación. En cuanto al asalariado público teniendo en cuenta que el comportamiento del ingreso medio en este sector obedece a otra lógica no sorprende que el salario medio tienda durante todo el periodo tienda al alza, con coeficientes de variación mucho menores aunque relativamente altos, situación que tiende a mantenerse estable durante todo el periodo analizado. *En definitiva, todos estos datos estarían oficiando de indicadores de la heterogeneidad del asalariado como una de las dificultades a las que se enfrentaría el sindicalismo al intentar llevar adelante una acción colectiva centrada en el asalariado en su conjunto.*

Tales apreciaciones nos han llevado a centrarnos en el análisis de las diferencias de ingresos

Cuadro N° 7 Ingresos medios y coeficientes de variación para los asalariados

Año	Privados						Públicos					
	Montevideo			Interior			Montevideo			Interior		
	media	desvío	CV	media	desvío	CV	media	desvío	CV	media	desvío	CV
92	9316	11898	127.7	5787	5202	89.9	9596	6497	67.7	7177	4732	65.9
93	9409	9924	105.5	5825	5762	98.9	9598	6503	67.8	7411	4088	55.2
94	10054	11419	113.6	5863	6051	103.2	10417	8001	76.8	7827	5143	65.7
95	9401	11338	120.6	5570	5588	100.3	10675	8365	78.4	7741	4892	63.2
96	9580	10734	112.0	5411	5814	107.5	11089	8626	77.8	8084	5641	69.8
97	9363	10549	112.7	5487	5468	99.6	11142	8918	80.0	7976	4956	62.1
98	9563	10448	109.3	6205	6474	104.4	11752	9382	79.8	8906	6069	68.2
99	9866	11481	116.4	6166	6450	104.6	12107	9634	79.6	9274	5729	61.7
00	9534	11097	116.4	6090	6316	103.7	12118	9605	79.3	9057	5796	64.0

Fuente: Encuesta Continua de Hogares, INE

entre los asalariados del sector privado. Para ello hemos construido una serie de algunos años de la década en la que se compara el peso que cada quintil del ingreso total de la población ocupada tiene en esta categoría ocupacional. Es decir, la distribución del ingreso condicionada a la categoría asalariado privado (cuadro N° 8). Por definición en cada quintil de ingreso se agrupa el 20% de la

8 Más allá de su comportamiento cíclico en Montevideo que coincide, justamente, con los periodos electorales y la caída de los salarios en el interior que se da a partir de 1998.

9 Señalar además que a los crecimientos del ingreso medio del 94 y 99, años electorales, son acompañados de un crecimiento sustantivo de los desvíos lo que estaría indicando que tal crecimiento no sería homogéneo en toda la fuerza de trabajo asalariada.

población ocupada. De él se desprende que en el año 1991 el 21,9% de los asalariados de Montevideo y el 24,5 de los asalariados del interior reciben ingresos que no superan el primer quintil de la variable ingreso.

Cuadro N° 8 Distribución de los asalariados privados según quintiles de ingresos de la población según zona geográfica para el periodo 1991-2000

	1991		1994		1997		2000	
Quintil	Mont.	Interior	Mont.	Interior	Mont.	Interior	Mont.	Interior
primero	21,9	24,5	21,4	23,8	20,7	23,8	21,7	22,8
último	16,8	17,1	16	16,2	15,7	14,5	13,7	14,7

Fuente: Reprocesamiento de la ECH. (INE).

Esto es, los asalariados no están ni sub ni sobre representados en esta franja de ingresos, aunque los datos son indicio de la segmentación que opera sobre este grupo ocupacional. Esta cifra tiende a mantenerse en el periodo para las dos zonas geográficas dentro de un rango que varía entre 20,7 y 21,9 para Montevideo y 22,8 y 24,5 para el Interior. Por otra parte, observamos que en el último quintil de ingresos de la población ocupada, esto es, la franja de ingresos donde se ubica el 20% de la población ocupada con mayores ingresos, en el año 1991 estaban representados el 16,8% de los asalariados de Montevideo y de 17,1% del interior. Es decir, se aprecia una subvaloración en el peso de esta categoría en esta franja de ingreso. Situación que tendió a profundizarse durante el decenio llegando a descender a un 13,7% de la población asalariada de Montevideo y un 14,7% de la población asalariada del interior. *Esto es, aunque sigue siendo alta la dispersión de los salarios, ésta tendió a mantenerse y/o reducirse siempre a costa de una disminución del peso de los asalariados en las franjas de ingresos más elevados pero no de un aumento de su peso en las franjas de ingresos más elevados. Todo ello debido a varios factores posibles: un empeoramiento de las condiciones de negociación del salario por desregulación laboral o por las condiciones desfavorables que impone el mercado de trabajo y un contexto de crecimiento muy acotado a algunos sectores económicos. Otro factor que viene a debilitar la acción sindical de tipo clásico.*

Finalmente, nos interesa mostrar el peso que los asalariados tienen en estos quintiles de ingreso de la población total, es decir, la distribución de las distintas categorías ocupacionales condicionadas a los distintos quintiles de ingreso y como esta distribución ha variado en el periodo 1991- 2000 (cuadro N° 9).

Cuadro N° 9 Distribución de las distintas categorías ocupacionales al interior del primer y último quintil de ingresos de la población ocupada total según zona geográfica

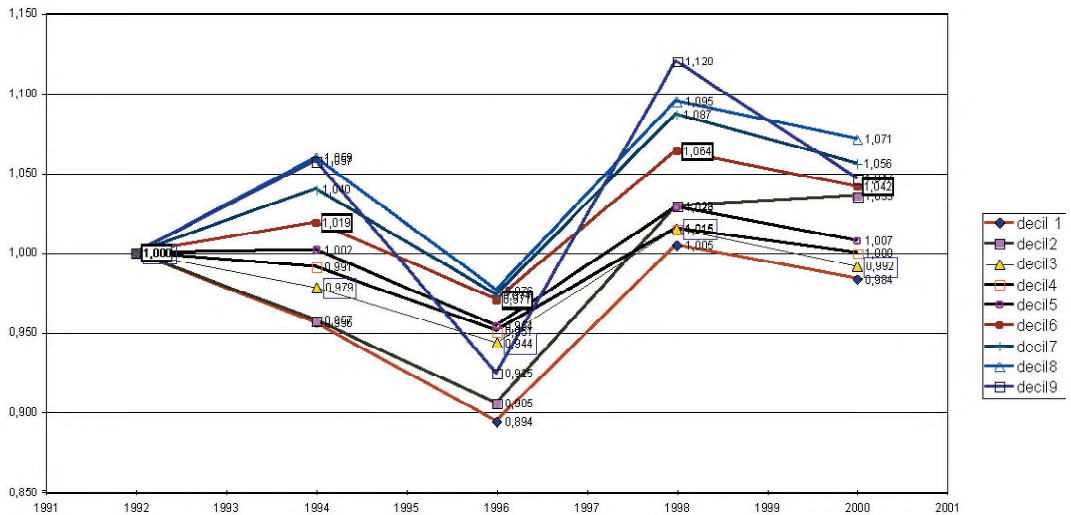
[illegible]

En él se aprecia el gran peso de los asalariados en todos los quintiles (ronda el 60% en el primer quintil y el 40 % en el último quintil) siendo las diferencias porcentuales tan pequeñas que solo evidencian una muy leve concentración de los asalariados en el primer quintil, ya que su concentración en el último quintil no es de ningún modo despreciable, siendo mayor siempre en Montevideo (46% en el año 2000 contra 39% en el Interior). Algo que puede ser interpretado como otro indicador de la fuerte heterogeneidad de los asalariados ya comentada. Comparando con otras categorías ocupacionales, destacar la fuerte concentración que se dio a nivel de patrones en la capital del país, quienes pasaron a tener un peso en el último quintil de ingresos de 22% al comienzo del periodo a un 16% en el final del periodo. Pérdida que se vio reflejada en una mayor contribución de los asalariados públicos a este quintil, quienes pasaron a representar un 23% frente al 15% que representaban en el año 1991 en Montevideo y un 30% frente a un 21% que representaban al comienzo del periodo en el resto del país. Tales cifras están indicando que hubo una mayor dispersión de los asalariados del sector público en este periodo, posiblemente debido a la alta tecnocratización que tocó a la burocracia estatal.

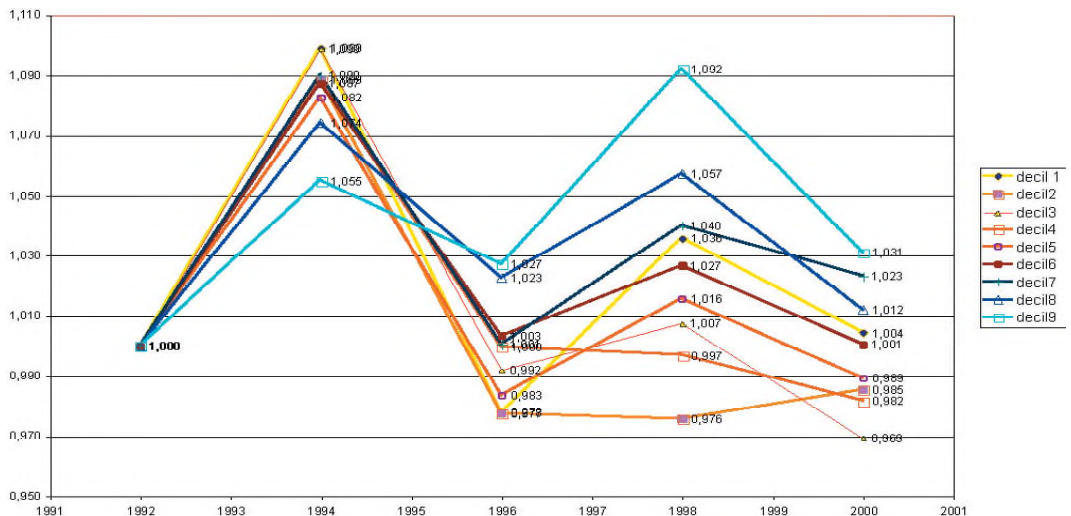
En definitiva, estos cuadros han tendido a mostrar: en primer lugar, la dualización salarial al interior de la fuerza de trabajo privada del país y, por otro, que esta dualización si bien ha tendido a mantenerse se ha visto reducida por una menor proporción de los asalariados privados que contribuyen a las categorías más altas de ingresos de la población total. Esto nos sugiere que el imaginario social en torno a que el sindicalismo representa a los “asalariados” y que éstos a su vez son de alguna forma “los trabajadores más desfavorecidos de la sociedad” es una imagen distorsionada, ya que los asalariados contribuyen de una forma importante tanto al primer como al último quintil de los ingresos provenientes de la actividad productiva. De hecho, detrás de la relación salarial coexisten una variada situación de relaciones laborales.

Asumiendo tal heterogeneidad de la fuerza de trabajo asalariada debimos buscar algún indicador del crecimiento operado en el periodo, ya no en el ingreso medio, como anteriormente, sino en cada uno de los deciles de ingreso de la población ocupada total (gráficos 1 y 2). Para ello construimos la serie de las tasas de crecimiento de los ingresos de cada decil para el periodo 1992-2000 con base en el año 1992 (ver en anexo 1 tabla de datos originales). En ellas observamos en primer lugar que todos ellos siguen un comportamiento cíclico muy similar, indicador de un componente explicativo externo al comportamiento del decil en si mismo o a la relación que guardan los deciles entre sí. En segundo lugar, observamos una distribución muy regresiva durante el decenio, dada la fuerte desigualdad interdecil del crecimiento, algo que se hace más pronunciado a partir del año 1996 (cabe recordar aquí que 1995 es el año de la reforma de la seguridad social y el efecto redistributivo que tuvo en los ingresos y la caída del PBI a partir de 1998).

Tasas de variación del ingreso según deciles para la población total ocupada del interior (1992-1996)



Tasas de variación del ingreso según deciles para la población total ocupada de Montevideo (1992-1996)



Esto es, si observamos los primeros seis deciles, sus crecimientos fueron muchos menos significativos que para los deciles siete a nueve. Tal dualización en la distribución del ingreso es indicador de la fuerte pérdida de salarios en la sociedad uruguaya pero con mayor énfasis en las capas medias y bajas. Esta dualización se vive como un proceso de exclusión social que es la contracara a los procesos de precarización y desempleo, el sindicalismo ha reorientado su acción a evitar la exclusión y a organizar a los excluidos.

4. Descripción de los cambios del sindicalismo

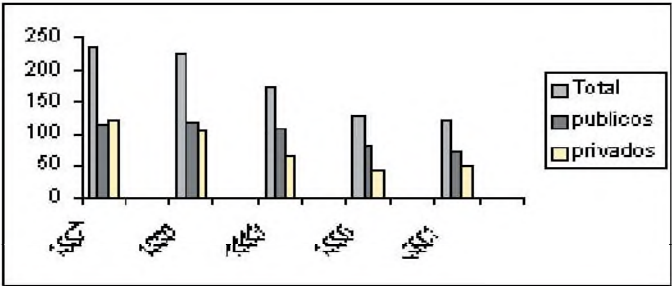
Las cifras de afiliación sindical traducen de alguna forma las transformaciones de la estructura socioeconómica antes descrita y también muestran los efectos de los cambios en las relaciones laborales reseñados en la primera parte. El siguiente cuadro muestra la evolución del índice de afiliación según sectores (público – privado) en el período 1987-2000 con base en el año 1987.

Cuadro N° 10 Cantidad de cotizantes por Congreso

	Total	Índice afiliación (base 87)	Públicos	Índice afiliación (base 87)	Privados	Índice afiliación (base 87)
Congreso 1987	236.640	100.0	114.951	100.0	121.689	100.0
Congreso 1990	222.310	93.9	118.910	103.4	103.400	84.9
Congreso 1993	173.433	73.2	108.291	94.2	65.142	53.5
Congreso 1996	126.200	53.32	82.700	71.94	43.500	35.75
Congreso 2001	122.057	51.58	72.788	63.32	49.269	40.49

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PITCNT

Gráfico N° 3 Representación comparativa (público/privado) de la cantidad de cotizantes al congreso según año en miles de personas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PITCNT

Estos muestran que la reducción de los cotizantes ha sido constante en cifras globales. Así en el Congreso de 1990 se representaba a 222.310 afiliados mientras que en el año 1993 se representaron a 173.433. Pero en el año 2001 la caída es notoria llegando a representarse 122.057 afiliados. Esto implica un decremento de la afiliación del 48.4% en catorce años. En cuanto a la relación públicos-privados ésta se muestra más claramente con su porcentualización. En el Congreso de 1987 los trabajadores privados representaban casi la mitad de la Central mientras que en 1996 eran menos del 35%. Aunque esta situación ha tendido a mejorar en el presente año, en que se logró un crecimiento por encima de 6.000 cotizantes. A continuación analizamos más detalladamente estos cambios.

Cuadro N° 11. Cantidad de cotizantes por Congreso
según sector de pertenencia (cifras porcentuales)

	Total	Públicos	Privados
Congreso 1987	100.0	48.6	51.4
Congreso 1990	100.0	53.5	46.5
Congreso 1993	100.0	62.5	37.5
Congreso 1996	100.0	65.5	34.5
Congreso 2001	100.0	59.6	40.4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PITCNT

La desocupación y la crisis de la industria parecen ser las causas más inmediatas de la caída de las tasas de afiliación del sindicalismo en términos globales. Fenómeno que ejemplificamos a través del cuadro siguiente cuando analicemos la composición de los sindicalizados por sector de actividad. Entre los sindicatos que decrecen más de un 20% se encuentran el SUNCA (construcción), el FOT (transporte) y COT (textiles) mientras el UMTRA (metalúrgicos) ya ha desaparecido en el periodo de la lista de los primeros diez y ha representado a 1200 afiliados. Sin embargo, ésta caída fue compensada por un crecimiento en el sindicalismo de servicios (enseñanza y banca). En parte, éste cambio en la inflexión de la tendencia a la desindicalización tiene que ver con una estrategia diferente por parte de estos últimos sindicatos, en particular AEBU (ver cuadro n°13). Por su parte, el crecimiento del peso de los empleados públicos en el conjunto de los trabajadores sindicalizados responde al gran crecimiento de la afiliación de los trabajadores públicos luego de la dictadura que no es tan pronunciado a partir del 93 para luego caer drásticamente, siendo el elemento fundamental que explica el peso de los empleados públicos en la población sindicalizada presente. Hay que evaluar aquí el efecto contradictorio de las reformas privatizadoras que, por un lado, redujeron la población trabajadora en el sector público pero, por otro, generaron las movilizaciones que fueron un estímulo a la sindicalización.

Ahora bien, dado el contexto anteriormente descrito marcado por cambios drásticos en la composición del mercado de trabajo nos preguntamos que peso tiene la tasa de sindicalización en la población activa, la población ocupada o la población ocupada no precaria pues, es obvio, que estos indicadores variarán si hacemos variar las poblaciones de referencia.

Cuadro N° 12. Tasas de sindicalización considerando la PEA,
población ocupada y población ocupada sin restricciones

Congreso	1	2	3
1987	23%	26%	45%
1990	21%	24%	44%
1993	16%	18%	33%
1996	11%	13%	25%
2001	10%	11%	15%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PITCNT

1. tasa de sindicalización considerando la PEA
2. tasa de sindicalización considerando la PEA menos la desocupación (población ocupada)
3. tasa de sindicalización considerando la PEA menos la desocupación y los precarios (población ocupada sin restricciones)

De acuerdo al cuadro n°13, en el Congreso de 1987 cinco de los diez primeros sindicatos son privados (sin contar a los bancarios que son de naturaleza mixta) mientras que en el Congreso de 1993 tan sólo 2 de los diez primeros sindicatos (construcción y salud) son exclusivamente privados, lo que se mantiene en el Congreso del 2001 donde están presente el sindicato de la salud y aparece representado el comercio. El cuadro n°14, que le sigue, resume esta situación.

Cuadro N° 13. Diez primeros sindicatos por número de cotizantes

Congreso 1987		Congreso 1990		Congreso 1993		Congreso 2001	
COFE	25.508	COFE	26.344	COFE	20.477	COFE	14.400
AEBU	15.344	AEBU	15.476	FNM	16.350	FUS	13.600
FUS	13.400	FUS	13.500	FUS	13.500	AEBU	13.400
SUNCA	11.156	FNM	13.055	AEBU	13.377	FUM	9.200
FNM	10.019	SUNCA	12.600	AUTE	9.000	ADEOM	7.200
COT	9.000	AUTE	9.000	FUM	9.000	AUTE	6.000
AUTE	8.663	ADEOM	9.000	ADEOM	8.300	SUTEL	4.000
ADEOM	8.417	FUM	8.075	SUNCA	8.000	FENAPES	4.000
FOT	7.664	COT	7.700	SUTEL	5.500	FUECI	4.000
FUECI	7.516	FOT	7.500	FFOSE	5.050	FFOSE	3.800

ADEOM Empleados municipales (Montevideo)

AEBU Asociación de Empleados Bancarios del Uruguay

AUTE Asociación de Funcionarios de Usinas Telefónicas del Estado

COFE Funcionarios del Estado

COT Congreso Obrero Textil

FENAPES Federación de Profesores públicos

FFOSE Federación de funcionarios de Obras Sanitarias del Estado

FOT Federación de Obreros del Transporte

FNM Federación Nacional de Municipales

FUECI (Comercio)

FUM Federación Uruguaya de Magisterio

FUS Federación Uruguaya de la Salud

SUNCA Sindicato Único de la construcción y afines

SUTEL Sindicato de ANTEL (telefonía)

En relación al tema, algunos autores han creído encontrar una relación

Cuadro N° 14. Crecimiento según naturaleza del sindicato

	Crece o se mantiene	Crece hasta un 20%	Crece más de un 20%	Decrece al mínimo
PUBLICOS	FUM FENAPES	ADEOM	COFE AUTE SUTEL FFOSE	
PRIVADOS	FUS AEBU	COT	FUECI	SUNCA COT FOT UNTRA

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PITCNT

entre la afiliación sindical con lo que denominan la “profundidad de la negociación colectiva”. El nivel de afiliación de los trabajadores dependería del éxito de su acción fundamental en la defensa de sus intereses: la obtención de buenos convenios colectivos. Al analizar la “profundidad” se tiene en cuenta el número de trabajadores afectados por los convenios y la riqueza de su contenido. Dado que el poder patronal, en un contexto del mercado de trabajo favorable a sus intereses, lo que esta considerando es reducir la práctica de la negociación colectiva en unos casos y empobrecer el contenido de los convenios en otros, de este modo, las dificultades de la negociación colectiva, provenientes

del contexto, explicarían en buena medida los descensos de la afiliación sindical. Es decir, se tiende a reconocer que junto a las causas estructurales en la caída de la tasa de sindicalización hay que sumar como causas no excluyentes los procesos de individualización y algo que empieza a percibirse como un cambio de actuación de algunos sindicatos, especialmente aquellos tradicionales, esto es, el cambio de sentido de la participación en la central y en sus congresos. Por ejemplo, El SUNCA cotizó lo mínimo y aunque aparece como uno de los sindicatos en franco descenso en sus niveles de cotización, sin embargo, su participación adquirió un sentido cualitativo, hacer oír sus posiciones y no intentar superar a otras tendencia sindicales o partidario sindicales como lo fue en el pasado.

5. Los cambios de funciones del sindicalismo

Íntimamente ligado a estos dos aspectos, la transformación de los procesos productivos y el tipo de relaciones sociales que han servido de correlato al decrecimiento del sindicalismo antes analizado, aparece en este nuevo contexto la necesidad de cambiar la función del sindicalismo en la sociedad. En función de las transformaciones señaladas anteriormente creemos que el sindicalismo uruguayo ha adquirido tendencialmente características que tienen que ver con la evolución general de las sociedades (globalización, individuación, etc.) y características vinculadas específicamente al modelo sociohistórico uruguayo. Intentaremos resumir estas características del sindicalismo uruguayo en siete tesis:

Primera tesis: *la nueva función de los sindicatos es de salvaguardar una cultura de trabajo nacional, de las competencias adquiridas, de las reglas jurídicas, éticas y de costumbres que hacen a la vida productiva de un país. Dar cuenta cabalmente de esta función presupone una transformación del contenido de las principales relaciones sociales que hacen al sindicalismo: la relación con sus afiliados, reales y potenciales, con las empresas y con el Estado y, finalmente, con la sociedad en su conjunto, fundamentalmente a través de la opinión pública.* Las tradicionales defensas del salario y las condiciones de trabajo y del empleo estable y sin restricciones forman parte de una defensa más amplia en este nuevo contexto. Esta nueva función en ciernes y no totalmente explicitada por los sindicalistas, está presente en muchas de sus acciones. Aparece cada vez más en las distintas medidas que se toman en situaciones concretas y tácitamente es reconocida por los medios de comunicación y el Estado.

Con respecto a los trabajadores, sus propios afiliados, a los sindicatos se les presentan la necesidad de dar cuenta de los cambios del entorno en un contexto de globalización. Y es en este punto donde se ve más claramente una respuesta fragmentada del sindicalismo uruguayo. Hay sindicatos que la han rechazado de plano pero asumiendo el riesgo de irse marginando, aún de los propios trabajadores. Otros la han aceptado puntualmente, como fruto de circunstancias excepcionales, a veces, incluso, negándolas en el discurso. Otros sindicatos la están reconociendo como una situación más estructural que los obliga a legitimarse no solamente con respecto a sus afiliados y a su “partner” social -la empresa- jugando un papel crucial en la regulación de salarios, empleo y las condiciones de trabajo de forma más general, sino frente al colectivo de los trabajadores. Reconocen en la nueva situación una necesidad de asumir la función de representar “realmente” las opiniones colectivas y la capacidad de movilizar también colectivamente a los trabajadores, incluso en el campo productivo. *La creciente segmentación del mercado de trabajo (percibible a través de la estructura de oportunidades en función de los niveles de educación) y la rápida evolución de la tecnología en prácticamente todas las ramas de actividad llevan al sindicalismo a buscar asumir un papel protagónico en el campo de la formación profesional.* En efecto, la formación profesional durante mucho tiempo fue asignada en el mundo sindical al campo de los sindicatos de la educación pero hoy en día, a partir

de los cambios antes señalados se ha transformado en un mecanismo absolutamente central para la actividad sindical. Y ello por múltiples razones. Primero, porque se percibe que la sobrevivencia de actividades laborales está íntimamente ligada con la evolución tecnológica y la calificación de los recursos en las actividades productivas. Pero a su vez, porque las opciones tecnológicas pueden ser fuertemente reductoras de puestos de trabajo y, por lo tanto, deben ser campo de discusión y negociación y, a su vez, la actividad de capacitación de formación permanente también puede ser un fuerte campo de discriminación sindical. Pero la formación profesional, no solamente aparece como relevante para el mantenimiento del puesto de trabajo. En la situación de extrema movilidad antes señalada, la pérdida de la estabilidad del empleo y del salario como referentes de la “centralidad del trabajo”, la participación en la temática de la formación profesional aparece como central como manifestación del desplazamiento hacia la centralidad de la competencia como fuente de identidad. En otro plano, hay sindicatos que se han planteado y lo han logrado reabrir plantas productivas. En otros ámbitos del sector productivo se ha innovado en relación a los convenios obrero – patronales, laudando sobre los pasos a seguir frente a una crisis externa. También aquí se está co-gestionando el riesgo con la empresa en contextos de alta incertidumbre debido a la apertura internacional. En el caso de la construcción, el sindicato ha fundado con la cámara empresarial un instituto de formación sobre condiciones de trabajo con el fin de reducir la accidentalidad fruto de la incorporación de una nueva fuerza de trabajo poco experiente y hacer frente a los cambios tecnológicos en la producción de edificios.

En segundo lugar, cambia su relación con el Estado y con los empresarios. La participación de representantes de los sindicatos en los ámbitos de construcción del MERCOSUR se orienta a sobrepasar la integración regional de corte netamente comercial a una búsqueda más completa, en particular en cuanto a los derechos laborales y cívicos reduciendo las asimetrías en este plano que son desfavorables al Uruguay. La participación de una delegación sindical en la Junta Nacional del Empleo, teniendo una participación extremadamente activa en materia de propuestas de reconversión laboral, participando en procesos de regulación del trabajo por competencias y de su certificación se orientan también a la renovación y ajuste de la fuerza de trabajo a las nuevas condiciones tecnológicas y de mercado y se inscriben en la defensa de una cultura de trabajo nacional. Con la misma preocupación, una delegación del sindicato bancario fue a la sede del BID para lograr financiamiento para realizar una suerte de instituto de formación bancaria bipartito, con el fin de actualizar y mejorar las competencias de los bancarios uruguayos para fortalecer las competencias del sistema financiero nacional. Pero también, en el mismo sector financiero, el sindicato juega en alguna medida una suerte de auditoría interna informal de hecho, por su sola presencia, en un sistema financiero cuyo sector privado está dominado por bancos internacionales. Esta presencia y su accionar, llevan a que estos bancos tengan ciertas restricciones, aparte de las del Banco Central, que no las tienen en la región, salvaguardando de esta forma la seriedad y la confianza del sistema financiero nacional. También juega un papel central en la creación de la confianza y de imagen de seriedad en los momentos de transformaciones del sistema financiero. En las crisis bancarias o de retiros o fusiones de bancos, el Sindicato ha jugado un papel central y activo, tanto por la imagen que da sobre lo que realmente sucede, como por su papel en la obtención de las soluciones que perjudiquen menos a los consumidores del sistema. En este sentido, el sindicato bancario realiza junto a las autoridades monetarias nacionales un papel de co-gestión del riesgo de este servicio. Estas complejas funciones latentes que juega el sindicalismo bancario en el sistema financiero han llevado a que muchas de las negociaciones que se realicen con él sean en el Ministerio de Economía y no en otros ámbitos.

Por último, cambia la relación del sindicato con la sociedad. El descenso de su afiliación es en parte efecto de las carencias de los propios sindicatos por no haber sabido adaptarse a los cambios que se están produciendo en la estructura de las clases subalternas (segmentación), de

ahí su actual composición. Los sindicatos reconocen que hoy día tienen ante sí el reto de adecuar su organización y acción a fin de penetrar en los estratos más resistentes a la acción sindical. El sindicalismo, ha visto que hasta la fecha se ha mostrado impotente ante la precarización y el aumento de las diferencias entre trabajadores. Los contingentes de trabajadores empleados mediante “empresas contratistas y subcontratistas”, los autónomos por cuenta ajena, becarios y otros estatutos, aumentan en el interior de las empresas. Estos contingentes cuentan con condiciones inferiores a las de los estables y están mucho más atados a la competencia entre trabajadores para mantener su fuente de empleo. Al respecto es común que el precario perciba al sindicalismo como un peligro pues muchas veces reivindicar sus derechos legales equivale a la pérdida del empleo, que se vive como escaso en el momento actual. El reto que el sindicalismo se plantea es penetrar en muchos de estos segmentos, algunos, como hemos visto, alejados del sindicalismo hasta ahora, y organizarse adecuadamente para defender sus intereses, sobre todo estructurando una negociación colectiva adecuada, por el contrario a la ofensiva dominante*. En tal sentido hoy se trataría menos de la cantidad de trabajadores que logre movilizar que la capacidad de poder incidir en las decisiones que tome el Estado en múltiples ámbitos y por este mecanismo lograr no ya cotizantes necesariamente, sino la adhesión del conjunto de los trabajadores y de otras capas subalternas. Se escuchan propuestas al interior del movimiento sindical que se orientan en dirección a: a) generar un movimiento nacional por trabajo; b) mantener todas las prestaciones de la Seguridad Social, especialmente la Asignación Familiar a todos los niños y adolescentes con independencia de si los padres se encuentran aportando o no y extensión del Seguro de Desempleo de seis meses a un año, abarcando también a los asalariados rurales; c) generalización y sistematización de experiencias cooperativas en los diferentes ámbitos; d) exigir la redistribución de la tierra en función de proyectos en el marco de la ley de Colonización; e) la defensa de los derechos humanos fundamentales; f) impulsar acciones que tiendan a la democratización del Estado y control participativo y comunitario de éste. En otro plano, el movimiento sindical ha intentado mejorar su imagen a través de los medios de comunicación y también allí ha logrado buenos éxitos. Fue el sindicato bancario quien advirtió a la población de los peligros y de los débiles controles de los cajeros automáticos que podían estar entregando billetes falsos. Fue el Sindicato de la Salud quien advirtió que la reforma de la misma podía dejar sin cobertura a sectores importantes de la población. Finalmente, es el movimiento sindical, utilizando su estructura que se ha encargado de la recolección de firmas para evitar las privatizaciones de las empresas públicas, temática muy sentida por la población en general.

Segunda tesis: *esta nueva situación que da la flexibilidad y las consecuentes posibilidades reflexivas para el trabajador modifican los mecanismos de representación, incluso en el nivel simbólico.* Es en este sentido que decimos que algunos sindicatos han jugado y pueden jugar un papel en el compromiso por parte de los trabajadores que las empresas necesitan en este nuevo escenario productivo. Así los sindicatos, además de tener que encarar estas nuevas funciones, deben asumir otra que es dar cuenta de las nuevas posibilidades que tienen los trabajadores - sus afiliados - con las nuevas oportunidades que da la flexibilización (Supervielle, Quiñones, 2000). Debemos tener en cuenta que actualmente y no pocas veces, recurrir al Sindicato para buscar la resolución positiva de una aspiración de un trabajador no es la única posibilidad pues el trabajador tiene otras alternativas individuales. Esto lleva, por el lado del trabajador, a que modifique la relación con su Sindicato, porque las fronteras tradicionales de la institución que marcan la pertenencia o no al Sindicato se

* Hay que advertir, en relación a esto, que el sindicalismo ha superado ya dificultades parecidas y aún mayores a lo largo de su historia. Este fue el caso de la transición del sindicalismo organizado para defender las profesiones u oficios al sindicalismo industrial actual.

diluyen. Y, por otro lado, conduce a que estos Sindicatos que intentan “*aggiornarse*” a este nuevo contexto tengan que definir fronteras mucho más reflexivas que en el pasado. Ya no es posible definir las fronteras institucionales en términos normativos formales como el de acatar una medida sindical o no para definir la pertenencia a un sindicato, sino que es necesario definir dichas fronteras en términos mucho más abstractos porque es imposible prever todas las situaciones que se pueden plantear. La frontera es en realidad que la acción individual cualquiera sea no perjudique directa o indirectamente al colectivo de trabajadores, pero obviamente este nivel de generalidad habilita las posibilidades más distintas de interpretación y las mayores dificultades de vigilancia de las conductas.

Para los procesos de delegación de representaciones ya no alcanza los tradicionales mecanismos de las elecciones internas y la consecuente conformación de directivas en donde se enfrentaban tendencias sindicales o político sindicales y cada trabajador se sentía representado y continentado por una de estas tendencias. Su creciente reflexividad y las características inéditas de los problemas y situaciones a las que se ve enfrentado, lo lleva a la necesidad de consultas y de transmisiones de informaciones más cotidianas y a que la construcción de la toma de decisiones colectivas sea más comunitaria, transparente y de cuenta de la creciente individuación de los trabajadores, para que, efectivamente pueda construirse una frontera en donde las iniciativas individuales den cuenta del colectivo y no lo perjudiquen, por lo menos no intencionalmente.

Por ejemplo, el debate y las soluciones individuales en relación a la oferta de tercerizarse por parte de una empresa en la industria papelera a los trabajadores es aleccionador. En este caso el Sindicato al enterarse de propuestas de tercerización realizadas por su empresa a trabajadores individualmente considerados realizó una asamblea y obligó a los trabajadores a discutir abiertamente y de forma transparente las opciones que cada trabajador estaba pensando tomar. Algunos trabajadores preferían una opción, otros la contraria. Finalmente se tomaron dos decisiones, que fuese el Sindicato el que negociase las tercerizaciones globalmente con la empresa y, por lo tanto, que éstas se diesen en un marco de equidad para todos los trabajadores que habían optado por ella. Y, que en la medida en que seguirían trabajando para la empresa, estos trabajadores seguirían afiliados al sindicato sometiéndose a su disciplina gremial. Por otra parte, es interesante ver que en algunos Sindicatos se evoluciona de sistemas democráticos de tendencias sindicales o político sindicales a la búsqueda de una democracia espacial, es decir, con representaciones por sección como expresión de esta evolución. Y ello es expresión de las pocas posibilidades de dar orientaciones de carácter general a las nuevas situaciones planteadas. Ello, sin ser contradictorio con que los sindicatos de sector parecen adaptarse mejor a la situación cambiante en cuanto al mercado de trabajo o de las propias empresas que los sindicatos de empresa aún si están unidos en una federación. El sindicato bancario ya mencionado ha logrado mantener la estabilidad del empleo de sus afiliados en el sector y no en los bancos ya que estas empresas se retiraron del mercado o fusionaron etc. Hay trabajadores que han trabajado ya en varios bancos de plaza. Los trabajadores del sindicato metalúrgico también se hicieron cargo de una empresa que quebró para mantener sus fuentes de trabajo. Para ello, lograron que otros trabajadores de otras empresas, trabajaran solidariamente en sus tiempos libres para cubrir competencias especializadas que eran necesarias para su buen funcionamiento. En este último caso, como en muchos otros, es excesivo interpretar la acción de los sindicalistas en función de intereses egoístas inmediatos o estratégicos, es más simple admitir que si de lo anterior algo hay, también hay una orientación altruista en su acción. *En este sentido sostenemos la tesis que uno de los efectos de la flexibilidad como posibilidad es que obliga a una mayor reflexividad por parte de los actores individuales o colectivos*¹⁰, porque la flexibilidad abre nuevos escenarios para la acción. Aún cuando estas acciones sean de carácter defensivo, de búsqueda de reducir los efectos más negativos de la propia flexibilidad, en particular, cuando se impone como desregulación. En este plano, frente

a la incertidumbre que sienten que tienen los trabajadores en función de un contexto lleno de riesgos y de una masiva información que no alcanzan a procesar, el Sindicato juega un papel central si logra orientar a sus afiliados, no solamente en lo atinente a la acción colectiva sino también en su acción individual.

Tercera tesis: *se ha evolucionado de un sindicalismo con vocación institucional a un sindicalismo de tipo "red social".* En efecto, la tradición sindical basada en la lucha de clases y, en particular, en la consideración que el Estado es necesariamente burgués, llevó a que el sindicalismo intentase transformarse en instituciones que se ocupasen de todos los aspectos de la reproducción social de los trabajadores y sus familias. Es así como sindicatos como AEBU construyeron centros vacacionales (como el de Pan de Azúcar), centros deportivos con piscina incluida, biblioteca, etc. Otros sindicatos, que no tuvieron el alcance económico de AEBU no pudieron desarrollar por esta razón tal amplitud de actividades pero no por falta de aspiraciones. El último esfuerzo en esta orientación fue la ola de guarderías sindicales que se crearon en la inmediata postdictadura y que tiene que ver con la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo. Esta orientación general ha ido cambiando en los últimos tiempos por un sin número de razones. En la medida en que se institucionalizaron en tanto que tales, estas actividades no generan mayor adhesión de los afiliados a la orientación del sindicato. En términos generales estas actividades pasan a ser banalizadas por los afiliados. En algunos casos incluso los usuarios no necesariamente son afiliados y utilizan estos servicios por razones estrictamente de costo de oportunidad con total autonomía de la orientación y el proyecto sociopolítico del sindicato. A su vez, estas actividades en términos generales han tomado tal autonomía y muchas veces implican costos fijos en total incongruencia con la evolución de las afiliaciones debido a la contracción de las empresas y del empleo formal vinculado a ella. En realidad, la evolución antes señalada del mundo sindical y el proceso de individuación de los afiliados –tal como lo entendíamos en el trabajo– transformó la propia estructura sindical. Es decir, poco a poco, ha ido transformando a los sindicatos a auténticas redes sociales de trabajadores afiliados, a veces de ex - trabajadores, pero donde el poder no está en la institucionalidad del *sindicato ni tampoco en los afiliados sino, se encuentra en la propia red social, en la capacidad de una acción colectiva por convicciones individuales. Es además, a partir de la lógica de la red social que el sindicato logra nutrirse de comunicaciones e informaciones estratégicas tanto para el conjunto de los trabajadores como, en muchas ocasiones, para la opinión pública. Tal evolución hacia un sindicalismo de tipo "red social" favorece el debilitamiento de la frontera entre asalariados y ex - asalariados* La crisis de desempleo, la desregulación del trabajo y el empleo precario, generan características de un mercado de trabajo en el cual los trabajadores, circulan de un sector a otro y, aun dentro de su sector, pasan rápidamente y fácilmente de ocupados a desocupados y por toda una serie de situaciones intermedias de precariedad. En este sentido muchos sindicatos se han transformado en redes tanto de información sobre el trabajo, en redes de contención social (organización de cooperativas de producción, programas de reconversión, negociación de rebajas de tarifas públicas) y aun psicológica para los trabajadores, como, muchas veces, han sido los gestores de actividades de sobrevivencia de sus afiliados o ex -afiliados (organización de ollas populares, etc.). En algún caso incluso en el interior del país, la propia estructura federativa (la mesa del PIT-CNT) ha incorporado en su seno agrupamientos de desempleados. Todo ello indica

10 Giddens define la reflexividad atendiendo a cuatro rasgos claves: como regulación de la conducta de las personas y no como naturaleza de lo social -aunque se afirme que en esa regulación coopera un saber sobre las convenciones sociales. Como interpretación discursiva de su conducta por parte de los actores –la que también expresa un saber por parte del actor. Como estrategia. Y, por último, como hermenéutica –en el sentido de actividad de “comprensión” más que “explicación” (Véase Lash y Urry, 1998).

que, a diferencia de otros países que han creado organismos específicos y autónomos de actividad sindical en el Uruguay los continuos aparecen como más fluidos sin por ello que el sindicalismo pueda dar cuenta de todo el desempleo.

Cuarta tesis: *El sindicalismo en Uruguay sigue siendo la principal estructura de movilización popular* Más allá de la notable reducción del nivel de afiliación del sindicalismo uruguayo, todavía hoy en día cada vez que el movimiento popular busca manifestarse lo realiza a partir de la estructura sindical, más allá del mundo de los afiliados. En efecto, la movilización general de protesta que se dio en el tórrido enero en torno a la posibilidad o no de manifestar en Punta del Este que logró movilizar a personas totalmente alejadas de la actividad sindical y aún de veraneantes, muestra que el descontento social que para la sociedad uruguaya “naturalmente” se canaliza a través de la actividad sindical. En este sentido también esta característica es vinculable con la tesis anterior. En la medida que prime el concepto de sindicato como red social sobre el concepto de sindicato como institución es posible comprender que el mismo pueda levantar las firmas para realizar plebiscitos como en el caso de Antel, llevar adelante acciones con los ahorristas de bancos gestionados, etc. Esta es una característica específica del sindicalismo uruguayo, que no corresponde, por ejemplo, al sindicalismo argentino, donde los sindicatos han dejado de ser considerados como el “canal natural” de movilización popular ni, por ejemplo, al sindicalismo brasileiro, que nunca llegó a tener esta capacidad, luchas manifestaciones populares por fuera del movimiento sindical.

Quinta tesis: *El carisma de los líderes sindicales ha cambiado sus fuentes: se pasa de un fundamento esencialmente político del carisma a un fundamento político-técnico.* El liderazgo sindical históricamente tenía un fundamento esencialmente político, de allí la importancia de las agrupaciones político - sindicales. Esto, no obsta que muchos de los líderes sindicales en su origen fueron brillantes trabajadores en sus puestos de trabajo. Sin embargo, hoy en día pesa en términos relativos mucho menos la filiación política del dirigente que la capacidad técnica de su actividad profesional, el dominio técnico de la situación de la rama de actividad del cual es dirigente y aún, de evolución tecnológica de la misma. Los afiliados en la base reconocen al dirigente en la competencia del análisis de las situaciones de incertidumbre y de riesgos de la rama en que operan y de la capacidad de propuestas muchas veces inéditas pero técnicamente solventes que estos dirigentes tienen la capacidad de crear. Por ello *este liderazgo sindical también requiere de dotes de negociación pero también presencia en los medios y capacidad para articular y acordar con actores externos a la empresa.* A diferencia del pasado, en donde la actividad sindical era una actividad fundamentalmente intramuros y en donde el poder sindical se reflejaba en su fuerza y, eventualmente, en su capacidad de seducción a través de su negociación con su *partner* social, los empresarios, hoy se ha vuelto un factor fundamental en la resolución de los conflictos la opinión pública y los dirigentes deben realizar actividades en estos espacios para ganar posiciones. En efecto, la exposición tanto de los sindicatos como de las empresas es mucho mayor y, por lo tanto, el lograr conseguir la adhesión del público a los conflictos pasa a ser un plano central, tanto para el sindicato como para la empresa. Pero a su vez, el mundo del trabajo se ha vuelto mucho más complejo que en el pasado, ya no reduciéndose a dos simples actores, sindicatos o trabajadores y empresarios, hoy por de pronto aparecen como actores fundamentales en todo proceso los clientes o los usuarios de los servicios o de los productos. Es por ello, que también aquí se abre un campo que requiere competencias específicas de un dirigente sindical, para ejercer su liderazgo, su capacidad de articulación con actores externos al sistema productivo en sentido estricto. El ejemplo de AEBU ayudando a organizar a los ahorristas en la última crisis bancaria denota esta capacidad de liderazgo y de imprescindibilidad en el sistema financiero. *Todo esto conlleva que el dirigente sindical actual, debe dominar ampliamente las posibilidades que le dan los sistemas*

jurídicos más allá del derecho laboral y las oportunidades administrativas nacionales, internacionales, estatales o de las organizaciones no gubernamentales. Los procesos de desregulación existentes obligan a un dirigente sindical a buscar recursos en lugares insospechados en el pasado. A título de ejemplo, el UNTMRA logró modificar la Carta Orgánica de la OSE para que este organismo pudiese exportar las unidades potabilizadoras autónomas (U.P.A) con lo que no solamente se desarrolla un producto absolutamente original de exportación sino que abre posibilidades de trabajo estable a un contingente muy importante de trabajadores metalúrgicos. Sin los resultados espectaculares como los logrados a través de este emprendimiento, los sindicatos han sabido vincularse y aprovechar posibilidades múltiples y de distintas características de distintos organismos para poder desarrollar actividades que hacen a la vida sindical y/o favorecen la formación de sus trabajadores, le dan visibilidad a los análisis sindicales y, además, fortalecen la autoestima de los afiliados al sindicato. En conclusión, la actividad sindical por los desafíos en todos los planos antes señalados se desarrolla en la búsqueda permanente de un modelo socioeconómico de carácter inclusivo y cohesivo del conjunto de la sociedad y no en actividades de tipo corporativo.

Conclusiones: ¿perdieron poder los sindicatos?

Los sindicatos han perdido poder pero, sin embargo, el sindicalismo ha podido crecer en el plano simbólico y modificar su organización. Por eso creemos que también es necesario realizar un complejo análisis de esta situación. En el plano más sistémico, los sindicatos han perdido poder porque han perdido adherentes, una creciente cantidad de trabajadores no están afiliados. Han perdido poder en la medida en que no han podido bloquear las desregulaciones de las relaciones laborales, también porque las empresas ante la sobreoferta están en condiciones de negociar a la baja con los sindicatos e ignorarlos en muchas ocasiones, porque no han logrado detener el deterioro real de las condiciones de trabajo en muchas ramas profesionales, porque la negociación se ha desplazado al nivel de empresa, porque no convocan más a los Consejos de Salarios para las mayorías de las ramas, etc. Pero en parte esta situación se debe a que el propio Estado ha perdido poder en los procesos de apertura y las ramas profesionales (en particular las industriales) también han perdido poder -la constelación de empresas con problemas económicos es innumerable. Es decir, el sindicalismo también perdió poder porque perdieron poder estratégico los ámbitos en los cuales el sindicalismo intentaba ejercerlo. Todo ello prefigurando una transformación radical del escenario en el que el sindicalismo tenía un cierto poder evolucionando hacia otro escenario en donde el sindicalismo debe reconstruir su poder en función de nuevas reglas de juego que el mismo debe crear como ya que no están dadas a priori y los nuevos escenarios no tienen previsto darle un papel, cualquiera sea, a los sindicatos.

Sin embargo, el poder de los sindicatos ha crecido por lo menos en tres ámbitos distintos. En el plano simbólico, aún con sindicatos diezmados y aún algunos de ellos relativamente desprestigiados, se percibe al sindicalismo como el “natural conductor” de las grandes movilizaciones, descontentos populares (que trasciende el mundo de la afiliación). Derivado de lo anterior, la creciente expectativa en la capacidad organizativa de los sindicatos. Aún de ollas populares o de acciones de asistencia, incluso como capaz de organizar empresas generando nuevos empleos, por ejemplo, cooperativas (como Mak), etc. Finalmente, como un crucial “analista” de las situaciones en que vivimos. Que, si bien no tiene siempre para el público análisis ajustados a la realidad, los mismos son de tener en cuenta y sirven para medir los discursos que explicitan los que detentan el poder. Como un agente indispensable en los procesos de gestión participativa o en procesos de reestructuración del trabajo, en particular en una coyuntura muy desfavorable para los sectores productivos. Todo ello en un contexto de fuerte desregulación e incluso anomia en el sector productivo, participando en la construcción

de normas y regulaciones de trabajo. El sindicalismo uruguayo, poco a poco ha ido cambiando los ámbitos de actuación en el campo de la justicia social.¹¹ En la hora en que, por diversas razones y con distintos argumentos este principio se ha visto debilitado por el Estado y los empleadores uruguayos (es este uno de los cambios más radicales del modelo societal emergente de las políticas neoliberales) y en consecuencia, crecientes segmentos de la población se encuentran expuestos a “riesgos de existencia”, una constelación de acciones sociales, ollas populares, huertas familiares etc. se han organizado para dar “ayuda”: AEBU y SUNCA han logrado realizar un plan eficiente de ayuda a los damnificados de Montes. Muchos de los dirigentes sindicales han estado en los orígenes de la organización de las ollas populares etc. Dado que el principio de ayuda sigue siendo todavía un principio muy fuertemente anclado en la sociedad uruguaya, el sindicalismo ha mostrado capacidad también de intervenir en este plano.

Esta pérdida de poder, por lo tanto, puede evolucionar hacia un modelo de funcionamiento de la sociedad en donde el sindicalismo desaparezca o adquiera una expresión mínima e irrelevante en la medida en que no ocupe ninguna función social tanto en los sistema político, económico o social de la sociedad uruguaya, o renueve sus funciones y tenga una nuevo papel en el nuevo modelo societal de la sociedad uruguaya que está gestando. Y en este caso no estaría perdiendo realmente poder sino, por el contrario, estaría en condiciones de tener un poder mayor pero de nuevas características.

Bibliografía

- Barbagelata, H. H. (1995) *Derecho del Trabajo. Evolución del Derecho Laboral en el Uruguay. Conceptos fundamentales*. Fundación de Cultura Universitaria. Segunda Edición. Montevideo
- Boado, M., Prat, G., Filardo, V. (1997), *Circulación de la mano de obra e identificación de grupos de riesgo en el mercado de trabajo urbano*. Documento de trabajo. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo.
- Errandonea, A. y Constáble, D. (1968) *Sindicato y Sociedad en el Uruguay*. Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo.
- Lash, S. Y Urry, J. (1998) *Economías de signo y espacio obre el capitalismo de la posorganización*, Bs.As, Amorrortu Editores.
- Offe, C. (2002) Conferencia en Foro Social Mundial. Porto Alegre.
- Putnam, R. (2000) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*; New

11 Por tal siguiendo a Offe (2002) entendemos “*las normas de distribución de renta y la garantías contra los riesgos de existencia*”. Este autor distingue la justicia social de la justicia política que se preocupa de las formas de implementación de la libertad y la democracia y también de la justicia económica entendiendo por tal la problemática del uso eficiente y a su vez sustentable de los recursos humanos y otros recursos de producción. Distingue tres principios morales de justicia social, que son según los países implementados por distintas normas jurídicas y otros actos administrativos. Estos son: el principio de ayuda, el principio de seguridad social de los asalariados y el principio del derecho de ciudadanía. El primero consiste en el imperativo moral según el cual las personas que se encuentran en una situación de emergencia tienen derecho a la ayuda de los que pueden prestar ayuda y por esa razón están obligados a prestarla. El segundo, el principio de la seguridad social de mercado, se remite al principio del salario “justo”, adecuado o equivalente del trabajo productivo realizado (salario debe ser entendido aquí en toda su amplitud, incorporando todos los aportes y beneficios de la Seguridad Social). El tercer principio, el del derecho de ciudadanía es el principio de que todos los ciudadanos son iguales ante la ley. Y, por lo tanto tienen una pretensión de derecho sobre los servicios públicos. Los más notables son los de la educación pública y de la salud.

York: Simon & Schuster

- Robles, F. (2000) *El desaliento inesperado de la modernidad* Ed. Sociedad Hoy. División de investigaciones, Universidad de Concepción, Chile.
- Rossi, M. (2002) *Inequality, Poverty and Deprivation in Uruguay (1989-97)*. Working Paper. Departamento de Economía, Universidad de la República. N°21/2001
- Supervielle, Quiñones, 2000. Supervielle, M. y Quiñones, M. (2000) *La Instalación de la Flexibilidad en el Uruguay*, arbitrada y aceptado por la Revista Estudios Sociológicos del Colegio de México a publicarse en el Vol. XVIII, núm 54, setiembre-diciembre del 2000.
- Supervielle, M. y Gari, G. (1995) *El Sindicalismo uruguayo, estructura y acción*. Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo.
- Supervielle, M. y Guerra, P. (1995). *De la producción en masa a la producción flexible*. CEALS-Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo

ANEXO: Tabla N°1: Evolución del ingreso máximo de cada decil según zona geográfica

Deciles de ingreso MONTEVIDEO	LIMITE SUPERIOR DE INGRESO POR DECIL					
	1991	1992	1994	1996	1998	2000
10.0	2395.3	2563.7	2817.5	2506.4	2655.5	2574.9
20.0	3720.4	3878.0	4221.6	3790.7	3784.0	3821.1
30.0	4789.5	4919.5	5405.6	4879.5	4955.8	4768.6
40.0	5765.7	6011.5	6544.5	6010.2	5992.5	5900.6
50.0	6884.7	7262.5	7861.3	7142.4	7376.5	7183.1
60.0	8255.1	8688.0	9446.4	8718.1	8919.6	8692.4
70.0	9816.6	10704.3	11668.4	10710.8	11134.3	10951.2
80.0	12630.1	13922.0	14954.3	14238.2	14719.5	14091.9
90.0	18341.2	20333.6	21452.1	20887.0	22208.7	20963.1
INTERIOR	1991	1992	1994	1996	1998	2000
10.0	1446.6	1451.5	1387.7	1297.8	1458.2	1427.7
20.0	2586.2	2459.3	2354.7	2226.5	2530.7	2546.2
30.0	3536.0	3437.7	3363.9	3244.4	3490.6	3408.6
40.0	4375.4	4334.1	4294.7	4121.3	4399.3	4333.1
50.0	5206.0	5229.9	5240.5	4988.9	5378.9	5268.9
60.0	6173.1	6169.1	6285.5	5987.9	6561.7	6425.2
70.0	7331.4	7321.1	7610.9	7128.4	7955.3	7729.8
80.0	8986.7	9017.6	9553.4	8804.5	9874.2	9659.4
90.0	12021.9	12662.7	13388.2	11708.3	14182.4	13253.4

Fuente: Reprocesamiento de la 1ª Encuesta Permanente de Hogares (INE) a cargo del Banco de Datos Demográficos (FCS).

La educación y el trabajo, algunas interrogantes para la sociedad uruguaya en la actualidad

Graciela Prat¹ - Pablo Hein²

Introducción

La temática de la relación educación-trabajo no sólo no ha sido agotada sino que ha sido crecientemente prolífera, y ha pasado y pasa por momentos cumbre aunque estos adquieran distintas tonalidades, tonalidad que responde, un día, a la urgencia de las nuevas tecnologías, otro, a los requerimientos de la gestión empresarial, otro, al aumento del desempleo o a la precariedad del empleo. El debate también se ha centrado en dos términos –calificación y competencia– que a veces, según los autores, parecen proporcionar un camino de salida a líneas de pensamiento desencontradas y a “puntos muertos” sobre dicha relación. Trataremos de acercar la reflexión sobre dichos términos a nuestra realidad a partir de nuestras experiencias de investigación y sobre alguna información general que aporta a un contexto de discusión.

La continuidad del debate se debe a que las preocupaciones sobre la educación de los individuos y sobre las actividades laborales, tienen profundas raíces en la Sociología. Pero también a que las formas en que se han institucionalizado socialmente esas preocupaciones en las sociedades industriales, se encuentran profundamente cuestionadas. Es decir, más allá de diferencias societales, desde diversos ángulos se ha bombardeado al sistema educativo formal y al sistema productivo. Pese a los bombardeos, las preocupaciones/necesidades de “educar para el trabajo” y de que “el trabajo implique la educación” siguen subsistiendo en los actores sociales y, por ello, el debate no se agota.

Al tratar esta temática creemos que es imprescindible pararnos en algunos supuestos, que opinamos aunque básicos no dejan de estar cuestionados: en primer lugar, que la sociedad uruguaya se encuentra lejos del “fin del trabajo” incluyendo el propio trabajo asalariado o empleo y, en segundo lugar, que el trabajo de hombres y mujeres tiene que realizarse crecientemente en las mejores condiciones posibles y la educación es una de dichas condiciones. Es precisamente en ella que se sustenta el pleno ejercicio de la capacidad de iniciativa y de creatividad, el proceso acumulativo de las biografías educativas y el desarrollo de la inteligencia colectiva.

En el primer capítulo se introduce una breve reseña de los aportes teóricos de educación –formación y trabajo– empleo, haciendo hincapié en la educación formal e informal y en las nociones de calificación y competencias. En el segundo capítulo, se desarrolla la educación en el Uruguay y se reseña las principales críticas hacia el concepto de Capital Humano.

En el tercero, se desarrolla el Capital humano en el contexto de la formación, en el cuarto se plantean brevemente algunos ejemplos que dan lugar a interrogantes sobre la temática y por último se realiza una serie de conclusiones que apuntan a la reflexión y señalan futuros caminos a seguir.

-
- 1 Docente - Investigadora en Régimen de Dedicación Total, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Tanto su labor de Investigación, como de docencia en Grado y Post-grado se ha desarrollado en esta temática, en los últimos. (gprat@fcssoc.edu.uy).
 - 2 Docente Asistente Efectivo. Departamento de Sociología Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. (pabloh@fcssoc.edu.uy).

1. Educación - formación y empleo - trabajo

Estos pares de términos pueden considerarse o no como sinónimos; a su vez la bibliografía los trata, en unos casos como sustituibles entre sí y en otros uniéndolos, resalta especialmente sus diferencias (así lo muestran, por ejemplo, los nombres de algunas publicaciones en Francia: *Formation et Emploi, Travail et Emploi*, y en Gran Bretaña: *Work, Employment and Society, British Journal of Education and Work*).

El término **educación** parece presentar un significado más extenso que el de formación, es decir que se lo conceptualiza abarcando distintas experiencias de enseñanza-aprendizaje. Pero, al mismo tiempo, se orienta no sólo a los requerimientos del mercado de trabajo sino hacia otros objetivos como la formación del ciudadano, la formación integral del individuo. La **formación** puede aparecer como igualmente abarcativa, pero su significado se restringe fuertemente cuando se la adjetiva, es así que se habla de formación profesional, de formación por la empresa, formación continua, etc. y, en estos casos, se está haciendo referencia directa al trabajo. En cambio, puede entenderse que el aprendizaje en la tarea, en el puesto de trabajo es el concepto más restringido y, muchas veces, se lo asimila con la “experiencia” mas que con la llamada “educación informal”.

En el período que hemos mencionado la Sociología se ha preocupado especialmente por diferenciar los términos empleo/trabajo. El **trabajo** es una de las categorías originarias del pensamiento sociológico, a la que se le adjudican valoraciones tanto negativas como positivas. Como tal se considera una multiplicidad de actividades dirigidas a la producción de bienes y servicios, al mismo tiempo que a las condiciones para su ejercicio.

Maruani señala que, en cambio, el **empleo** es el conjunto de las modalidades de acceso y salida del mercado de trabajo y la traducción de la actividad laboral en términos de status sociales. Esta diferenciación no deja de apoyarse en “la convicción fundamental que la actividad laboral constituye la experiencia social central”. Aún la convicción explícita, la necesidad de una “sociología del empleo”, es indicativa de la fragmentación del concepto “trabajo”, que está respondiendo a la necesaria preocupación de los sociólogos por las transformaciones sucedidas en el mercado de trabajo.

Esta multiplicidad de acepciones tiene como resultado que el significado de los términos se aisle, se intersecte o se superponga, y está indicando transformaciones en las formas de adquirir conocimientos y de ejercer actividades remuneradas, al mismo tiempo que mostrando la diversidad de enfoques desde los que estos fenómenos son estudiados.

Como lo subraya Roger Cornu (2002): “Según la definición que se de del trabajo se tendrán contenidos completamente diferentes: en un extremo se superponen trabajo y empleo, en el otro el trabajo es definido como una actividad socialmente útil sea o no remunerada. Según la definición de trabajo se va a articular la relación formación-empleo de manera completamente diferente. El termino formación es igualmente ambiguo: si se lo reduce a la escuela se da una definición. Pero cuando se dice que todas las instancias de la sociedad contribuyen a la formación, entonces se esta dando otra definición para cuestionar la relación formación/empleo. Para mi esta es la cuestión de fondo, según la definición que se de a los términos de la relación se obtienen contenidos completamente diferentes.”

1.1 Educación sistematizada y no sistematizada

El tratamiento no simplificador de la relación educación/trabajo hace necesario contemplar las transformaciones en ambos fenómenos y distinguir formas en que se expresa la educación. Esta distinción puede tener en cuenta dimensiones como el ámbito de obtención de la educación y el contenido de la misma. Es según estas dimensiones que puede caracterizarse a la educación como sistematizada o no.

Respecto al ámbito, la educación sistematizada se superpone fundamentalmente con la formal o sea que es obtenida a través de instituciones especialmente dedicadas a este fin, lo que podría comprenderse en el sistema educativo. Pero también puede implicar a la educación no formal, es decir programas a cargo de otras instituciones (empresas, organismos del estado, etc.).

La consideración del ámbito también aparece asociada al cómo se educa: *“En la escolarización de los aprendizajes ... se parte de un saber constituido que se transfiere desde su exposición hasta su puesta en practica. En el fondo, en la concepción dominante de la relación formación/empleo, se privilegia el modelo de la escolaridad. Es decir que hay un saber constituido que es necesario transmitir.”* Cornu (2002).

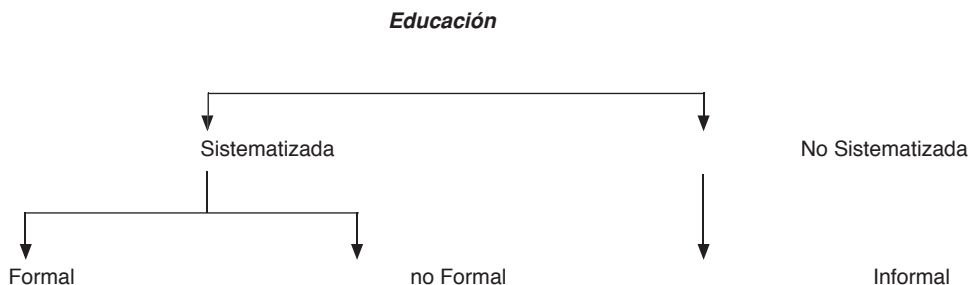
Desde luego que es en el sentido de dicha relación que quizás mas se cuestiona el sistema educativo. En las palabras de Gallart y Jacinto (1995): *“Los objetivos centrales son hoy la flexibilización de los programas educativos y la mejora de las habilidades adquiridas haciéndolas relevantes al contexto laboral. La tendencia entonces es evitar la referencia a programas de estudio estáticos o clasificaciones de puestos de trabajo, y en cambio, a medir las competencias a través de organismos independientes de las instituciones de enseñanza, en instancias que tengan fuerte participación de los actores del mercado de trabajo.”*

Generalmente la educación sistematizada no formal no adopta planes rígidos a mediano o largo plazo y responde a las necesidades inmediatas del sistema productivo, por lo que las preocupaciones de formación parecen ser cada vez menos de los Ministerios de Educación para pasar a los Ministerios de Trabajo.

La no sistematizada (o informal) se obtiene fundamentalmente en las experiencias de los distintos lugares de trabajo, que se aprenden por imitación, por aprendizaje en el puesto y en la empresa. El aprendizaje parte de la experiencia hacia la constitución de un saber que no siempre es escrito para transmitirse.

Respecto al contenido, la sistematizada se centra en las aptitudes, haciendo referencia a conocimientos básicos o provenientes de técnicas y ciencias con mayor o menor grado de especialización. En lugar de ello, la no sistematizada se caracteriza por su contingencia. Así el contenido aptitudinal puede estar referido al contenido y la forma de las competencias profesionales que “son fuertemente dependientes a la vez, del tipo de actividad, de la naturaleza de los objetos manipulados y de las características de las situaciones consideradas”. Por lo tanto, se construyen en el tiempo, en la repetición de situaciones y en la reflexión sobre situaciones vividas para resolver problemas análogos o construir nuevos principios de resolución. También deja un amplio margen a los contenidos actitudinales, disposiciones y pautas comportamentales vinculadas a la construcción de la personalidad individual y social.

En su relación con el trabajo es importante distinguir analíticamente las dos modalidades en que se expresa la educación y a su vez, sus características distintivas.



Podemos concluir este ítem en el sentido que el debilitamiento de las tesis “adecuacionistas” respecto a la relación educación-trabajo no ha posibilitado explicaciones generales sino que ha subrayado fundamentalmente la heterogeneidad de situaciones que es necesario atender. La paradoja de la expansión de la educación, en todas sus modalidades, al mismo tiempo que la sobre-oferta de la mano de obra, la sobreeducación de muchos de los ocupados y la expulsión de los trabajadores del mercado de trabajo, continua presente e insuficientemente explicada.

1.2 Calificación y competencia

El concepto de calificación en la Sociología del Trabajo ha seguido un camino tortuoso, por la diversidad de acepciones y las variadas tesis que las han abarcado. Tratemos, sin embargo, de clarificar algunos nudos de la discusión que nos permitirán tomar posición.

Las posiciones originarias de Friedmann y Naville intentan centrar conceptos respecto a si lo calificado es el puesto de trabajo o si lo es el individuo, pero las mismas se tornan confusas cuando los criterios son manejados indistintamente. La observación de transformaciones en el trabajo, que no solo incluyen nuevas tecnologías duras sino características de los procesos productivos (de flujo o por unidades) y de la organización del trabajo (taylorista o flexible), hace suponer que los cambios en la calidad del trabajo dan cuenta de variaciones en la calificación de los trabajadores. Sin embargo, este “dar cuenta” no es ni muy claro ni muy preciso. Así puede asumirse que “precisamente porque es objeto de acuerdos y convenciones, la calificación no es determinada automáticamente por el contenido del trabajo” (Stroobants, 1994). Por consiguiente, una confusión en torno a la calificación surge de imputar el carácter calificado del puesto al individuo.

Mas aun cuando las transformaciones mencionadas en los procesos de trabajo hacen que aparezcan crecientemente a los investigadores capacidades “reveladas” de los trabajadores en la situación de trabajo.

Según Gallart, *“la calificación profesional es definida como la capacidad de desempeñar un conjunto de tareas complejas e interdependientes relacionadas con un oficio o un campo ocupacional”*. Otros dicen la calificación es un “descriptor de los atributos de un individuo y de prescripciones requeridas en los puestos de trabajo”. En este sentido, se puede distinguir entre capacidades adquiridas por los individuos y capacidades requeridas por los puestos de trabajo. Pero, ciertamente, no es solo en la organización taylorista de los procesos de trabajo que se “revelan” capacidades mas allá de las prescriptas. El “modelo de la calificación” se caracteriza, entonces, por la articulación del contenido del trabajo y la formación de los trabajadores. El contenido del trabajo puede reducirse a las tareas prescriptas o a las actividades desempeñadas (tal como lo plantean los ergónomos); la formación, en cambio, parece limitarse al tiempo que se expresa en años o niveles si se trata de la permanencia en el sistema educativo formal, pero en horas, días o semanas si se trata de otras formas de educación sistematizada.

En el nudo que busca distinguir al trabajador y al puesto se ha tendido a privilegiar al individuo y al predominio del uso del concepto de competencia frente al de calificación. Sin embargo la polisemia de dicho concepto no resulta menos confusa que lo señalado para el otro. Algunos autores entienden la competencia como el “saber hacer”, este planteo que surge principalmente de la revelación de capacidades del trabajador en el taller puede llegar a identificar el saber hacer con los “saberes profesionales” o con saberes obvios comunes a los individuos mas allá de encontrarse o no en una situación asalariada. Otros, la definen como un conjunto de saberes puestos en funcionamiento en la actividad “para resolver situaciones concretas de trabajo” (Gallart, 1995). Como lo señala Maria de Conceicao Calmon Arruda (2000): *“Mientras la calificación se refiere al puesto de trabajo, al salario, a las tareas; la competencia se refiere a la subjetividad, a la multifuncio-*

alidad, a la imprecisión". Esta centralidad del individuo interpela necesariamente a los contenidos y los ámbitos de la formación; pero además al estar mas cercana del desempeño tiene un fuerte sustento en la individualidad.

Stroobants (1993) señala la necesidad de considerar la trilogía de "saberes, saber/hacer y saber/ser" si bien no se ha profundizado ni consensuado suficientemente en estos términos, es indudable que de esta forma se enriquece la consideración de la calidad del individuo. Esto supone que están implícitos en estos conceptos los distintos contenidos y ámbitos en que se da la formación. Al mismo tiempo las capacidades personales responden a trayectorias educativas y laborales, por lo que son consecuencia de un proceso de activación en las diferentes situaciones de trabajo.

Es en el sentido de las trayectorias educativas y laborales que las competencias pueden ser concebidas como procesos de habilitación.

La complementariedad de los conceptos de calificación y de competencia parece estar en su inclusión de un conjunto de saberes. Hay que preguntarse, en cambio, ¿que saberes pueden distinguirlos? Aparentemente los saberes que los distinguirían parecen estar referido, por el lado de la calificación, "al oficio o al campo ocupacional", y por el de la competencia, a la situación de trabajo con sus imprevistos.

Gallart (1995) hace referencia a "saberes" que en las competencias "no provienen de la aprobación de un curriculum escolar formal, sino del ejercicio de aplicación de conocimiento en circunstancias críticas". Pero precisa, en todo caso la educación formal puede responder a **competencias generales básicas** pero no a competencias mas específicas.

También Tanguy (1994) hace precisiones en este sentido, la modalidad de adquisición de competencias de "tipo formalizado se corresponde con saberes generales que surgen de la tecnología y la ciencia" (**competencias técnicas**); y la modalidad "inductiva dominante para la adquisición de saberes profesionales".

Otra diferencia respecto a los conceptos de calificación y competencia se refiere a la forma en que, el primero, se asimila a oficio, puesto de trabajo, campo ocupacional y, en cambio, el segundo, al desempeño individual.

"Contrariamente al modelo de la calificación, que implica la negociación colectiva, el de la competencia tiende a unir el hecho que el reconocimiento salarial resulta de una relación social dinámica y no de un cara a cara instantáneo entre un individuo provisto de "competencias" a priori y de una empresa que las reconoce y las transforma en "desempeños " mas o menos medibles". "Dicho de otra manera, si los saberes no determinan la calificación, o si las competencias no determinan su valorización, por el contrario, los criterios de calificación intervienen en la forma de identificar los saberes, los saber/hacer, las competencias" (Stroobants, 1993).

Carrillo (200) indica en referencia a América Latina que han sido "fundamentalmente los gestores de políticas publicas de empleo, preocupados por la vinculación entre producción y formación profesional" que han promovido la difusión del enfoque de las competencias. Sin embargo, la construcción social que implica el concepto de competencias no ha alcanzado solo la preocupación de los mencionados gestores, por el contrario como se ha señalado en otras latitudes:

"Hablar de competencia para los asalariados parece poner el acento en el merito personal mas que en un objetivo colectivo. Para los formadores, permite decir que los saberes que surgen del comportamiento y de la capacidad de convivir son incluidos en sus objetivos pedagógicos sin definir claramente los medios para alcanzarlos" (Barbier, Berton,)

Consideramos que la apreciación de Stroobants es en la que se fundamenta la necesaria complementariedad entre los conceptos de calificación y competencia, puesto que la referencia a las competencias reales no dice nada sobre el valor que se les da, es a partir de los acuerdos colectivos a que da lugar la calificación que dichas competencias puede ser valoradas. La calificación y la compe-

tencia deben entenderse, por lo tanto, como formas complementarias de la relación educación/trabajo en lugar de adoptarse posiciones del tipo “calificación versus competencia”.

La hipótesis sugerida en Calmon Arruda (2000) es que las nuevas organizaciones del trabajo propician las tareas en función de la flexibilidad funcional en lugar del puesto de trabajo, lo cual tiene como consecuencia que se ponga el acento en las competencias mas que en la calificación.

A estas orientaciones de las formas de organización del trabajo se asimila la idea de que “no se quiere mas evaluar simplemente un puesto de trabajo, como en el sistema de calificaciones, se quiere evaluar un individuo en el trabajo” (Calmon Arruda). De allí la incidencia directa de calificación/competencias en las relaciones laborales pues la calificación ha dado fundamento a la vez que a la división de los puestos de trabajo a la jerarquía de las remuneraciones.

Tal como lo expresan diversos autores, especialmente preocupados por el estudio de la contingencia en las situaciones de trabajo: *“Hablar de competencia en lugar de calificación sin construir puentes entre las dos nociones permite a las direcciones de empresas, eludir el problema de su reconocimiento en la remuneración”*. (Barbie Bretón)

Este planteo aunque mas amplio es el que se encuentra presente en la apreciación de Strobants antes mencionada.: *“los criterios de calificación actúan sobre las competencias visibles y la distribución de los saberes que se les asocian”*.

El planteo que conceptual que antecede interroga a la forma en que se han desarrollado muchos de los estudios sobre educación-trabajo en Uruguay.

2. Trabajo y Educación en el Uruguay

2.1. Trabajo

El siguiente apartado trata de resumir las tendencias actuales y los estudios que hay en la materia en el Uruguay de hoy. La gran mayoría de los trabajos se centran en la década de los 90.

Existen estudios que muestran, la tendencia que ha experimentado el trabajo en esta década. Entre otros R. Katzam y G. Wormald (2002), señalan *“Algunos datos de Uruguay permiten constatar que entre un extremo y otro de la década de los noventa, se produjo una variación concomitante entre el aumento de las disparidades de ingreso, el aumento de la segregación residencial y el aumento de la segmentación educativa”*.

Por su parte Carlos Filgueira (2002) señala que el problema crítico del empleo en el mismo período de análisis, muestra la tendencia hacia la precarización, desigualdad en el empleo, subempleo y desempleo.

Señala que *“la brecha entre las ocupaciones tiende a incrementarse favoreciendo los sectores ocupacionales con mayor calificación y castigando a los menos favorecidos. El carácter concentrador del nuevo modelo tiende por lo tanto a modificar en forma diferencial la “estructura de oportunidades” en virtud de un tipo de generación de empleos y salarios que absorbe en forma dinámica las altas calificaciones, correspondientes a un número reducido de trabajadores, mientras que excluye o margina a amplios sectores de población que no se incorporan a los beneficios del nuevo paradigma productivo”*. (Filgueira 2002)

Por último, también señala como las transformaciones más importantes que caracterizan *“el trabajo típico asalariado son dos, la creciente precarización que se expresa en la inestabilidad del empleo en una proporción creciente de asalariados y la creciente desvinculación del salario de las Instituciones de la Seguridad Social, cobertura de la salud, así como otras formas de protección, como seguro de desempleo, derecho a la licencia, etc,”*

La tendencia en el caso del desempleo es un crecimiento sistemático, acompañado del cambio

en su composición “*crece la importancia relativa de los adultos cesantes y de los jefes de hogar en relación a los menores de 25 años*”

A su vez en el “Informe de Desarrollo Humano en Uruguay” (PNUD 2001), muestra de manera elocuente, los cambios a nivel de empleo en el sector industrial. Señala, entre otras cosas, que los antiguos sectores que tenían un alto impacto en el empleo, como el sector textil y algunos rubros agroalimentarios se encuentran sometidos a una caída en su nivel de productividad, lo cual refuerza las conclusiones acerca de la dificultades en la perspectivas de creación de fuentes de trabajo y a la desestructuración de los escasos puestos de trabajo existentes. .

La nueva industria, definida como la de bienes consumidos por no residentes, se caracteriza por sus dificultades para generar empleo en especial en los nuevos sectores que van adquiriendo importancia, sin dejar de señalar que es el que mas influyo en la creación de nuevos puestos de trabajo, sobretodo en el sector privado.

La actividad medida por el personal ocupado ha disminuido entre un 20 y un 41% en la mayoría de los sectores industriales (7 en 10)³, comparando los datos de 1994 y 2000.

La mayor disminución se dio en el rubro cemento elaborado 90.1% a 52.8% y vestimenta 68.9% a 27.9% y contrariamente a la tendencia general, el único rubro que aumento es el tabaco que pasó del 85.4% al 94.2%, respectivamente.

En el total de la industria se registra un descenso promedio de 21 puntos porcentuales.

2.2. Educación Secundaria y Terciaria en el Uruguay.

Para la década pasada en materia educativa, diversos estudios muestran, las altas tasas de cobertura tanto a nivel primario, como secundario.

Otros dos hechos importantes son: la inclusión en el sistema educativo de los sectores bajos y medios bajos, por efecto de la expansión de la cobertura que ha resultado en una mayor heterogeneidad del alumnado; y la estratificación y segmentación en materia educativa de los sectores sociales, fenómeno que se señala como relativamente nuevo en nuestro país.

Si focalizamos la mirada sobre la educación formal a nivel secundario se percibe una tendencia de crecimiento sostenida en la evolución de la matrícula en la formación secundaria general, en cambio si observamos los niveles de matriculación a nivel de UTU existe un disminución en la matrícula, sobretodo en las orientaciones relacionadas con el sector productivo primario y secundario. Destacamos que solo aumenta la matrícula en las orientaciones vinculadas a informática, administración y comunicación.

Si se observa los datos de la matrícula pública en la educación para el período 1985-1999, se registra un aumento sostenido desde 1985 a 1999, pasando de 132.184 a 192.670 alumnos para el total del país. Si se analiza este incremento por zona geográfica, Interior-Montevideo, se percibe claramente que el mayor incremento se dio, en el Interior del país.

En lo que respecta a la Educación Técnico Profesional, para el mismo período seleccionado, a nivel general se observa un marcado descenso de la matrícula. Aquellos programas que registraron mayor tasa de descenso son; construcción 58.7%, Artes y artesanías 67.7% y Agricultura y pesca 69.2%. El único programa que registra un aumento en el alumnado es; Enseñanza comercial, Admi-

3 Fuente: Elaboración de la producción y el empleo en sectores industriales seleccionados” Desarrollo Humano en el Uruguay 2001/PNUD. Comparación 1994 – 2000.

Los 10 sectores analizados son: Frigoríficos, Lácteos, Bebida excepto cerveza, Tabaco, Textil hilado y tejido, Vestimenta (excepto calzado), Papel, Sustancias químicas básicas, Cemento elaborado y Productos metálicos excepto maquinaria.

nistración informática y comunicación, con un 117.3 puntos porcentuales de aumento.

Al estudiar los fenómenos ocurridos en las últimas década en América Latina sobre la educación superior, es posible fijar grandes etapas o períodos en la formación profesional universitaria, reconociendo que una etapa pueda subyacer a otras o incluso sobreponerse. Nos centraremos en el desarrollo de las mutaciones en la educación superior a partir de la década de los 70-80. Sin embargo tenemos que dar por supuesto que: a) En el marco de desarrollo industrial contemporáneas las profesiones se pueden explicar en un sistema de división social de trabajo. b) Las profesiones en el siglo XX se caracterizaron por insertarse en la dinámica de los sistemas universitarios mundiales; c) así como se desarrolló y complejizó la estructura laboral, el mundo profesional también sufrió y acompañó dichos procesos.

Así en América Latina existen dos grandes etapas previas al período desarrollado, que se pueden sintetizar en 1) la que se caracteriza por una tendencia a la formación liberal, hasta la década de los 30-50, donde primaba a grandes rasgos una visión generalista y humanista del desarrollo individual, en el cuál se articulaban diversos aspectos más allá de la formación, como ser aspectos científicos, pedagógicos y sociales. El profesional era formado en una “aura” de conocimiento general, más allá de cada especificidad. Este modelo estuvo ligado sobretudo al modelo francés (universidad liberal napoleónica). En síntesis, la formación combinaba aspectos científicos, con un desarrollo humanista, ético y filosófico, con una cierta libertad ante el mercado o el mundo del trabajo.

2) La etapa de formación profesional moderna y tecnocrática 55-70. En este período convergen en Latinoamérica, la formación profesional liberal y la expansión del aparato estatal, la idea del Estado Nación. Se demandó un profesional, con contenidos más profesionales, y se comenzó a percibir la idea de un profesional útil. Aquí fue donde el discurso desarrollista cobró real importancia, no sólo al interior del estado-nación, sino además, al interior de las propias estructuras universitarias.

Luego para la última etapa, del 70 a la fecha, es donde comienza actuar realmente la idea de formación profesional para el mercado de trabajo. Es interesante detenerse en esta última fase del desarrollo y observar los cambios a nivel de la educación terciaria.

Así, diferentes estudios, han intentado establecer una diferencia sustancial entre las profesiones y el mercado de trabajo. Algunos de manera más empírica, otras de forma más teórica⁴, pero la gran mayoría tienen dos denominadores comunes: el primero la formación y posterior inserción de los profesionales y el segundo las transformaciones sociales y estructurales ocurridas en las últimas tres décadas con la masificación de la enseñanza superior. El marco en que se producen las transformaciones, que algunos teóricos denominaron “desarrollo”, “modernización” o “crecimiento”, el acceso a la educación, fundamentalmente en los niveles medios y superior, se constituyó y canalizó como un instrumento eficaz para que grupos sociales accedieran a mejores posiciones ocupacionales, por ende a nuevas posiciones sociales (Filgueira, 1977).

Al decir de Brunner se constituyen “sistemas altamente diferenciados que a través de establecimientos muy diversos entre sí —de carácter universitario y no universitario— ofrecen sistemas masivos de enseñanza superior y, a través de algunos de sus unidades, desarrollan además funciones de producción de conocimiento mediante la investigación y el estudio erudito” (en Davyt, A. 1994).

Este masivo ingreso a la educación superior y media trae cambios sustanciales en la matrícula universitaria, pasando de un sistema de élite a un sistema de masas.

Este cambio radical de las Universidades, acompañó los cambios sociales y estructurales de las sociedades latinoamericanas y produjeron una necesidad creciente e importante de nuevas ocupaciones profesionales, semiprofesionales y técnicas, impartidas en dichas universidades.

4 Ver Lescano, G. (1996) Davyt, A. (1995), Lemez, R. (1994).

"La alteración de los campos disciplinarios y la constitución de nuevos aparece dependiendo en forma compleja de los procesos de estancamiento o retroceso económico de las sociedades latinoamericanas, así como el incremento de profesionales y técnicos disponibles" (Lemez, en Davyt, A. Op. cit)

Paralelamente al aumento de la matrícula, comenzaron a desarrollarse un aumento de la variedad de carreras, nuevas áreas de conocimiento y nuevos campos disciplinarios. Dicha afirmación se ilustra con las aportadas por Brunner sobre el cambio en las primeras posiciones de la matrícula estudiantil universitaria, en donde el Derecho y la Medicina dejaron dichos lugares y pasaron a ocupar las carreras como Educación, Administración, Ciencias Sociales e Ingenierías⁵.

En nuestro país, dicho proceso se cristaliza a mediados de la época dictatorial y se acentúa a comienzos de la reconstitución democrática (Lemez, 1988)

La Universidad de la República (UdelaR), no es ajena a este proceso, más aún es la institución de nivel terciario que sufre las consecuencias de esta explosión demográfica.

Landinelli (1991) realiza un sumario de las dificultades que enfrenta el sistema terciario y la UdelaR, señalando entre otros elementos *"...Los cambios en la configuración del mercado de trabajo para los graduados universitarios, los que apuntan al relegamiento del modelo profesional liberal tradicional en función del cual se implantó y desarrolló la educación superior en el país. Las profesiones tradicionales se dirigen rápidamente a englobar sus prácticas profesionales, algunas de carácter interdisciplinario, más ligadas con exigencias del desarrollo actual. Hay una evolución contradictoria entre el egreso universitario y la disponibilidad de oportunidades en el mercado laboral"*

Acompañando este acelerado crecimiento de la matrícula estudiantil, ha comenzado a expresarse un fenómeno "nuevo" en relación al egreso. En primer lugar este fenómeno se visualiza en un aumento de los egresos de profesionales de las carreras caracterizadas como "cortas" y por otro lado el aumento acelerado en la matrícula no se expresa en igual magnitud respecto a los egresos.

"..... Puede establecerse un incremento en la matrícula y egreso de las "carreras cortas" vinculadas a las salidas laborales más o menos inmediatas, que en las carreras largas. Concomitantemente, entre estas, hay también un crecimiento de carreras nuevas sobre las tradicionales" (Lemez, 1987).-

Nuestro sistema universitario, debido a los cambios de las preferencias temáticas del estudiantado, se ubica en un proceso de transición desde un modelo basado en un sistema tradicional (donde predominan las carreras tradicionales como ser Medicina y Derecho) asociadas a un alto prestigio, a otro en el cual la legitimación social parece generarse en la vinculación entre el título y las posibilidades nuevas del mercado, como ser servicios en el área científico-tecnológico y, en los propios atractivos en términos de expectativas y demandas provenientes desde las Ciencias Sociales, como ser las nuevas áreas de Marketing y Trabajos en Grupos (Errandonea, 1991).

Algunos autores señalan la importancia que tiene el conocimiento (por ende la educación superior) y el papel que se le otorga a la ciencia en el terreno de las aplicaciones, para el desarrollo económico social. Es así que muchos llaman "nueva revolución científica-técnica" o "nuevo paradigma productivo".-

En sí, actualmente el avance de las aplicaciones científicas en las más diversas áreas de conocimiento exigen, a los países y a sus gobiernos, una continúa readecuación y reformulación de los planes de estudio, y por ende nuevas realidades formativas. Más aún en carreras en donde cada vez más se desdibuja la barrera entre lo básico y lo aplicado (especialmente las áreas caracterizadas con un fuerte componente tecnológico).

5 En Nuestro país, el crecimiento de las Carreras cortas, se puede percibir en la participación en el total de la matrícula universitaria de las Escuelas. En 1974 estas sumaban un 3.5% para pasar al 20% en 1988 (Lémez-Diconca, 1988).

Otros paradigmas sostienen desde el punto de vista de la educación; el nivel de calificación de la población aparece como un indicador y elemento clave de la modernización. *“en el futuro, las personas no calificadas, más que trabajadores mal pagos, serán marginales”* (Arocena 1991). Este autor sostiene que la formación universitaria debe implicar una gama de opciones universitarias diversificadas que den cuenta de la realidad económica-productiva del país.-

Más allá de los debates contemporáneos sobre la formación-educación y universidad, la formación universitaria es vista como una institución que; a) es dispositivo organizacional que sintetiza y desarrolla, programas, planes de estudio, certificaciones y b) es un espacio donde se desarrolla prácticas de normas, modelos, tecnicidad y lenguaje propio, de cada formación.

Escolaridad y Empleo

Empleo por grandes sectores, calificación y tipo de empleo
publico/privado en porcentajes de trabajadores

	Público 1991/1993	Privado 1997/1999	Público 1991/1993	Privado 1997/1999	Total 1991/1993	Total 1997/1999
Baja Calificación	41.7	33.8	58.8	49.8	54.4	47.5
Calificación Media	43.9	46.4	31.6	38	33.9	38.6
Alta Calificación	15.4	19.6	9.4	12	11.4	13.7
Total	100	100	100	100	100	100

Baja calificación Primaria completa, Primer ciclo de Sec. Incompleta o UTU incompleta

Calificación Media Primer ciclo de secundaria completo, segundo ciclo de sec. Incompleto o completo, Utu completo Magisterio completo o incompleto. Formación Militar completo o incompleta

Alta Calificación Nivel Universitario completo o incompleto

Fuente: elaboración propia en base a "Empleo por grandes sectores, calificación y tipo de empleo. PNUD 2001

Los cuadros que se presentan, muestran la evolución en dos periodos de tiempo 1991/93 y 1997/99 de los trabajadores privados y públicos, según nivel de calificación medido por años de educación formal.

Los descensos registrados se perciben fundamentalmente para los trabajadores con baja calificación, tanto en la actividad privada como pública (41.7%-33.8% y 58.8%-49.8%). Por el contrario los ascensos, se producen fundamentalmente en el estrato medio y sobretudo en la actividad privada (31.6%-38%). Tanto a nivel público como privado, los estratos de calificación alta presentan similares guarismos de crecimiento.

En la misma línea de argumentación Carlos Filgueria sostiene que los fenómenos de precariedad y desempleo afectan principalmente al nivel educativo mas bajo aunque el primero alcanza ligeramente a los niveles educativos mas altos (es decir, 13 años y mas en el sistema educativo): *“No solo son afectados por este proceso las ocupaciones inferiores, sin calificación y con bajas remuneraciones, sino también las ocupaciones típicas de clase media entre las que se cuentan aquellas con individuos de niveles educativos y de calificación elevados”*. Paralelamente, el desempleo crece en todos los niveles educacionales, salvo en el mas elevado que comprende un numero reducido de personas.

3. Capital Humano en el contexto de la formación

Los estudios que aportan información sobre el “capital humano”, tal como los que resumimos previamente en referencia a Uruguay, son uno de los orígenes en América Latina de la preocupación por la relación educación-trabajo. De la siguiente manera lo formula Carrillo: “En forma resumida estos

discursos mencionan que solo a través de la elevación de la calificación de los recursos humanos será posible acompañar los incrementos en la productividad y la competitividad de las empresas, y de esta manera, aumentar los ingresos de la población trabajadora”.

Cierto es que el uso del concepto de “capital humano” sobrepasa en mucho la teoría respectiva. Sin embargo lo que comparten, el uso y la teoría, es que el capital humano se reduce a los años de escolaridad de los individuos.

Los apuntes, que provienen de la economía de la educación, son bien retomados por Díaz Barriga, (1993), cuando realiza la síntesis de la educación en el siglo XX “....se empezó a vislumbrar el acto educativo, como un sistema de inversión y costos económicos, cuyos resultados merecen ser confrontados en términos de eficiencia y productividad”.

A esta conceptualización se le debe sumar, dos cuestiones: primero, la incorporación de la Tecnología como elemento distintivo al interior de las formaciones y segundo, la noción de educación como un elemento importante del crecimiento de las naciones.

La Teoría del Capital Humano, que surge a partir de las teorías económicas clásica y neoclásica, consolidó la propuesta mayor educación - mayor crecimiento de las naciones. Así, la educación formal, es considerada como un instrumento y se analiza los “años de escolaridad” con mero carácter instrumental, y esto como agente importante de la producción y de la productividad de las naciones.

La OCDE desarrolló un modelo (1962) que relacionaba crecimiento económico fuerte con altas tasas de mano de obra calificada, o sea enfoque de “necesidades de calificaciones”. Esto dio lugar a un impulso reformador que parecía también disminuir las desigualdades sociales gracias al desarrollo del acceso a la educación. Sin embargo, los trabajos muestran en el ámbito europeo que luego de años de expansión escolar y de reformas de la educación, las desigualdades perduran.

A partir de la década de los 70 y hasta comienzos de los 80, cada puesto de trabajo requiere un determinado nivel de calificación, de cuya preparación es responsable directo el sistema educativo, ya que con el aumento de la incorporación tecnológica, se requiere nuevas especialidades y se evidencia como necesario e indispensable la articulación entre formación – ocupación. Así la educación comienza a emitir certificados validos que garanticen las niveles alcanzados u obtenidos por los sujetos en el proceso educativo. Esto implica que cada instituto de formación formal emita y certifique las credenciales optimas en función de las demandas y requerimientos del mercado de trabajo.

Los postulados básicos del capital humano, que fue el gran “motor” de la propuesta se pueden resumir en: a) se debe formar y calificar la fuerza de trabajo (trabajadores) para cada puesto de trabajo específico, b) existe requerimiento necesario e indispensable de correspondencia entre puesto de trabajo y formación , c) existe una creciente complejización de las tareas, al incorporar la tecnología necesaria para la productividad, d) el mercado se presenta como homogéneo , neutro y objetivo y brinda igualdad de oportunidades a todos según su nivel y perfil educativo, e) la formación y calificación de los trabajadores es cuantificable por años de escolaridad y f) no importa las competencias adquiridas en el trabajo, lo importante es la calificación.

El uso del concepto de “capital humano” ha sido muy amplio pues se lo puede entender como recurso central de la “sociedad del conocimiento” o como factor dinámico en los planteos sobre distintas modalidades de desarrollo de las sociedades. Su significado parece sugerir, sin embargo, una forma de entender la relación educación - trabajo, que en realidad resulta, a este fin, reductora, confusa y equivoca. Los años que los estudiantes ha permanecido en el sistema de la formal dan cuenta. Del contenido de la formación, del ámbito en que esta se ha realizado, de los aspectos de la formación que se han ejecutado, de cómo esta ha sido valorizada, etc.

Nuestra propuesta intenta dar cuenta de formas diversas de relacionamiento de la educación y del trabajo lo que implica, a nuestro entender, la utilización de una mirada compleja.

4. Algunos ejemplos que plantean interrogantes

4.1 El Sector Textil y Sector de la Construcción.

Los estudios en los procesos de trabajo – por ejemplo en la industria textil de tejido peinado plano de lana en Uruguay – nos han aportado algunas informaciones que resultan interesantes para analizar la relación educación-trabajo:

- 1) que la mano de obra no ha obtenido saberes específicos (profesionales) en la educación formal aunque haya obtenido crecientemente niveles educativos generales;
- 2) la mayor parte de ella no se ha formado según programas específicos que atendieran capacidades a ejercer en las situaciones de trabajo;
- 3) que en la mayoría de los casos de los distintos puestos de tejeduría el aprendizaje de las competencias se ha dado a partir de la imitación a otros compañeros colaborando con las tareas;
- 4) pese a diferencias en la organización de puestos y tareas (entre las tejedurías) de las empresas, se percibió una clara división entre concepción y ejecución, algunos ensayos de flexibilidad funcional restringida y un ordenamiento de los trabajadores por máquinas (urdidoras, telares) o conjuntos de tareas que daba una continuidad en la adquisición de saberes.

Respecto a lo comentado por Carrillo en la situación de América Latina, puede constatar, en este caso, que no solo la incorporación de nueva tecnología ni la asimilación de resultados de estudios en otras latitudes, han llevado a la aparición de capacidades tácitas de los trabajadores en los procesos de trabajo, sino también, desajustes entre formas de organización del trabajo, que no eran necesariamente tayloristas, o la adopción de “nuevas formas de organización del trabajo”.

Algunas precisiones encontradas en los trabajadores de las tejedurías pueden resultar interesantes en los estudios de las competencias en otros procesos. Así es que el encadenamiento, en la sección, de los procesos de elaboración del producto hace que los trabajadores puedan adquirir competencias en la ejecución del trabajo en distintos puestos que le son útiles para otros subsiguientes. Estas competencias que podrían llamarse “profesionales” suponen la desarticulación del proceso de tejido, teniendo en cuenta que el telar al cruzar trama y urdimbre, implica una creciente complejización del pasalizado.

Los procesos de trabajo en la construcción pueden guiarse con nuevas interrogantes referidas a la relación educación - trabajo que se han inspirado en los resultados de investigaciones en otros procesos productivos. Es indudable que todos los elementos referidos a la organización del trabajo y la tecnología tendrán que ver con el contenido de las actividades de los trabajadores. Si bien algunas características comunes han sido observadas en muchas de las empresas de la construcción de edificios: así, por ejemplo, el proceso es fundamentalmente de armado o ensamblado y el cambio tecnológico se ha dado fundamentalmente en los materiales utilizados lo que no permite identificar modelos de innovación tecnológica. En lo que respecta a la organización, quizás lo más destacable en referencia a otros procesos es que difícilmente puedan caracterizarse puestos de trabajo, lo que responde a las limitantes de sucesión y/o simultaneidad en las diferentes series de operaciones requeridas en el acto de construir. Aunque con carácter hipotético parecería que la autonomía en la ejecución de los trabajadores y la permanencia del trabajo de oficio son características que contribuyen a que la industria de la construcción aparezca como “artesanal”.

En lo referido específicamente a la relación educación - trabajo, los trabajadores de este sector muestran características que resultan estimulantes para la investigación. Así lo es la alta y diversa movilidad – geográfica, entre sectores productivos, entre empresas y obras – y por lo tanto, las experiencias variadas en las situaciones de trabajo. Pero también, las diversas especialidades,

en el caso de algunas que responden a formaciones en el sistema educativo, y en muchos casos respondiendo a capacidades obtenidas en la educación no sistematizada. Sobre todo cuando, según los informantes, la formación profesional tradicional – o sea un tiempo relativamente prolongado trabajando al lado de un maestro – se ha perdido y sería importante interrogarse sobre las variadas trayectorias laborales y sus consecuencias en la calificación y las competencias.

Desde luego, que el concepto de “trabajo de oficio” es una de las ideas en que los investigadores han mencionado insistentemente en el sector y tal como lo dice Hillau: “La noción de oficio reúne el dominio de operaciones de fabricación asociadas a un material dado y el conocimiento del producto final”. En el sentido de la temática referida en esta ponencia es también central interpretar el concepto de “oficio” en relación con los conceptos de calificación y competencia.

4.2 El caso de los Profesionales

Los individuos que emanan de una formación curricular prolongada, llegando a completar sus estudios terciarios, se denominan Profesionales. Dicha categoría, puede ser abordada desde diferentes perspectivas. Simplemente como trabajadores, como una clase social con beneficios, o un estrato especial, pero sin lugar a dudas el eje que aporta los elementos sustantivos para su análisis, es aquel que se elabora a partir de la Sociología de las Profesiones. Dicho eje es el único que permite comprender, entre otras cosas los orígenes, los espacios de poder tanto internos como externos y las competencias en las tareas, entre otros.

Si pudieramos desarrollar las diferentes perspectivas de esta corriente de pensamiento al interior de las Ciencias Sociales, la mera presentación de las mismas, excedería los límites del trabajo. A grandes líneas, mas allá de la visiones de los clásicos, podemos sintetizar que al igual que los demás desarrollos teóricos en Ciencias Sociales, dicha corriente se nutrió en primer lugar desde muy diversas perspectivas y en segundo lugar, al interior de cada línea de pensamiento existen puntos de rupturas que hicieron avanzar los desarrollos teóricos posteriores, de forma sistemáticamente. Desde su primeros análisis 1930, pasando por la década de 50 hasta la actualidad, el eje que articuló el pensamiento, fue el Estructural funcionalismo, tanto por sus aportes teóricos, como sus puntos de discusión.

Desde los comienzos a nuestra época, toda corriente de pensamiento y análisis fijan la definición de profesión, como punto de partida. Es así que la consolidación de una educación formal reglada y especializada, la legitimación institucional, el control de los saberes impartidos, la legitimación en la aplicación de sus conocimientos, la garantía en las práctica de actuación y las competencias de sus tareas, la remuneración, dominio de una tradición cultural hasta el control de las entradas a la profesión, constituyen un conjunto de elementos comunes más allá de las diferentes perspectivas.

Las competencias en un sentido amplio son foco de interés metodológico.

En las últimas décadas los concepto de poder, autonomía en la definición de tareas y la auto regulación son los nuevos componentes de los estudios específicos.

Las habilidades ocupacionales generan autonomía profesional, dependencia del cliente, distancia social y económica. Mercado y poder son piezas claves para el análisis profesional, las lógicas que encierran su formación y consolidación, se tornaron los conceptos centrales. Magali Larson (1979).

A partir de los desarrollos de Larson, la forma de acción y socialización colectiva y el Estado son percibido como reducto o factor de refugio y protección ante la competencia.

Desde la óptica de mercado existe un conjunto de autores, que se inscriben en la línea del conocimiento abstracto como elemento sustantivo y clave de una profesión.

Por último, el procesos de jurisdicción de cada profesión y su análisis requiere en primer lugar, el cómo se produce la unión entre profesión y las características de su trabajo.

¿Cómo se incorporan tanto, los elementos formales adquiridos en el proceso de formación curricular, como los informales, que son las propias tareas profesionales, a la estructura profesional? y ¿cómo esa suerte de interfase determina las jurisdicciones históricas de cada profesión? Son otras de las preguntas centrales.

Por último el estatus de cada profesión o jurisdicción profesional, será más elevado cuando mayor sea la cohesión interna de sus miembros, la capacidad de movilización, el apoyo académico y su influencia en los medios de comunicación.

Para autores como Abbott, es necesario examinar cuál es el núcleo de las competencias que las caracteriza. Los factores tanto internos como externos, tanto objetivos como subjetivos, son los que modifican las profesiones y por ende su núcleo de competencias. Entre los más importantes podemos citar los cambios objetivos y externos, por ende más inmediatos que derivan de factores culturales; como ser la tecnología y las organizaciones, por ende la vulnerabilidad siempre esta asociado a y a sus tareas centrales.

Desde América Latina, se sostiene que existe una escasa visión y sistematización de la temática. Este autor señala, cuatro puntos importantes sobre la Sociología de las Profesiones, el primero que no existe un modelo de profesionalismo, segundo, existe una visión simplista, tercero, la necesidad de observar la profesiones desde un punto de vista sociológico y político y por último considerar que las profesiones son un grupo de privilegiado en A. Latina, porque han aumentado su participación en las esferas políticas y burocráticas, tanto para elaborar, como para implementar políticas públicas. A. Hualde (2000).

En nuestro país sin duda existe, en el conjunto de Profesiones una gama amplia de situaciones, que van desde aquellas que se encuentran consolidadas en la sociedad, dada su antigüedad y prestigio profesional, hasta llegar a un conjunto de profesiones que buscan un lugar de representación y legitimación o bien por su incipiente desarrollo, o bien por no contar con una base social y cultural que les haya permitido alcanzar dicha consolidación. Es decir el gran eje que divide las profesiones es la naturaleza de los servicios que prestan y su antigüedad, lo que tiene como consecuencia directa la capacidad para organizarse en el ejercicio, fundamentalmente privado. ¿Por qué es importante partir desde esta premisa, si estamos observando los procesos de trabajo?

- a) A mayor constitución y consolidación profesional (como cuerpo), mayores serán las tareas preescriptas y por ende los controles, hacia el conjunto de sus afiliados.
- b) La protección en tanto mercado cerrado con la auto - decisión, sobre sus competencias profesionales, establece no sólo límites profesionales, sino que además introduce elementos para evaluar los ingresos.
- c) Una influencia mayor sobre los estándar y niveles de acreditación en materia de certificación educativa
- d) Perfeccionamiento, control y certificación de las tareas y competencias de sus afiliados.
- e) Mayor protección/cierre profesional, en las áreas de trabajo, por a- la monopolización directa e indiscutida entre su ocupación y un servicio especializado y b- por competición entre ocupaciones rivales por el control de áreas en disputa con otras profesiones.

Existe una mayor interrelación entre la formación y trabajo en aquellas profesiones que se encuentran consolidadas mediante un respaldo institucional, frente a las no consolidadas.

Por ende, los elementos externos y objetivos (como ser los cambios culturales introducido por la tecnología, etc) son absorbidos e internalizados con mayor dinamismo por las primeras profesiones nombradas.

Otro elemento importante que trasciende la organización del trabajo de los profesionales, pero

que sin lugar a dudas repercute en las tareas y competencias de los afiliados es la regularización salarial.

Este elemento es importante a la hora de pensar cuales son las estrictas competencias de los profesionales, dado que actúa como un mecanismo de regulación de tareas y por ende competencias.

Un elemento común en las profesiones observadas es el conjunto de tareas y competencias, en un sentido amplio, referidas al libre ejercicio de la profesión.

Si se observa al grupo de profesionales, es interesante estudiar la relación entre educación-formación y trabajo, y buscar otras características, más allá de las señaladas, que hacen las diferencias tanto al interior de cada profesión como entre ellas.

Los ámbitos de inserción, también juegan un papel diferenciador en torno a los conceptos de formación y competencia. Determinar en qué medida estos juegan un papel más pronunciado, para algunas profesiones, es otra de las interrogantes que se plantea desde la investigación.

Por último centrar la mirada sobre el “oficio propio” más allá de la constitución de la profesión, del ámbito de inserción y de la experiencia particular es un reto importante, planteado a manera de hipótesis auxiliar.

Observar la relación educación-trabajo desde el ángulo de la educación sistematizada formal, puede aportar una retroalimentación al sistema al reincorporar, mediante la readecuación de los planes de estudio, las aplicaciones propias del ejercicio (las tareas que desarrolla el individuo en la práctica concreta) estudiadas y analizadas en la investigación. La hipótesis subyacente, plantea que los cambios tecnológicos acaecidos en la práctica laboral, son más rápidamente asimilados, por los individuos en el ejercicio diario, que por el sistema educativo formal.

También observarla desde el ángulo de la educación informal, aportaría nuevas consideraciones sobre los saberes. Estos aportes, se tendrían que considerar como certificación de experiencias que permitan tanto la valoración, como la recalificación de los trabajadores en sus puestos de trabajo, y apuntar a una educación integral.

Pero si se observa desde un ángulo netamente instrumentalistas, es decir cursos de capacitación laboral, acotados a la situación de trabajo y/o a los requerimientos específicos de las empresas, la relación educación-trabajo volverá a teñirse con una visión cortoplacista.

Por consiguiente el sistema educativo formal tendría que acercarse a la heterogeneidad de situaciones de trabajo, a fin de aunar, sumar, a sus propios objetivos curriculares, el estímulo enmarcado por el propio sistema productivo. Sin soslayar el reconocimiento y valoración de las distintas competencias laborales.

5. Apuntes para la reflexión.

La temática planteada en el artículo – educación y trabajo- permite un acercamiento sintético a los principales desarrollos teóricos registrados en las últimas tres décadas.

Cuando el fenómeno del trabajo y del empleo han tenido transformaciones, como el aumento del desempleo, la precariedad, etc. , no alcanza con dar explicaciones relacionando cuantos años de escolaridad o cuales son los niveles por los cuales han pasado los escolares, de forma completa o incompleta, o aun los tiempos que les ha llevado a los trabajadores aprender las tareas.

Por un lado es cierto, que el mito de relacionar capacidad para el trabajo y educación formal/sistema educativo, es aún más fuerte que otros mitos de la Sociología (la de relacionar edad y tiempo o estado y territorio), por lo que no pretendemos romper ese mito. Porque ese mito tiene, además, como consecuencias, como se ha constatado en innumerable información empírica, cuáles son las diferencias entre aquellos que están calificados en el mercado de trabajo y quienes no lo están. Creemos, por lo tanto que es un mito difícil de romper, pero indudablemente hay que cuestionarlo. El

cuestionamiento se basa en que si bien encontramos situaciones –como las de los profesionales – que están ejerciendo sus capacidades para los que fueron formados, acorde a un cargo como abogado, ingeniero, etc. En muchas otras ocupaciones no hay una articulación, ajuste, correspondencia, entre las capacidades que están ejerciendo en el trabajo y aquellas capacidades que fueron adquiridas, en que se fue formando el individuo.

A la dicotomía entre capacidad requeridas y adquiridas esta, también, referida la discusión entre el modelo de calificación y de competencia, estos dos conceptos que son polisémicos desde sus orígenes y que plantean una serie de discusiones. El modelo de competencia ha agregado, en las distintas formas de organización, la percepción de nuevas capacidades, las capacidades “extra” que eran ejecutadas por los trabajadores. Junto a ellas se agrega que tienen que ser vistas en la situación de trabajo, en la ejecución misma. Y, entonces, se agregan otras debilidades, es decir, la contingencia de las capacidades ejercidas en esa situación dificulta la relación que permitía el modelo de calificación, dificulta la posibilidad de estar relacionada con la remuneración.

Consideramos que los desarrollos planteados a lo largo del trabajo han tenido escasas aplicaciones en nuestra sociedad, hasta el presente.

El análisis de estos escasos trabajos, en primer lugar marcan una focalización excesiva hacia lo empírico-metodológico (análisis de datos secundarios), en segundo lugar la escasa incidencia de los avances teóricos a nivel mundial sobre estos estudios. Por otro lado, existe una visión muy sesgada hacia la instrumentalidad de las políticas, referidas a empleo, educación y competitividad.

En otro orden de cosas, existe en nuestro país dos hechos, un aumento significativo de la productividad de la fuerza trabajo, y la constatación de que los procesos de trabajo se simplificaron, estos hechos llevan a que la medición de la productividad cambiaron y por lo tanto también, cambiaron las calificaciones requeridas por los procesos de trabajo, esto desemboca en una circulación de la fuerza de trabajo, en la industria, mucho mayor.

Este último planteo acarrea la necesaria redefinición de los tipos de industria. Es así que consideramos que no es lo mismo el sector industrial que el sector servicios. En este último los elementos de ajuste (entre educación-trabajo) pueden ser mejores que en el sector industrial. En este existe un desajuste que podríamos denominar como “histórico” entre las competencias requeridas y las reales.

Aquí es bueno plantearse hasta donde se desarrolla un modelo de competencia como lo desarrolla la literatura en parte por los procesos de desindustrialización, con el divorcio del modelo de la nueva organización del trabajo que distan mucho de ser un modelo flexible (en el sentido que lo plantea la literatura), eso hace que el desajuste sea mucho mayor en la industria y además se prioriza un tipo de flexibilidad y no otros. Es decir la flexibilidad en la contratación más allá de la flexibilidad en el propio proceso de trabajo.

La distinción entre sector, referida párrafos anteriores por ejemplo, y análisis de procesos de trabajo real llevaría a estudiar en primera instancia, que sectores se han modernizado y cuáles siguen con el viejo modelo Taylorista de producción. Para luego si enfocar la especificidad de la relación educación-trabajo.

Por último, es importante señalar, que dicha temática debe de abordar los problemas en la educación formal, pero también es necesario conocer y abordar como se dan las experiencias de educación no sistematizada y no formales, la necesidad de investigar el cómo se transmiten las capacidades, las formas que no son aquellas de la escuela, son por demás centrales para entender muchos de los procesos de trabajo y aún más, aquellos que son los más ajustados de todos, o sea aquellos que están en el hacer de los profesionales.

6. Bibliografía

- Abbot, Andrew "The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor" Chicago University Press. Chicago, USA 1986.
- Barbier, J.M , Berton, F. Coord. "**Situation de travail et formation**" Ed. L'Hermattan . Francia 1996.
- Brunner, José J. "**Educación Superior, Investigación Científica y Transformaciones culturales en América Latina**". En "Vinculación de la Universidad con el Sector Productivo, Colección ciencia y Tecnología" N° 24. BID-SECAB-CINDA. Sto. de Chile 1990.
- Calmon Arruda, María C. "**Calificación versus Competencias**" Boletín Cinterfor. N° 149 Mayo-Agosto de 2000. Montevideo-Uruguay.
- Cornu, R. "**Retour sur la relation formation –emploi**" En "**Formation-Emploi**. N° 78 Abril-junio 2002. La documentation Française Céreq Francia.
- Desarrollo Humano en Uruguay **2001 Inserción internacional, empleo y desarrollo humano**. PNUD Uruguay CEPAL Oficina de Montevideo 2001.
- Dubar, C. (1996) "La sociologie du travail face à la qualification et à la compétence", **Sociologie du Travail, No.2**, Dunod, Paris.
- Figueira, C. "**Estructuras de Oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo 1991-1998**".
- Freidson, Elliot "**Professional Power: A study of the Institutionalization of Formal Knowledge**" Chicago University Press, Chicago USA 1986
- Gallart, María Antonia – Jacinto, Claudia "**Competencias laborales : tema clave en la articulación educación-trabajo**" Boletín Educación y Trabajo , año 6 N° 2. Diciembre 1995.
- González Leandri, Ricardo. "**Las Profesiones : Entre la Vocación y el interés Corporativo**". Editorial Catriel. Madrid – España, 1999.
- Guillén, M. "**Profesionales y Burocracia: Desprofesionalización, proletarización y poder profesional en las organizaciones complejas**". Revista Española de Investigaciones Sociológicas. N° 50 .España 1990.
- Hualde, Alfredo "**Sociología de las Profesiones: Asignatura pendiente en América Latina**" En Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo" Enrique de la Garza Toledo Coord. México, 2000.
- Katzman R. y Wormald G. **Trabajo y Ciudadanía** CEBRA 2002.
- Lemez, Rodolfo. "**La Pertenencia de la Educación . Un Estudio de prácticas y las opiniones de los egresados Recientes**". Serie de Informes de Investigación N° 13. Dpto. de Sociología-F.C.S 1994.
- Lescano, Graciela "Ser o no Ser: Es el desafío. La Profesión Químico Farmacéutico y las Farmacias Privadas" Trabajo final del Diploma de Especialización en Sociología del Trabajo. Dpto. de Sociología - F.C.S. Montevideo, 1996.-
- Llorens, C, Martí, J., Verd, J.M., (1997) "El debate social sobre la formación", Grupo QUIT, Universidad Autónoma de Barcelona, (policopiado)
- Prat, G. (2000) La calificación de la fuerza de trabajo urbana de Montevideo en 1996, Documento de Trabajo No.52, Depto. de Sociología, Fac. de Ciencias Sociales
- Rodríguez, J. y Guillén M. "**Organizaciones y profesiones en la sociedad contemporánea**". Revista Española de Investigaciones Sociológicas. N° 59 pg. 9-18 Madrid- España, 1992.
- Sarafatti Larson, Magali "**The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis**" Berkeley university of California Press. California USA, 1979

Stroobants, M. (1993) **Savoir-faire et compétences au travail. Une Sociologie de la Fabrication des aptitudes.** Edition de l'Université de Bruxelles, Belgique.

Tanguy, L. (1994) "Compétences et integration sociale dans l'entreprise", Rope et Tanguy, **Savoirs et compétences**, Harmattan, Paris.

Promesas incumplidas. Realidades y percepciones sobre el bachillerato, hoy

Adriana Marrero

I. Introducción

Uruguay es un país moderno y políticamente secularizado desde hace casi un siglo. Más del 90% de la población vive en centros urbanos y casi el 70% de su fuerza de trabajo se concentra en el sector terciario de la economía. De la mano del impulso modernizador de fines del siglo XIX, se creó un sistema educativo de inspiración liberal basado en la expansión territorial de una escuela pública, gratuita y obligatoria que tuvo como principal propósito, la conformación de una sociedad fuertemente integrada y homogénea. Una república joven cuya Constitución requería ciudadanos ilustrados y que pretendía que no hubiera entre ellos más diferencias que las de sus talentos y sus virtudes, debía asegurar para todos las avenidas universalistas hacia la conformación de una masa calificada de trabajadores y ciudadanos. Con el tiempo, y a través de idénticos principios de gratuidad, laicidad y obligatoriedad, la escuela fue extendiendo sus pretensiones de universalismo e igualdad mucho más allá de sus propios límites: hoy en día, hasta los posgrados académicos son gratuitos y a nivel de grado, de libre acceso. Pero el sistema escolar, al igual que la sociedad uruguaya, están lejos de ser, en los hechos, tan universalistas e igualitarios como les gusta mostrarse a sí mismos.

Hoy en día, y en el momento en que la mayoría de edad señala tanto el ingreso a la ciudadanía activa como al mundo laboral adulto, y cuando debieran estar terminando el bachillerato, la selección socioeconómica del alumnado es más que evidente: menos de la mitad llegan al bachillerato, y entre ellos, la tasa de asistencia de los jóvenes de hogares con mayores ingresos supera en más de tres veces a la de los pertenecientes a hogares más pobres; los jóvenes con padres con educación baja tienen, en relación con los hijos de padres más educados, una probabilidad nueve veces superior de haber abandonado el sistema escolar. Ni la obligatoriedad, ni la gratuidad, ni la laicidad, ni todas sus pretensiones de igualdad y universalismo, impiden a la escuela pública actuar, una vez más, como tamiz social. Mientras tanto, cada vez más frecuentemente, se levantan voces para responsabilizar a la educación formal por altas tasas de desocupación juvenil y por los altos índices de deserción y fracaso universitario.

La intención de este trabajo es la de interpelar al sistema educativo y en particular al bachillerato, en su pretensión de actuar como la avenida universalista por excelencia para la circulación y distribución equitativa de información sobre el mundo adulto al que los jóvenes están a punto de ingresar -ya sea como estudiantes universitarios, trabajadores, ciudadanos, y consumidores- y de constituirse como un lugar relativamente igualitario de aprovisionamiento de los conocimientos y las habilidades necesarias para su desempeño en cuanto tales. Nos proponemos mostrar que la enseñanza uruguaya y en particular el bachillerato, resultan intrínsecamente inoperantes en cuanto a contrarrestar el peso de las desventajas derivadas de la procedencia de clase, de la ajenidad respecto de grupos privilegiados y sus circuitos exclusivos de información y apropiación de ventajas, y de las desigualdades que resultan de las diferencias de género. *Visto así, resulta harto discutible la pertinencia de intentar paliar las eventuales debilidades del sistema a través del simple recurso a cambios en los planes de estudio.*

II. El bachillerato como problema

II.1 Números sobre el bachillerato uruguayo¹

El bachillerato de Enseñanza Secundaria crece a tasas aceleradísimas. Entre 1985 y 1999 la matrícula creció casi un 57%, llegando en ese último año, casi a 85.000 asistentes, 37 mil en Montevideo y 48 mil en el Interior. La tasa neta de escolarización en el nivel alcanza el 44.9%, con una diferencia por áreas favorable a Montevideo, que supera apenas el 50%, contra el casi 40% del Interior. El sistema presenta altos porcentajes de rezago en todos los niveles. Para el grupo de edad de entre 15 y 17 años, que correspondería teóricamente al bachillerato, un 17,3% está cursando todavía el Ciclo Básico de Secundaria. Más de la cuarta parte de los jóvenes de esa categoría de edad no sigue estudios formales. La cobertura y rezago varían entre hombres y mujeres: estas últimas registran 15 puntos porcentuales más que sus coetáneos varones en la tasa neta de escolarización para el bachillerato, lo que se debe en parte a sus menores tasas de rezago (25.6% en comparación con el 32.4% de los varones) y en parte a su mayor permanencia dentro del sistema (30.2% de los varones ya han abandonado los estudios formales, en comparación con el 21.9% de las mujeres).

Si no consideramos la edad de los asistentes al bachillerato, (escolaridad bruta) obtenemos igualmente una distribución etaria relativamente homogénea: más del 62% tienen menos de 18 años, y casi el 90% tienen 20 o menos. El 56% de los estudiantes –no importando su edad– residen en Montevideo. En cuanto a la condición de actividad de los estudiantes, el 70% de los asistentes son inactivos, uno de cada cinco trabaja (20.1%) y uno de cada diez (9.5) busca trabajo. La condición de activo presenta variaciones importantes según la edad de los asistentes. Mientras que en el tramo de 15 a 17 años el 87.8% son inactivos, o sea que ni trabajan ni buscan trabajo, ese porcentaje desciende a menos de la mitad (41,8%) entre los que tienen 18 y más años. Entre los estudiantes de 18 y más años, presentan la condición de ocupado el 41.2% y son buscadores de trabajo el 16.9%. *Esto quiere decir que casi el 60% de los asistentes al bachillerato que tienen 18 años y más, pertenecen a la población económicamente activa.* Además, y como era previsible, por la mayor proporción de extra edad y por la procedencia socioeconómica del alumnado, la tasa de actividad de los estudiantes es más elevada entre los asistentes a establecimientos públicos (32,6%) que entre los asistentes a privados (13.3%).

Con todo, el aspecto más destacable de la cobertura del bachillerato lo constituye la estrecha relación que guarda con todas las variables significativas desde una perspectiva reproductivista: el nivel educativo de los padres, el NBI, y la distribución de la matrícula según ingreso del hogar, hablan de un sistema escolar que selecciona, principalmente, según clase.

Las tres cuartas partes de los jóvenes pertenecientes a hogares con un alto capital cultural (trece o más años de educación formal de sus padres) cursan el bachillerato en las edades correspondientes, y en estos hogares, menos del 5% ha abandonado sus estudios antes de los 17 años. En el otro extremo, a los 17 años ya ha abandonado el sistema educativo formal el 40% de los jóvenes de hogares con capital cultural bajo (seis años o menos de educación formal). Entre extremos, la probabilidad de haber abandonado el sistema es, para los hijos de padres con educación baja nueve veces superior al de los jóvenes con padres más educados. Además, menos del 14% de los jóvenes de entre 15 y 17 años pertenecientes a hogares con NBI asisten al bachillerato, en comparación con el 51% proveniente de hogares con NBS. Casi el 58% de los jóvenes de entre 15 y 17 años que provienen de hogares con NBI ha abandonado el sistema educativo. Las mismas consideraciones surgen de la

1 Se siguen en este apartado los datos producidos por ANEP-MesyFod y UTU-BID (2001), pero no, necesariamente, la interpretación que de ellos hacen sus redactores.

distribución de la matrícula según quintiles de ingreso. La tasa de asistencia al bachillerato alcanza entre los jóvenes pertenecientes al quinto quintil (el 20% superior) al 77.3%, lo que representa una tasa más de tres veces superior de la presentan los jóvenes pertenecientes al 20% más pobre de la población, donde menos de la cuarta asiste al bachillerato. En cuanto a la probabilidad de abandono, la tasa que presentan los jóvenes más pobres es siete veces mayor a la de los que pertenecen al quintil superior (43.7% frente al 6.3%)²

Más allá de sus pretensiones universalistas, del bachillerato se encuentra excluida la gran mayoría de los jóvenes más pobres y la mayor parte de los jóvenes en edad de cursado. Pero además, a la selectividad del nivel hay que agregar la segmentación que resulta de una distribución de la matrícula entre establecimientos públicos y privados directamente relacionada con el nivel de ingresos de las familias. El subsistema privado cubre en total, en el Bachillerato, al 15.5% de la matrícula del nivel, está aquí el 40% de los jóvenes pertenecientes al quintil superior de ingresos, contra el 1.3% del quintil inferior.

II.2 El bachillerato como lugar de confluencia de expectativas

Para la casi mitad de los jóvenes uruguayos que han logrado llegar hasta allí, el bachillerato general es un lugar de encrucijadas; el último paraje conocido del trayecto escolar. Superarlo, supone enfrentar la decisión de elegir, un poco a ciegas, uno de entre varios senderos que se bifurcan. Alrededor de la mitad ingresará a la universidad, sea como parte de un plan de más largo alcance, sea como forma de postergar decisiones vocacionales o laborales; los otros abandonarán el sistema educativo, quien sabe si para siempre. En esas categorías hay quienes buscan integrarse, si no lo han hecho ya, al mercado de trabajo, procurando combinar la actividad laboral con la estudiantil. Pero cada uno de estos tránsitos –hacia la universidad, hacia el trabajo, o a una combinación de ambos– es particularmente difícil para el bachiller. De los que ingresan a la universidad, alrededor del 50% desertarán sólo en el primer año; los que buscan trabajo, sufrirán una tasa de desempleo tres veces y media superior al promedio nacional y un tiempo de espera para conseguir empleo que es el mayor de toda Latinoamérica (Diez de Medina, 2001). *Con relativa independencia de cuáles sean las causas de estos fenómenos, para los jóvenes concretos constituyen mensajes sobre sus conocimientos, sus habilidades o su valía, que interpretarán casi con seguridad, en clave de fracaso personal.*

Desde este punto de vista, las explicaciones causales a nivel macro no pueden dar cuenta por completo del problema de la articulación entre niveles y sistemas, porque con frecuencia son las interpretaciones subjetivas que los actores realizan de esos fenómenos estructurales, las que llevan a la adopción de estrategias individuales y colectivas que pueden contribuir a alimentar círculos viciosos de difícil visualización. Parece claro, por ejemplo, que buena parte de las dificultades del tránsito desde el mundo escolar hacia el mundo del trabajo puede ser imputada a causas estructurales relacionadas con el ciclo económico y con la dinámica de la generación de empleos; pero estos factores no parecen suficientes para explicar las diferencias comparativamente abrumadoras de las tasas juveniles de desempleo uruguayas en relación a otras de la región y a otros grupos de edad, ni la debilidad de las estrategias juveniles apoyadas en la educación formal, en su intento de hacerles frente. Por otro lado, la difícil transición hacia unos estudios universitarios para los cuales, se ha diseñado especialmente el bachillerato de Enseñanza Secundaria, deja en pie la cuestión de por qué parece ser tan dificultoso, en Uruguay, no sólo el tránsito hacia el trabajo o hacia la universidad sino, en general, el pasaje de los jóvenes hacia el mundo adulto. Por eso hemos decidido situarnos en este lugar que consideramos privilegiado, el del *bachillerato como lugar de encrucijadas, de encuentros y desencuentros, donde*

2 Ibídem

convergen el sistema escolar, el ámbito universitario, el mundo del trabajo, y los estudiantes en el momento de su llegada a la mayoría de edad, para delinear las representaciones de cada uno de estos actores dentro de cada uno de esos universos de significación, e indagar en las coincidencias y divergencias de las expectativas recíprocas que cada uno de ellos mantiene entre sí, y por las cuales, idealmente, orientan su acción, dentro unas constricciones y habilitaciones estructurales dadas, que sirven de marco y de límite a la interpretación de aquellas.

La pertinencia de las visiones, representaciones y expectativas radica aquí en que, más allá de su valor como constructos para la investigación, constituyen en sí mismas fuentes de información o desinformación para la toma de decisiones juveniles relevantes en la composición de sus estrategias y planes de corto y mediano alcance. Altos niveles de discrepancia entre las expectativas recíprocas de los actores -bachilleres, profesores de enseñanza media, profesores universitarios y empresarios- podrían conducir a los jóvenes a la adopción de estrategias que, en lugar de acercarlos, los alejen de los fines que buscan conseguir. Las dificultades para el acceso a la información y a la interpretación de aquellas expectativas, y como consecuencia la eventual imposibilidad de llenarlas, podrían constituir factores explicativos adicionales tanto del fracaso universitario como de la alta desocupación juvenil. Convencidos de la vigencia real del imaginario liberal a partir del cual se ha ido edificando su propia escolarización, y por lo tanto, del universalismo, de la igualdad de oportunidades y de la valoración del mérito en unos mundos (laboral y académico) que imaginan abiertos, enfrentan sus sucesivos fracasos como mensajes sobre las propias insuficiencias más que como indicadores, bien de la debilidad o estrechez del mercado de empleo, bien de la existencia de mecanismos particularistas -clasistas, sexistas, endogrupales o de cualquier otro tipo- ocultos pero operantes. Esto adquiere significación si se considera que esos mensajes sobre los desajustes -reales o no- entre sus conocimientos, habilidades y hábitos y lo que el mundo adulto parece esperar, les llegan a los jóvenes en momentos biográficamente cruciales: al ingreso a la universidad, o ante la consecución de su primer empleo. Ambos momentos constituyen hitos de relevancia en la vida de cualquier persona y son instancias de ruptura en relación a la vida anterior de los jóvenes.

El hablar de reciprocidad de las expectativas no supone sostener la simetría entre los actores. Insertos en una estructura económicamente desigualitaria, políticamente asimétrica y caracterizada por la coexistencia de múltiples matrices que diferencian y segmentan categorías sociales, cada una de ellas sometida a valoraciones también diferenciales, los actores no pueden ser vistos como jugando en pie de igualdad. En general y para simplificar, son los jóvenes los que se encuentran peor posicionados en esta red de relaciones. Relativamente privados de poder económico y político y de influencia social, son ellos quienes deberán tomar principalmente en cuenta las expectativas de los demás actores, en la medida en que de estos esperan empleos y promociones. No ocurre lo mismo a la inversa, aunque las expectativas de empresarios y universitarios puedan ajustarse, a la larga, a las características de la población juvenil. Sin embargo, a la vez que jóvenes, estos participan también, como hijos, familiares o "conocidos" de los beneficios de las redes de influencia y poder de sus familias de origen. La segmentación social viene así a definir circuitos de relacionamiento, información, privilegio y apropiación ventajosa de recompensas sociales, de claros efectos reproductores, ligados a veces a la clase, otras a grupos más bien estamentales o a redes de poder político.

A nuestros efectos, es posible delinear diferentes circuitos de información, valoraciones y expectativas: uno, que comparten empleadores y que predomina en el contexto empresarial; otro, que circula entre los medios universitarios y académicos; otro más, el de las familias alejadas de los ámbitos anteriores. Finalmente, con escasísima relación con todos los anteriores, el de los educadores y enseñantes, que transmiten a los jóvenes unas ideas muy frecuentemente equivocadas sobre la naturaleza del conocimiento y del quehacer intelectual y científico, a la vez que muestran dificultades para constituirse en modelos adultos significativos también como trabajadores. La mayoría de las fami-

lias permanecen excluidas de los dos primeros circuitos. Ajenas a los actuales procesos de mutación científico-tecnológica, a los cambios en las calificaciones y en las nuevas formas de organización del trabajo, y alejadas del quehacer universitario, tienen hoy grandes dificultades para orientar eficazmente el tránsito de los jóvenes hacia la educación terciaria o hacia el campo laboral. Así, es verosímil que los mayores, compartiendo con sus hijos su propia experiencia laboral pasada o presente, terminen transmitiendo ideas equivocadas sobre la realidad que les tocará enfrentar. Carente de experiencia y de orientación, el grupo de pares tampoco es buen socializador en estas cuestiones.

La diferenciación de circuitos a la que nos referíamos está sometida ella misma a los efectos de la segmentación social. Si bien hemos hablado de los jóvenes bachilleres en general, es evidente que nos hemos estado refiriendo a aquellos jóvenes que no han debido abandonar la escolarización por las presiones derivadas de la necesidad de incorporarse al mercado laboral. Pero al mismo tiempo, es obvio que no todos ellos se encuentran al margen de los circuitos de información que facilitan una inserción laboral o académica favorable. Los hijos de empresarios y reclutadores de personal por una parte, y los de los académicos por la otra, sí participan de la información, el conocimiento y la influencia que actuarán como facilitadores de la concreción de sus estrategias individuales o familiares. La heterogeneidad de los grupos sociales a la que nos referimos -empresarios, empleados de alto y mediano rango, docentes universitarios de ingresos a veces modestos- nos previenen de designarlos como conformando una única clase y mucho menos -en el caso uruguayo- se los puede pensar como compartiendo un único universo de ideas y perspectivas vitales. Pero todos ellos se encuentran mejor posicionados que el resto de la sociedad para transmitir a sus hijos y facilitar para ellos los conocimientos y las informaciones que les serán de utilidad en uno u otro ámbito.

La invisibilidad y por lo tanto, la mayor eficacia de los mecanismos particularistas por los que se procesa la apropiación diferencial de información, influencia, poder y acceso a cargos, se encuentran garantizados por el fundamento de legitimidad en el que supuestamente descansan: la selectividad “puramente académica” de un sistema educativo formalmente universalista, igualitario y abierto.

Afirmamos aquí, que *los estudiantes de bachillerato a punto de egresar, tienen creencias parcialmente equivocadas sobre las expectativas que, tanto los empleadores como los universitarios, mantienen sobre sus desempeños deseables en uno u otro ámbito. Nos propusimos mostrar, además, que ello se debe en parte a la defectuosa comunicación de las expectativas de parte del sistema universitario, al mantenimiento de un denso velo de reserva sobre los criterios aplicados para la selección de personal en el caso de los empresarios, y al virtual encapsulamiento del sistema educativo respecto de las transformaciones y demandas del mundo exterior.* Sistematizaremos algunas de estas discrepancias de percepción entre los distintos actores; pero a un nivel de abstracción más elevado, todas ellas parecen remitir a un mismo eje: *la que deriva de la creencia en el universalismo, el credencialismo y el mérito para el ingreso y la promoción dentro de mundos inspirados por otros principios y regidos por otras reglas.* Ignorados por los propios docentes de la enseñanza media, son estos principios y reglas los que permanecen ocultos para la gran mayoría de los jóvenes, tras las promesas de logro que guían las cada vez más prolongadas y complejas trayectorias educativas.

El sistema educativo, en particular el subsistema público, se ha mostrado a sí mismo, -y lo sigue haciendo con cierto éxito- como la vía universalista por excelencia en el aprovisionamiento de mérito y acceso a las recompensas sociales más valoradas. Sin embargo, al término del bachillerato, la selección social del alumnado es más que evidente: hay una relación de tres a uno en la tasa neta de escolarización entre quintiles extremos, y de nueve a uno entre extremos de la distribución del nivel educativo de los padres. A pesar de la selectividad económica y cultural que en los hechos practica, el sistema no ha perdido, con todo, su pretensión de universalismo. Y aunque cuenta con una población ya seleccionada de jóvenes, no logra hacer circular entre todos ellos el tipo de información -ni en calidad ni en cantidad- que requieren para hacer frente a las expectativas en los ámbitos en los que

debería desembocar su pasaje por el bachillerato: el laboral y el universitario.

Como preámbulo del mundo adulto y como instancia de preparación para el mundo de la universidad y del trabajo, el bachillerato público puede ser interpelado, además en su pretensión igualitarista, como un lugar relativamente equitativo de aprovisionamiento de saberes y habilidades pertinentes. Para que ambas pretensiones (universalismo e igualitarismo) puedan realizarse, es un requisito el que el sistema se mantenga abierto y en contacto con los mundos adultos a los que supuestamente debe franquear el acceso: el universitario y el del trabajo. Pero como ya hemos mostrado en otra parte³, *el bachillerato es hoy una gran vía “estrangulada” por la que no circula información ni relevante ni pertinente sobre el mundo post-secundario*. La información fluye, igualmente por otros circuitos, a través de los casi invisibles vasos capilares que pocos advierten y que a pocos, sólo a los muy cercanos, beneficia. Para los más, el espacio supuestamente universalista al que todavía acuden en busca de las provisiones de siempre, se ha convertido en un punto muerto al que no llegan los insumos necesarios para orientar las propias acciones futuras con chances de éxito.

Si el bachillerato falla como avenida universalista e igualitarista, también falla en los códigos con los que trasmite todo lo que es conocimiento relevante en el mundo académico o laboral. Aunque se ha señalado con frecuencia la función de cumplen los sistemas educativos en la socialización diferencial del alumnado según destinos laborales y académicos prefijados por su origen social, tal vez pocas veces sea tan evidente como en el caso uruguayo, la desconexión entre los códigos de relacionamiento según los cuales transcurre la interacción en el medio académico y laboral y los que rigen dentro de la vida liceal. La enseñanza media superior no puede socializar a las generaciones de futuros trabajadores que hoy tiene en sus aulas para desempeñar sus papeles como empleados, funcionarios, profesionales o científicos, técnicos o gerentes, porque desconoce y los conocimientos y las pautas de relacionamiento que son válidas en cualquiera de esos ámbitos. Ni la ciencia, ni la técnica, ni la alta cultura, ni la cultura popular, ni las relaciones laborales, tienen formas de manifestación reconocibles dentro del espacio liceal, porque lo que allí dentro se define como tales cosas, no es reconocido por los ámbitos en los cuales ellas se practican realmente. Los códigos en los que se trasmite el saber de los docentes es un código exclusivo de la cultura y la institución a la que los docentes pertenecen. Difícilmente pueda jugar un papel sustantivo más allá del que en los hechos desempeña como parte de los mecanismos de su propia reproducción.

En síntesis, nos propusimos discutir estas cuestiones a partir de las perspectivas que distintos actores —estudiantes, profesores, universitarios y empresarios— mantienen con respecto al bachillerato como espacio de distribución de saberes pertinentes y relevantes para cada uno de los universos de significación a los cuales dichos actores pertenecen, y la evaluación que dichos actores hacen en cuanto al logro de los propósitos que el propio sistema educativo reivindica para sí. El supuesto de que las expectativas de los actores se conforman recíprocamente, y condicionan los cursos de acción no permite olvidar que éstas son, ante todo, acciones situadas, sometidas a las reglas y los recursos estructurales en una sociedad dada, la uruguaya entre estos dos siglos, en el contexto de los cuales se las interpreta.

II.3 Los objetivos

1. Contribuir a la evaluación del bachillerato en cuanto a su capacidad de socialización de jóvenes con vistas a su ingreso al mundo adulto, como proveedor universalista y equitativo de las bases afectivas, sociales, metodológicas, cognitivas y metacognitivas necesarias para enfrentar los arduos procesos de selección de personal en el ámbito laboral, o para poder salvar las

3 Marrero, A., (2002)

- discontinuidades con el siguiente nivel de estudios.
2. Describir y analizar las percepciones y expectativas que los agentes externos e internos al sistema educativo mantienen sobre sus procesos y sus productos, desde el punto de vista de los requerimientos y habilidades positivamente valoradas desde su propio universo de significación.
 3. Detectar mecanismos no manifiestos pero operantes tanto en la selección de bachilleres en el campo laboral, como en la promoción y selección que se produce en el transcurso de la vida universitaria, en particular durante los primeros años.
 4. Proveer de información confiable y pertinente recolectada de fuentes primarias y tomando en cuenta los intereses y perspectivas de los propios actores, a fin de contribuir a la toma de decisiones en la planificación, formulación e instrumentación de proyectos educativos, en especial en la redefinición del papel del bachillerato.

III. Supuestos metodológicos

Como es ya sabido, en el marco de su teoría de la estructuración, Anthony Giddens⁴ distingue cuatro niveles en los cuales puede realizarse la “inserción metodológica” del investigador social:

1. Elucidación hermenéutica de marcos de sentido
2. Investigación del contexto y la forma de conciencia práctica (lo inconsciente)
3. Identificación de los límites del entendimiento
4. Especificación de regímenes institucionales.

De un modo u otro, el diseño remite a los cuatro niveles, aunque se sitúa más explícitamente en los tres primeros. El primero de ellos, el momento hermenéutico, usualmente desechado por la sociología cuantitativista por considerarlo meramente descriptivo y no generalizable, es intrínseco a cualquier abordaje empírico y subyace necesariamente a todos los enfoques. En esta investigación adquirió una especial relevancia en la medida en que nos propusimos “responder porqués que nacen de la *ininteligibilidad mutua de marcos de sentido divergentes*”⁵ a través de la dilucidación de las características del modo de entendimiento de los agentes y de las razones que los mueven a actuar. Este tipo de investigación, característica de la etnografía, es, al decir de Giddens, “explicativo en un sentido amplio”, ya que permite “esclarecer enigmas que se presentan cuando los individuos de cierto escenario cultural se encuentran con los que pertenecen a otro escenario que es muy diferente en ciertos aspectos”⁶; permite, en suma responder a la pregunta: “¿Por qué ellos actúan (piensan) así?”⁷ Son explicaciones de este tipo a las que arribamos a través del acceso e interpretación de los universos de significado de grupos diferentes, y con escaso contacto entre sí. Por otra parte, la conciencia práctica de los agentes investigados, aunque implícita, sólo puede tener ocasión de emerger ocasionalmente, las más de las veces a través de omisiones más que de declaraciones, más como alternativas o situaciones no realizadas ni imaginadas que como narraciones sobre cursos de acción efectivamente emprendidos o por emprenderse. A partir de la explicitación de los significados y contextos resultantes de los análisis en los niveles precedentes, se intentó señalar al menos algunos de los límites del entendimiento de los actores en su situación y en el contexto de interacción recíproca con los demás, procurando evitar, como recomienda Giddens, recurrir al funcionalismo para conec-

4 Giddens, A., (1995), p. 351

5 *Ibíd.* Las cursivas son nuestras

6 *Ibíd.*, p. 357

7 *Ibíd.*

tar ambos niveles. En este enfoque, tanto las consecuencias no buscadas de la acción como las condiciones inadvertidas deben, más bien, remitirse a los contextos de interpretación de los agentes actuando diestramente según las propiedades estructurales del sistema en cuestión. Aquí interesaba detectar los límites que condicionan ciertas tomas de decisiones y los procesos reflexivos sobre ellas, que realizan los jóvenes uruguayos en tanto actores en un momento crucial de sus biografías.

De este modo, se adopta la perspectiva de la complementariedad de los métodos cuantitativos y cualitativos. Tan constitutiva de la situación social es el carácter objetivo de la estructura y la transparencia de las manifestaciones de los participantes en la interacción (aprehensibles por “cuantitativos”), como lo es el carácter contextual del significado de tales manifestaciones (lo que objeto de abordajes “cualitativos”). Las acciones humanas son, ante todo, “acciones situadas” y como tales, simultáneamente producto y productoras de una estructura social que, no obstante, se presenta a los actores involucrados en la interacción como objetiva y externa. Los procesos de estructuración social a partir de la condensación de prácticas particulares pero recurrentes, no son disociables -sino analíticamente- del proceso recíproco del condicionamiento estructural de las acciones.

Parafraseando a Wilson⁸: Las acciones situadas se producen a través de mecanismos de interacción social que están desprendidos del contexto pero a la vez son sensibles a él; la estructura social es usada por los miembros de la sociedad para volver inteligibles y coherentes sus acciones en situaciones particulares. En este proceso, la estructura social es un recurso esencial para la acción situada, pero a la vez es producto de ésta; mientras tanto, la estructura social es reproducida a través de las prácticas como una realidad objetiva que condiciona la acción. A través de esta relación reflexiva entre estructura social y acción situada, la inteligibilidad mutua de una conducta, se consume por la explotación de la dependencia contextual de un significado. Para decirlo con mayor claridad: no es posible prescindir unilateralmente de cualquiera de los dos enfoques, ni el de la estructura, ni el de la acción, (ni, por tanto, de cualquiera de los dos métodos —el cuantitativo y el cualitativo-) porque ambos niveles se constituyen y remiten recíprocamente.

III.1 Actores consultados e instrumentos aplicados

1. Los estudiantes de bachillerato, en el momento de su inminente egreso. Se aplicó una encuesta semicerrada a una muestra intencional de 339 estudiantes de sexto año de liceos públicos y privados de Montevideo. El muestreo no permite inferencia estadística, pero ha tenido un considerable rendimiento heurístico. Aproximadamente el 50% de los consultados agregó comentarios susceptibles de análisis cualitativo.
2. Los agentes internos al sistema de enseñanza media, en especial los profesores de bachillerato, directores y subdirectores de establecimientos con nivel de bachillerato. Se instrumentaron grupos de discusión en los mismos liceos donde se aplicó la encuesta estudiantil. Los directores y técnicos de las ATD (Asambleas Técnico Docentes) fueron entrevistados.
3. Los servicios educativos receptores de bachilleres, a través de los responsables de las unidades vinculadas al ingreso de estudiantes: unidades de apoyo pedagógico, coordinadores de ciclos básicos y asistentes académicos. Se realizó por lo menos una entrevista en cada una de las Facultades de la Universidad de la República.
4. Los seleccionadores de personal y las empresas demandantes de trabajadores con niveles medios de calificación y reclutadoras de jóvenes bachilleres. Se aplicaron ocho entrevistas pautadas en el mundo empresarial: dos a gerentes de recursos humanos de empresas dinámicas del medio, cuatro a titulares o responsables de empresas reclutadoras de personal de primera línea, una

8 Wilson, T., (s/f)

a una técnica del programa gubernamental de fomento al empleo juvenil “Opción Joven”, y una a un representante de la Asociación de Dirigentes de Personal del Uruguay.

En suma, *la estrategia, cuantitativa, estuvo encaminada a facilitar la triangulación, tanto de técnicas -entrevistas en profundidad, grupos de discusión, análisis de documentos, encuestas estandarizadas, y fuentes estadísticas secundarias- como de grupos consultados -estudiantes, profesores, universitarios y empresarios-.*

IV. Perspectiva teórica

Se recorrió la literatura producida desde la década de los noventa en América Latina sobre la relación entre educación y trabajo, buscando los lineamientos heurísticamente más rendidores para examinar, bajo una única luz, la transición de los jóvenes hacia el mundo laboral y universitario. Una de las hipótesis iniciales, alineada con los principales hallazgos en la materia, consistía en sostener que también en Uruguay se había producido una confluencia de las expectativas de los mundos laboral y académico hacia competencias “generales”, poco especializadas y de muy buena calidad. Contrariamente a las tendencias de décadas anteriores, que señalaban la conveniencia de instrumentar diseños curriculares diferenciales para jóvenes con destinos postsecundarios también diferentes (educación técnica para un ingreso inmediato al mundo del trabajo; educación general para proseguir estudios universitarios), se habría llegado ahora a acuerdos tácitos sobre la conveniencia de una formación general sólida, fundada más en principios que en su forma concreta de aplicación, en la ciencia más que en la tecnología, en la resolución de problemas nuevos más que en el aprendizaje de operaciones concretas, en la adaptabilidad y el cambio más que en la especialización y la estandarización, y en el desarrollo de la capacidad de negociación y diálogo. Se iría hacia un modelo unificado de ciudadano-productor-consumidor capaz de adaptarse a los rápidos cambios tecnológicos y científicos, de examinar críticamente las consecuencias de la innovación técnica, y de discutir y negociar con otros.

Esta polifonía teórica acerca de las ventajas de la educación “generalista” sobre la “especializada”, provenía también desde un abanico amplio de campos: desde la educación, desde los estudios sobre ciudadanía, sobre el trabajo, y sobre consumos culturales. Desde la *teoría del currículo*, por ejemplo, Gimeno Sacristán, dice que *“Nadie duda que la educación básica de un ciudadano debe incluir componentes culturales cada vez más amplios, como facetas de una educación integral. Un abanico de objetivos cada vez más extenso para las instituciones educativas básicas que afectan a todos los ciudadanos implica un curriculum que comprenda un proyecto socializador y cultural también amplio. No olvidemos que esa educación básica no sólo es la educación obligatoria, sino que la propia enseñanza media está siendo para buena parte de jóvenes un nivel básico”*⁹. También las formas participativas de *ciudadanía* constituyen líneas argumentales fuertes a favor de la educación general. La participación política y ciudadana, en el campo local, pero también ahora en el nuevo terreno global, obligaría a desarrollar habilidades de argumentación y crítica con vistas a debates que se avizoran como cada vez más frecuentes y decisivos. No es pertinente aquí el aventurar si los debates públicos serán efectivamente más frecuentes, o si las sociedades modernas caminarán hacia formas más bien caracterizadas por el privatismo civil. Independientemente de cómo transcurran en los hechos los debates político-prácticos, de deseárselo, cualquier persona debería encontrarse en condiciones de participar en ellos. Y eso requeriría de una formación sólida y amplia, que comprenda tanto las humanidades como las ciencias naturales y básicas, las competencias comunicativas y sociales tanto como las de razonamiento abstracto, etcétera. Finalmente, *el mundo laboral* también

9 J. Gimeno Sacristán, (1989) p. 69.

mira hoy hacia la educación general. Como se señala una y otra vez, (Gallart, Medrich, Tedesco, Lorino, Handy), la terciarización, los modelos postfordistas de producción y la innovación, delinean un mundo del trabajo cada vez más dinámico, cambiante y demandante de flexibilidad y creatividad ante los cambios científicos y tecnológicos, lo que desmiente la necesidad de delinear trayectorias educativas excesivamente especializadas y adecuadas a procedimientos destinados a obsolecer con rapidez. Una educación más general estaría proveyendo las bases sobre las cuales asentar los procesos de recualificación y actualización, que, como consecuencia del acelerado cambio técnico, son cada vez más frecuentes. En esta perspectiva, las trayectorias educativas ya no pueden ser diferenciadas, porque los conocimientos y habilidades que requieren los distintos destinos ocupacionales, académicos y vitales ya no son tan diversos.

Se configura entonces un panorama donde todo -las demandas provenientes del ámbito laboral, los nuevos modelos de ciudadanía participativa, la responsabilización personal por los efectos sociales y medioambientales de las decisiones de consumo, etc.- termina por converger, una vez más, en forma de expectativas, en el sistema escolar. Y es entonces que aparecen los rediseños curriculares supuestamente adaptados a todas esas demandas, y algunas más. Los currículos son cada vez más amplios, más abarcativos, o como suelen denominarse, “comprehensivos”, y pueden llegar a incluir un abanico tan variado y abierto como el que sigue¹⁰:

1. Artes y oficios, que incluyen la literatura, la música, las artes visuales, la dramatización, trabajo con madera, metal, plástico, etc.
2. Estudios sobre medio ambiente, que comprenda los aspectos físicos, los ambientes construidos por el hombre y que mejoren la sensibilidad hacia las fuerzas que mantienen y destruyen el medio.
3. Destrezas y razonamiento matemático, con sus aplicaciones, que tienen relaciones con otras áreas: ciencia, tecnología, etc.
4. Estudios sociales, cívicos y culturales, necesarios para comprender y participar en la vida social, incluyendo los sistemas políticos, ideológicos y de creencias, valores en la sociedad, etc.
5. Educación para la salud, atendiendo a los aspectos físicos, emocionales y mentales, que tienen repercusiones y relaciones también con otras áreas.
6. Modos de conocimiento científico y tecnológico con sus aplicaciones sociales en la vida productiva en la vida de los individuos y de la sociedad.
7. Comunicación a través de códigos verbales y no verbales relacionados con el conocimiento y los sentimientos, que, además de las destrezas básicas de la lengua, se ocupe de la comunicación audiovisual, de los medios de comunicación de masas, de su significación en la vida diaria, en las artes, etc.
8. Razonamiento moral, actos, valores y sistemas de creencias, que seguramente deben estar incorporados en otras áreas y en la vida diaria de la clase, más que formar un cuerpo curricular propio con fines de indoctrinación.

No hace falta terminar de leer la enumeración precedente para comenzar a percibir la tensión entre la colosal dimensión de la empresa y las posibilidades de su consecución por parte de unos sistemas educativos que provocan ya –aún con objetivos menos ambiciosos- altos grados de insatisfacción. Y es que, si el paradigma generalista está ahora en auge, y si eso ha dado lugar al ascenso de los currículos “comprehensivos”, ha sido en parte debido a esta especie de círculo vicioso que genera la perpetua insatisfacción que la escolarización (diferenciada o no) produce en casi todos: padres, alumnos, empleadores, y, sistemáticamente, docentes del siguiente nivel. No importa qué reforma

10 Stilbeck, citado por Gimeno Sacristán, (1989), p. 71-72.

se implemente, qué cambios de plan, la escolarización termina siempre por no conformar. Esto se debe en parte, al hecho de que se suele pedir al sistema escolar que haga cosas que simplemente no puede hacer, tales como garantizar un puesto de trabajo a la salida de cada nivel. Pero entonces, y con más razón, ¿por qué, si el sistema educativo no cumple bien y de modo equitativo con lo que debe hacer hoy, habría de hacer mejor lo que le encarguen mañana, si eso es, además, más: más complejo, más abarcativo, más sólido, más creativo? ¿Por qué, además, pese a esa perpetua insatisfacción con el sistema educativo, padres, alumnos y empleadores siguen apostando por él, cada vez más, cada vez por más tiempo?

Parte de la respuesta a esta pregunta, y eso es lo que deseamos plantear aquí, se encuentra en el tremendo poder que el imaginario social sobre la educación y sobre el papel de los sistemas educativos ha venido teniendo en la conformación e integración de las sociedades modernas, y en particular, en la uruguaya del último siglo. Para ello, hemos vuelto mucho más atrás, hacia la forma de concebir la educación en la sociología clásica weberiana y la relación entre los tipos de educación y sus fundamentos de legitimidad.

IV.1 Educación, cosmovisión y religiosa y conformación de las élites en Max Weber

Según Weber, las instituciones educativas, al igual que las religiosas, -llamadas ambas “asociaciones hierocráticas”- tienen un tremendo poder ordenador que logran a través de la coacción psicológica que imponen a sus miembros. “La hierocracia es el poder más fuertemente estereotipador que *existe*”¹¹, dice Weber; sus normas son, para el dominado, *inquebrantables*, lo que potencia al máximo su influencia también en las estructuras económicas: “como estructura de dominio y mediante su peculiar reglamentación ética de la vida suele influir sobre la esfera económica de un modo incomparablemente más profundo que como una comunidad de tipo económico”¹². Y es que, significativamente, las hierocracias se caracterizan, justamente, por ejercer su dominio a través de la coacción psicológica, prometiendo o negando “bienes de salvación”¹³, del tipo que ellos sean, mundanos o extramundanos, o, a nuestros efectos, religiosos, educativos, o profesionales, dispensas, titulaciones o acreditaciones¹⁴.

Con todo lo influyentes que pueden llegar a ser consideradas independientemente una de la otra, la orientación religiosa y la educativa se encuentran además, estrechamente vinculadas entre sí, lo que contribuye a potenciar sus efectos. Las posturas sobre las actitudes hacia el mundo y las posibles formas de relacionamiento con él, que constituyen elementos fundamentales de toda cosmovisión religiosa, tienen una relación estrecha con la definición de qué cosas vale la pena conocer, cuáles hay que transmitir, cuáles pueden ser utilizadas y con qué propósitos¹⁵.

El tipo de educación generalista que describe Weber en *Los literatos chinos* corresponde a una visión confuciana de la vida y adquiere significación cultural en el contexto del confucianismo; la educación especializada a la que refiere en tantos textos, se corresponde con la cosmovisión

11 Weber, M., (1944), v. IV, p. 326

12 *ibid.*, p. 325

13 “Para el concepto de *asociación hierocrática* no es característica decisiva la clase de los bienes de salvación ofrecidos, -de este mundo o del otro, externos o internos-, sino el hecho de que su administración pueda constituir el fundamento de su dominación espiritual sobre un conjunto de hombres”. *Ibid*, v. I., p. 56.

14 : “Por *asociación hierocrática* debe entenderse una asociación de dominación, cuando y en la medida en que se aplica para la garantía de su orden la coacción psíquica, concediendo y rehusando bienes de salvación (*coacción hierocrática*)” *ibid.*, v. I., p. 54.

15 Marrero, A. (2002b).

calvinista que contribuiría a impulsar la primera acumulación capitalista. Cada una de ellas mostrará una “afinidad electiva” con tipos también característicamente distintivos de estructuras económicas y relaciones sociales; los que además, en tanto tipos “ideales”, pueden concebirse independientemente de los momentos sociohistóricos de su primera aparición.

Pero el elemento central que define la importancia de cada uno de los tipos de educación es su relación con la constitución de las *élites* para tipos de dominación, dados a través de la conformación de un tipo de personalidad acorde y característico. Es, en este aspecto, desigualador de la educación el que entra en tensión con las pretensiones universalistas de los sistemas educativos. Y es en este aspecto que cobra interés el planteo weberiano.

En síntesis, hay importantes diferencias entre las dos doctrinas que compara Weber, el confucianismo y puritanismo¹⁶. Aquí interesa subrayar dos: A) *la actitud hacia el mundo*, -de adaptación armónica a él, en el confucianismo, y de dominio en el del puritanismo- que derivará en la idea de profesión y la disyuntiva entre generalismo y especialismo educativo; y B) *la profecía de salvación* -consistente en la idea de “predestinación” en el caso del puritanismo, inexistente en el confucianismo- que dará lugar a la cuestión del particularismo o universalismo del acceso a los bienes de salvación.

En cuanto a la primera, baste con apuntar que, en tanto componente de la estructura de dominación, *la cosmovisión religiosa mediada por la acción individual viene a impactar en la estructura económica, justamente en el punto en que se articulan la educación y el trabajo*. Concebir la acción en el mundo como actividad profesional tendiente a su mejoramiento, supone optar por la especialización y el aprendizaje científico-técnico. Una actitud hacia el mundo de adaptación armónica a él, supone optar por un conocimiento abarcativo de las mejores y más valiosas expresiones de la cultura. Es la disyuntiva que existe entre especialismo y generalismo educativo, entre “la limitación al trabajo profesional” y la aspiración “a la universalidad fáustica de lo humano”¹⁷, a la que apela Weber también en la comparación entre confucianismo y puritanismo, o en *La ciencia como vocación*.

La segunda diferencia importante, es la profecía de salvación: como es sabido, la idea de la “predestinación” del protestantismo coloca al creyente ante la obligación religiosa de saberse miembro de una comunidad de santos elegidos por Dios, y ante la necesidad psicológica de confirmar ese convencimiento. Esto le lleva no sólo a ejercitar una ascesis, sino también a atender a los resultados mundanos de su accionar cotidiano y a interpretarlos en términos de su pertenencia o no a la comunidad de elegidos. Esta cuestión del “particularismo de la gracia” guarda relación directa con los mecanismos legitimantes de la estratificación: permite la legitimación de las diferencias individuales, de las distancias sociales y económicas, y en general, habilita a la justificación de todo éxito como señal de una dignidad individual *anterior* y en todo caso, superior¹⁸. El elitismo burgués resultante de la ascesis terrena y de la interpretación de sus resultados como fruto de la gracia, es particularista y aristocrático, ya que la gracia es inaccesible a la mayoría y no es adquirible por el propio esfuerzo. Esta interpretación carismática del éxito económico tiene importantes efectos en el tejido social: abre un abismo entre ganadores y perdedores, dificultando la legitimación de pretensiones igualadoras.

El confucianismo presenta la situación inversa. Habiendo reducido al mínimo absoluto su tensión con el mundo, el confuciano no necesita, ni busca ni anhela redención alguna, y no se cree

16 Weber, M., (1997), p. 365 y sgtes.

17 Ibid, p. 258

18 Tal vez sea parte de la paradoja de las consecuencias el que una confesión tan fuertemente particularista, elitista y adscriptivista como el protestantismo calvinista, viniera a quedar asociada a modalidades educativas que son vistas como más bien “democráticas” -o al menos universalistas- y orientadas al logro, como es el especialismo y la educación técnica.

perteneciente a una comunidad de santos. La rígida disciplina de estudiar y dar exámenes a la que se somete, es *el medio universal* para un autoperfeccionamiento que en principio está abierto a cualquiera y que señalará el rango de cada uno dentro de la sociedad y la burocracia estatal. Esta forma de universalismo sólo encuentra límites en la realidad: en las diferencias de talento, pero más específicamente, en la disponibilidad desigual de medios económicos para entregarse al estudio de por vida: “Una formación filosófico-literaria de la mano de los antiguos clásicos es el *medio universal* de perfeccionamiento; una formación insuficiente –y como *causa básica, medios económicos insuficientes*-, la única fuente de todo vicio”¹⁹. En principio y a diferencia del elitismo puritano, no hay excluidos en cuanto a las posibilidades de autoperfeccionamiento. Toda virtud es enseñable; inevitablemente, “el conocimiento correcto tiene como consecuencia la acción correcta”²⁰.

El distanciamiento de las élites de las masas, *se realiza* en el mundo confuciano a través de la conformación de un estamento letrado, pero *se prueba* a través del éxito en el dominio del mundo por parte de un especialista burgués, aunque desde el punto de vista de la conformación de las élites, el resultado pueda ser el mismo. El refinamiento esteticista inculcado a través de una larga educación en la China de los mandarines tiene evidentes efectos elitescos, pero con todo, su fundamento es universalista y la distinción, adquirida.

El éxito del especialista moderno, principalmente a través de la aplicación racional del conocimiento técnico a la producción industrial y dirigida al lucro, tiene efectos también en la conformación de otras élites, que no se caracterizan por el refinamiento de sus costumbres, por el conocimiento de textos clásicos o el cultivo de las artes, sino por una particular concepción de la vida profesional. Convertido en una exigencia de tipo religioso, el “Beruf” se constituye como el principio organizador de una ascesis cotidiana basada en una ética particularista, intencionalmente dirigida a la confirmación de un carisma y un destino, a través del logro del éxito y la diferenciación. La relativa ajenez que el moderno elitismo burgués mantiene respecto del cultivo de las expresiones artísticas o culturales más refinadas, y su orientación mucho más cercana e instrumental hacia las cuestiones del mundo, no menoscaban su calidad de élites, ni vuelve más abierto su acceso a ellas.

Como dice Weber sobre el capitalismo, una vez perdido su fundamento religioso, también la búsqueda de logro (pero necesariamente, pocas veces su consecución) ha quedado sometida a su propia mecánica. Una vez que la racionalidad tecnoeconómica se instala en el mundo como criterio universalmente válido, y va permeando poco a poco los intersticios de la vida social, el éxito (económico) –independizado de otros criterios prácticos- pasa a convertirse en la única vía de legitimación para su búsqueda, y la única medida de su consecución.

La institución escolar, decíamos antes, puede ser vista como una asociación hierocrática especializada en la distribución de bienes de salvación mundanos en las sociedades modernas y secularizadas. Pero estos bienes de salvación -acreditaciones y títulos-, igual que cualquier otro tipo de bienes, hacen depender su valor (económico), al menos en parte, del criterio de escasez. No cualquiera puede obtener lo que la escuela, sin embargo, ofrece aparentemente a todos. Y aunque el sistema se mantenga formalmente abierto e invoque principios universalistas, se realiza, una vez más, la eterna paradoja entre intención y destino: con altísima probabilidad, serán los destinados (por procedencia familiar, por capital cultural, por clase social) los que obtengan los escasos bienes disponibles que de verdad importan, confirmando así, una vez más, el valor de su dignidad personal.

19 Ibidem. Las cursivas son mías.

20 Ibid., p. 427

V. Algunos resultados

El análisis parte de la conceptualización anterior del sistema educativo como una asociación hierocrática que ejerce coacción psicológica con vistas a la reglamentación ética de la vida de sus miembros, prometiendo bienes de salvación en la forma de credenciales. Este supuesto inicial, debe precisarse en dos sentidos complementarios.

Por un lado, es clave la idea de que, análoga en general a las creencias de tipo religioso, la fe que sustenta la profecía de éxito por y a través del sistema escolar, es altamente resistente a las pruebas disconfirmatorias. En otras palabras, para el verdadero creyente en la educación, el valor de la misma es intrínseco e independiente de los rendimientos concretos que ella asegure, y los fallos no son imputados a defectos del sistema de creencias, sino a defectos o fallas personales (tales como incapacidad, falta de voluntad, circunstancias personales).

Por otro, y también siguiendo la analogía religiosa, la fe en el sistema educativo como lugar de obtención de bienes de redención, no es un hecho que deba darse por supuesto como constante. Está distribuida de manera desigual entre grupos y categorías sociales, y puede afirmarse que la probabilidad de su existencia se encuentra en relación inversa con el conocimiento que los miembros de ese grupo o categoría tengan acerca de las verdaderas leyes que rigen la consecución de las recompensas sociales a las cuales, idealmente, las credenciales educativas deberían dar acceso.

Revisaremos a continuación algunos de los resultados obtenidos, atendiendo a la ubicación de los actores consultados en un campo de tensiones definido por dos ejes: 1) el del *universalismo-particularismo*, el primero de cuyos términos es característico de las pretensiones igualitarias que las sociedades modernas y formalmente abiertas se proponen realizar a través de la institución educativa sustentada por la fe en la educación, en oposición al particularismo clasista, sexista, racista, o de cualquier otro tipo, que señala los límites de la meritocracia y el credencialismo; y 2) el del *generalismo-especialismo* educativo, que remite a la cuestión de los objetivos de la educación, según el desarrollo teórico precedente. Aunque teóricamente ambos ejes pueden guardar alguna relación entre sí, esperamos mostrar el predominio hegemónico de los discursos generalistas, los que se aparecen asociados, tanto a las prácticas y/o discursos universalistas como a los particularistas.

V.1 Los Estudiantes

Se obtuvo considerable rendimiento del instrumento aplicado a los estudiantes. El formulario de encuesta, autoadministrado, tenía un espacio en blanco donde se invitaba a los jóvenes a expresar libremente sus ideas sobre el bachillerato y sus planes de futuro. No repasaremos aquí todas las relaciones significativas entre variables, ni las opiniones que los jóvenes vertieron. Importa destacar, a los efectos que nos proponíamos, algunos puntos.

1. *Los jóvenes tienen una enorme fe en el sistema educativo como medio de aprovisionamiento de conocimientos y actitudes para su futuro como adultos.* Y a la luz de sus planes futuros, es razonable que así sea: cerca del 95% de los estudiantes de sexto año piensan seguir otros estudios (universitarios o no) cuando culminen el bachillerato y expresan opiniones muy contundentes acerca del alto valor que conceden a la educación. Sin embargo, evalúan negativamente el nivel de la enseñanza que reciben, la profesionalidad de sus docentes y, entre los asistentes a liceos públicos, las condiciones físicas en las cuales toman sus clases: “El bachillerato es un desastre, el nivel de la enseñanza, cada vez es peor!” dice, por ejemplo, una estudiante.
2. Los estudiantes consultados presentan perfiles de preferencias opiniones y disposiciones que varían según el nivel educativo y el tipo de ocupación de sus padres, y el sexo. Eso se expresa

en diferencias en las preferencias curriculares, la opción que han elegido, los conocimientos y actitudes que consideran más valiosos para conseguir empleo o para seguir estudios universitarios. Por ejemplo, si atendemos a la procedencia familiar del joven, y siguiendo los supuestos teóricos y metodológicos en parte explicitados, recategorizamos las ocupaciones de su padre en tres grandes categorías (“Empresarios o Gerentes”, “Profesionales liberales y Académicos”, y “Otros”), es posible confirmar la existencia de cosmovisiones bastante consistentes y diferenciales al interior de cada uno de estas categorías. En particular las dos primeras, pueden ser incluso visualizadas como grupos cuasi estamentales, dentro de los cuales operan circuitos relativamente cerrados y exclusivos de información, conformación de valores y expectativas. Es significativo destacar aquí *la relativa antinomia que existe para los estudiantes entre los mundo de la alta gerencia y de la empresa por un lado, y de las profesiones liberales y académicas por otro*. Aunque muchos gerentes y empresarios tienen título universitario, el mundo de la empresa parece conformar un universo diferente y claramente diferenciado a los ojos de sus hijos; lo mismo ocurre en el caso de los profesionales universitarios. Si ponemos en relación la pertenencia de su padre a uno de esos dos mundos y el destino ocupacional deseado por el hijo o hija, encontramos que con una probabilidad del 100%, la ocupación del padre explica más del 36% de la varianza ($\Phi^2 = .61$): El 88% de los hijos de Profesionales Universitarios les gustaría ser, de adultos, profesionales universitarios; el 71% de hijos de gerentes y empresarios desean ser gerentes y empresarios.

3. Las tres categorías (hijos de empresarios, profesionales y “otros”) difieren en su opinión (o mejor, información) sobre cuáles son las cualidades más importantes para conseguir trabajo. Por ejemplo, la “iniciativa y creatividad” es valorada aproximadamente igual por hijos de profesionales y empresarios, pero mucho menos por los hijos de padres con otras ocupaciones, que valoran más “el esfuerzo”. En general, los requisitos “de criba”, formalizados y objetivos, típicamente credencialistas (bachillerato completo, inglés y computación), predominan ampliamente entre jóvenes cuyos padres no son ni profesionales ni empresarios: es la expresión de la fe en que las credenciales educativas funcionen efectivamente como “bienes de salvación intramundana”. Por otro lado, los hijos de empresarios, más enterados, son los más “particularistas” y conocen mucho mejor la importancia de los “contactos”: casi un tercio de ellos se inclinó por este factor de éxito, descartando otros más ligados a la obtención de credenciales. Los más “universalistas” son los hijos de profesionales, quienes muy escasamente valoran la importancia de los contactos personales. No es de extrañar. La función del credencialismo en sociedades como las nuestras es, justamente, la de invisibilizar, a través de la legitimación universalista, ventajas que son, en buena medida, heredadas, lo que tiene una importancia difícil de sobreestimar en la formación de las élites. Como dice un informante: *“En Uruguay no existen títulos nobiliarios pero existen títulos universitarios”*.
4. En concordancia con lo anterior, el mundo universitario es visto por los jóvenes como más “universalista” que el mundo del trabajo. Mientras que casi la cuarta parte de todos los jóvenes estimaron que para tener éxito en el mundo del trabajo era importante tener “contactos”, menos del 5% cree que para tener éxito en la universidad eso sea importante. Por el contrario, los jóvenes se inclinaron abrumadoramente por la condición que puede hacer más placentero el tránsito por la universidad: “que te guste mucho lo que estudiás”. Como entre los letrados chinos, el universalismo en el que creen los jóvenes uruguayos sólo ve su límite en la realidad: otra de las condiciones de éxito en los estudios universitarios más mencionada, es el de estudiar sin tener que trabajar. El peso de las constricciones sociales son percibidas por los jóvenes, aún antes de haberlas vivido en carne propia.
5. Más que la confianza en la educación y el universalismo que suelen profesar, llama la atención

la abrumadora mayoría con la que adhieren al “generalismo” educativo. Sólo el 17% de los estudiantes consultados (de un bachillerato específicamente preuniversitario) opina que el nivel debería “Preparar para la universidad”. Un menguado 5% opina que debería “Preparar para el trabajo”. En cambio, el 54% opina que debería preparar para ambas cosas a la vez, y otro 24% cree que el bachillerato debería “dar una cultura general sólida”. *El preuniversitario es visto, entonces, como un bachillerato generalista, desmintiendo la estrecha especialización que el diseño curricular actual pretendió conferirle.* Consistentes con esa visión, los estudiantes dicen que el bachillerato mejoraría si se introdujeran asignaturas auxiliares como computación o idiomas (28%), si se reforzaran las asignaturas específicas a cada opción (36%), si se diera orientación laboral (12%), o si hubiera actividades expresivas (10%) o de información general (9%).

6. *Entre los estudiantes, la creencia en el universalismo aparece mucho más delineada entre los relativamente peor posicionados en cuanto a su relación y perspectivas con el mundo del trabajo: las mujeres y los que no son hijos de empresarios o gerentes.* Tal vez por encontrarse más lejos de los circuitos de apropiación de información y del privilegio, estos jóvenes necesitan aferrarse con fuerza a las promesas que la educación les prodiga. Y no se trata aquí de que estén errados en hacerlo, ya que su lugar en la sociedad esta será su mejor opción. El caso de las mujeres, resultó particularmente llamativo la claridad con la que se manifestaba su afiliación a un credencialismo casi feroz: estaban dispuestas a hacer enormes sacrificios vocacionales en pos del logro, delineaban estrategias académicas mucho más complejas que sus coetáneos varones buscando obtener dos y a veces hasta tres titulaciones en forma simultánea o consecutiva. Resultaron tener, además, una visión más amplia y abarcativa de los criterios de logro, los que asociaron simultáneamente con metas concretas en la vida pública y en la privada, con lo profesional, lo familiar y lo expresivo. Simultáneamente, eran también más críticas con el bachillerato, y en especial, con sus profesores. Conscientes de las oportunidades que les abre la educación formal y de su derecho a utilizarlas, pero inseguras de sus propias capacidades como resultado de una socialización de género desvalorizadora, las mujeres buscan aprovisionarse lo mejor posible para enfrentar la incertidumbre. No asocian estas inseguridades a su condición de mujeres ni las ligan a las experiencias diferenciales en el espacio escolar. La socialización ha dado resultado, y son ellas mismas, cada una individualmente, las que creen, o bien que no pueden aspirar más que a carreras tradicionales y mal pagas, o que necesitan sobreeducarse para entrar en una carrera cuyas verdaderas leyes, no conocen del todo. *Desde esta perspectiva, la creencia en el universalismo, en la igualdad de oportunidades, en el logro educativo y en el credencialismo parecen actuar como refugios meritocráticos frente a condiciones de competencia y puntos de partida adversos.*

Reiterémoslo una vez más. La gran mayoría de los estudiantes consultados no son hijos ni de profesionales universitarios, ni de empresarios o empleados de nivel gerencial, y tampoco son varones. Ya nos hemos extendido sobre los diferentes circuitos de información, de los que quedan excluidos los excluidos de siempre. Para esta mayoría, no existe otra fuente de información y de orientación académica y laboral más que la que pueden obtener en el bachillerato; para ellos sus padres no son buenos informantes en esos campos. Y le piden al sistema educativo ¿a quién, si no? que les prepare adecuadamente para enfrentar su futuro próximo. Más del 83% de los estudiantes cuyos padres no son ni profesionales ni empresarios, piden que el bachillerato les prepare simultáneamente para la universidad y el trabajo a la vez, y que les brinde una cultura general sólida. Como buenos creyentes en el sistema educativo, muchos de los que han llegado hasta aquí, perseverarán en él hasta que la realidad —las duras condiciones de empleos que desconocen la media jornada, o las difíciles pruebas no académicas que les pondrá la Universidad a su ingreso— les obligue a desistir.

V.2 Los universitarios uruguayos. ¿“letrados orientales”?

No queremos llevar demasiado lejos esta “licencia teórica” de asociar la cosmovisión que sustentaron nuestros informantes del mundo profesional y académico, con la cosmovisión ético-religiosa de los Literatos Chinos. Se trata de una idea que merece mucho más trabajo. Pero en una primera aproximación, hay por lo menos algunos rasgos que vuelven provocativa la comparación. Ellas son: 1) Su papel fundamental en la conformación de unas élites positivamente privilegiadas y tradicionalmente formadas para servir en la burocracia estatal y gubernamental; 2) El fundamento universalista del sistema de logro en el que se basan, como es, en ambos casos, la aprobación de exámenes y la obtención de credenciales; 3) A pesar de lo anterior, la dignificación estamental resultante de logros intelectuales y académicos y el distanciamiento casi “aristocrático” en relación al resto de la sociedad; 4) Una orientación fuertemente generalista y abarcativa, que en Uruguay tiene matriz francesa, pero que en todo caso tienden hacia lo universal. La especialización es siempre relativamente tardía y se edifica siempre sobre las bases amplias del aprendizajes de principios y leyes de alto grado de abstracción; 5) La posición de distanciamiento respecto a los límites que la selección económica del estudiantado impone al universalismo formal del sistema.

Algunos de estos rasgos serán más claros que otros en la apretada exposición de resultados que sigue a continuación. El carácter todavía provisorio de esta perspectiva nos inhibe de llevarla mucho más lejos en esta etapa del análisis, por lo que nos limitaremos a aquellos dos ejes de análisis y a los dos rasgos que aquí nos parecen más significativos: el generalismo y el universalismo.

Junto con los estudiantes, los informantes de la Universidad de la República mostraron, en sus discursos, altos niveles de acuerdo con una concepción “generalista” del Bachillerato. Las percepciones sobre la calidad de la enseñanza en el nivel fueron por lo general adversas, a veces matizadas, pero siempre se centraron sobre las “competencias generales”: lectoescritura, capacidad para expresarse con corrección, actitud positiva hacia el trabajo, nociones de método científico y técnicas de estudio y espíritu crítico. Salvo para señalar la inutilidad de algunos de los aprendizajes que se realizan en cursos preuniversitarios, ningún docente se refirió a carencias en áreas de conocimiento especializadas. Lo que se echa en falta, a nivel universitario, no es, justamente, lo que el bachillerato se comprometió a enseñar y no enseñó, sino lo que supuestamente debió ser enseñando en instancias previas y, por defectos en las prácticas docentes de la enseñanza media, se habría perdido: típicamente, la lectoescritura.

Atendiendo exclusivamente a sus discursos, los docentes universitarios también se alinean, como era de esperar, junto al universalismo y señalan en esto, las fortalezas de la Universidad de la República: la garantía de igualdad que supone el libre acceso a todos los egresados, y la gratuidad en el nivel. Pero pocos se engañan en cuanto a la vigencia real del universalismo dentro de las aulas. A poco de comenzar a analizar la situación de los estudiantes, comienzan a gravitar en los discursos los límites que la propia mecánica institucional impone al universalismo. Las aulas universitarias, multitudinarias, masificadas, anónimas, imponen distancias difíciles de superar para aquellos jóvenes que por su procedencia familiar, por su lugar de origen, o por su experiencia escolar anterior, se sienten ajenos a un ámbito cuyas reglas desconocen. Las distancias, geográficas, físicas, burocráticas, académicas y sociales, disuaden a muchos, que abandonan a poco de empezar. Los universitarios no se engañan tampoco sobre el sesgo socioeconómico de esta primera deserción, ni sobre sus efectos reproductores de las desigualdades sociales:

“Si llegan a imaginarse una situación de todos sus compañeros de clase con toga, y dice: si esto es lo que me espera en la vida profesional estoy frito, ya automáticamente..., que es una gran injusticia, porque esto de la democracia en la universidad está pensado a un nivel discursivo, pero las cosas funcionan totalmente al revés, el que se autorrepresenta con tenacidad y todo, es aquel que

ya tiene una posición ganada en la sociedad. Tiene un padre (de la profesión) ese ya tiene, aunque no sirva para nada, porque naturalmente eso no se transmite por los genes, (...) el trabajo asegurado, tiene el estudio del padre. (...) El que se siente perdido es el que viene a la facultad pensando que todo es perfectamente democrático y se encuentran con que tienen que luchar con todos esos que ya van encofetados, que ya van con pose (...), que llevan el libro abajo del brazo... está frito. Este se representa que no va a poder luchar contra eso, que va a llegar tarde porque tiene que tomar dos ómnibus, este es el primer mensaje que recibe, que no tiene lugar en el futuro de la profesión, y este es el primer candidato a irse. (...) aquí entran otros valores, como son las conexiones sociales, la tenacidad y no las condiciones intelectuales. Las condiciones intelectuales son las que menos tienen que ver con quién va a tener éxito en esta facultad”.

Mientras tanto, las Facultades manejan como pueden, cada una a su manera, pero siempre de modo tácito, un proceso de selección que no se encuentra estatuido pero que es operante. Sólo los cursos de los primeros años son masivos; al avanzar las carreras, la concurrencia a las aulas se encuentra considerablemente mermada. La selectividad sólo en parte es académica. Los docentes universitarios, que son capaces de percibir con tanta claridad los evidentes efectos desiguales de ciertos mecanismos sistémicos, difícilmente puedan pasar por alto el papel que —a través de sus prácticas— vienen a desempeñar en la reproducción de su propia comunidad de iguales, a través de la selección diferenciada de quienes habrán de integrarla en el futuro.

V.3 Empresarios, seleccionadores de personal y el “elitismo burgués”

Si los puntos de vista de los universitarios estaban cerca de los rasgos característicos del “tipo ideal” de Letrado Chino tales como los delineó Weber, otro tanto puede decirse de la cercanía entre lo que los empresarios dejaron traslucir en sus discursos y el “tipo” de educación característica del empresario puritano. Aquí serían necesarias más precisiones, y debido nuevamente al carácter provisional de la idea, sólo haremos algunas. En primer término, la asimilación entre estos dos tipos es más obvia por los rasgos comunes que comparten: ambos refieren a un mismo tipo de actividad —como es la empresarial—, con un mismo propósito —el del lucro—, y son característicos de la misma época histórica —la modernidad capitalista—. Pero además hay, en las declaraciones de los empresarios, importantes pistas que nos conducen a lo que Weber estima como más característico de la constitución de las élites burguesas, por oposición al universalismo confuciano: el particularismo de la gracia y la interpretación carismática del éxito económico.

El mundo empresarial no tiene pretensiones universalistas: selecciona, y selecciona *expresamente*, a los mejores. Pero los procesos de selección de esos “mejores” son tan opacos, tan imposibles de descifrar, y se mantienen en un hermetismo tal, que la elección se convierte a los ojos de los postulantes, casi, en arbitraria. Los criterios de selección, ocultos, son casi un misterio, y poco pueden hacer los que no pertenecen a esos mundos, por adaptar su perfil a ellos. Los dictámenes de los seleccionadores de personal son, en esto, inescrutables, y además, inapelables. Los elegidos, que han competido por ese puesto con otros igualmente cualificados, muchas veces con idénticas credenciales, no pueden evitar hacer interpretaciones “carismáticas” de su éxito. Igual que la doctrina de la predestinación, el particularismo del logro lleva a la formación de un elitismo burgués que, como no se asienta en cualidades objetivas (una credencial, un título, un examen), termina descansando en una cualidad personal, carismática e intransferible. Si las reminiscencias calvinistas de la descripción anterior suenan exageradas, recordemos que el aura religiosa no se ha perdido en absoluto en las empresas; es fácil reconocerla tras los logos corporativos, las “visiones” que sustentan y las “misiones” que persiguen y en los retratos icónicos de sus directivos, que nos sonríen desde las paredes de esos templos modernos.

Pero en algo se distancia la descripción anterior del “tipo” de lo que encontramos aquí. El característico “especialismo” burgués ha desaparecido de los discursos. Como dijimos antes, el “paradigma generalista” viene colonizando los discursos y análisis sobre las nuevas competencias del trabajador, y nuestras entrevistas con los empresarios y seleccionadores de personal vienen a confirmar esa impresión. Todos ellos –no hubo excepción alguna- se encargaron de detallar lo que ya puede ser visto como “las nuevas calificaciones”: la polivalencia, la flexibilidad, el espíritu crítico, la cultura general, y un conjunto de actitudes que son frecuentemente sintetizadas como “tener la camiseta puesta”, y que incluyen la iniciativa, la creatividad y una invariable disposición a trabajar en todo, todo el tiempo que dure su jornada laboral, y también un poco más. No transcribiremos aquí los dichos de los empresarios, lo que ha dado lugar a otros documentos.²¹ Sí deseamos subrayar el innegable hiato que existe entre las cualidades que dicen preferir los empresarios y la cultura –inmovilista, pasiva y acrítica- que caracteriza a las aulas de la educación secundaria.

Como no sorprenderá al lector, ese es, justamente uno de los puntos donde se sitúa la crítica de los empresarios: el sistema preuniversitario puede proveer de una cierta cultura general a los jóvenes que por allí transitan, pero no les enseña casi nada de lo que de verdad importa en el mundo empresarial. Los jóvenes salen del bachillerato sin saber redactar su currículo, sin saber aritmética básica aunque hayan aprobado sexto año de bachillerato de Ingeniería, sin un manejo fluido del idioma español y, lo que a su juicio es todavía más grave, sin habilidades sociales para manejarse como adultos.

Aquí se percibe con nitidez la desconexión del mundo preuniversitario con el mundo para el que supuestamente debería preparar. No discutiremos aquí si la distancia entre lo que los empresarios esperan y lo que de hecho reciben es tan difícil de salvar. Por los ejemplos que manejan, no parece serlo. Pero sí interesa volver los ojos hacia el sistema educativo y su función como socializador. Y en esto, la constatación es insoslayable: A pesar de haber mantenido contacto con toda la jerarquía del personal escolar y liceal durante doce años, los egresados de bachillerato no han aprendido a tratar con adultos. Los tutean, les dan un trato coloquial, casual, parecido, según un informante, al que dan a sus amigos “en una discoteca”; lejos, sin duda de la relativa circunspección y formalidad que las empresas requieren en el trato a sus clientes: *“lo que ellos no saben es distinguir las pautas que son apropiadas para un núcleo familiar o social y las pautas de relacionamiento que son apropiadas con un superior o con un cliente. Que no son las mismas”*. Y es que en una educación que teme al “autoritarismo” más que a nada, se lucha contra él más a través de las formas que de los contenidos: las relaciones tienden a hacerse más horizontales y familiares, al menos en el trato; aunque la primera y última palabra, siga estando –más veces de las que razonablemente le correspondería- en boca del profesor. Al profesor, igual que a otro adulto, se lo tutea y hasta se lo puede destratar, pero nunca se le discute.

Con todo, un mayor acercamiento a las palabras de los empresarios puede permitirnos aventurar que esta incondicional adhesión al “generalismo” constituye -al mismo tiempo que una indiscutible prueba de su actualización teórica- una inmejorable y oportuna fuente de legitimación de las nuevas pautas laborales que la flexibilización laboral, la altísima desocupación juvenil, y el deterioro de la calidad de vida de las familias, les han permitido imponer dentro de las empresas. Dar todo, por casi nada, y además, con alegría. Esta es la exigencia que, casi siempre, subyace a los planteos “generalistas” de los empresarios.

Si es posible sospechar del auténtico “generalismo” que impera en el mundo del trabajo, las sospechas huelgan en lo que toca al “universalismo”. Los mecanismos de selección de personal rara

21 Marrero, A., (2000)

vez son universalistas, y los empresarios –cuyo modelo de vida no es, ni pretende ser el del garantes de la equidad social- no se inmutan por ello. El particularismo es el principio que rige la selección de personal. Las necesidades de nuevos empleados suelen comunicarse dentro de las empresas, donde circulan primero entre los familiares o amigos de los posibles postulantes, antes de filtrarse, si es que llegan, hacia el mundo exterior. En empresas más “modernas” los procesos de selección de personal se racionalizan y se delegan en expertos, quienes agregan al ya poco transparente proceso de selección nuevas dosis de opacidad derivadas de la encriptación de los códigos en los que esa selección se realiza. El itinerario del aspirante es largo, fatigoso, y de resultados azarosos: datos familiares (que actúan como tamiz social), currículo (que funciona casi como un test psicológico), tests de personalidad y aptitud, entrevistas con propuestas insospechadas (pararse sobre un escritorio y gritar “¡quiero este trabajo!” fue uno de los ejemplos manejados). Muchos factores parecen pesar en la decisión sobre si inclinarse hacia uno u otro candidato pero pocos –o ninguno- son explicitados por los entrevistados. Los jóvenes, que por procedencia familiar se mantienen ajenos a prácticas tan peculiares, se someten entre atónitos y desconcertados, una y otra vez, a todos esos mecanismos sin saber exactamente en qué aspectos son evaluados, y por qué exactamente son, casi siempre, rechazados. Difícilmente el sistema educativo –este o cualquier otro- pueda preparar para encarar con éxito procesos de selección tan particularistas y opacos.

V.4 Los docentes y el bachillerato

Resulta difícil seguir, con los profesores de Enseñanza Secundaria, el mismo esquema de análisis utilizado para estudiantes, universitarios y empresarios. Aunque con ellos se utilizó como técnica el grupo de discusión, lo que permitía esperar el logro negociado de significados más o menos comunes sobre el nivel en el que cotidianamente enseñan, ello no tuvo el mismo tipo de rendimiento que tuvieron, en otras categorías, otras técnicas. En general, hemos encontrado discursos docentes marcadamente difusos y anecdóticos; más claramente dirigidos a la descripción de las características y dinámicas del establecimiento educativo y de su estudiantado dentro del marco general de la Enseñanza Secundaria, que a la reflexión teórica o prácticamente guiada de aspectos ligados con el conocimiento y con los objetivos de la enseñanza en el nivel. Prácticamente no hay reflexión sobre el generalismo o el especialismo, y en el mejor de los casos, se delinean unas muy consistentes pero poco frecuentes visiones “integradoras” del bachillerato, como un nivel que debería cumplir simultáneamente con objetivos propedéuticos, orientados al mundo laboral y a la formación cultural de los jóvenes.

Visto en la perspectiva teórica anterior, con todo, este no tiene por qué ser un resultado sorprendente. Si el sistema escolar es, en efecto una asociación hierocrática, podemos ya hacernos una idea bastante acabada sobre cuán al tanto de su “teología” pueden encontrarse los cuadros más subordinados. Si de doctrina se trataba, debimos haber consultado a los Inspectores, pero no lo hicimos. Si hablamos con los docentes, demasiado apegados a las tribulaciones de su labor cotidiana como para elevarse por sobre ella a bordo de teorizaciones pedagógicas, didácticas o socioeducativas.

Poco de esto veremos entonces. Revisaremos sí, algunas de las causas de las dificultades que enfrenta el sistema educativo preuniversitario para socializar a los jóvenes hacia destinos posteriores, y cómo todas ellas terminan por desembocar en una inevitable desconexión de la enseñanza media con el mundo laboral, académico y cultural. Posteriormente nos detendremos en el otro eje que nos interesa más –el del universalismo vs. particularismo- que resultó mucho más rendidor para percibir el modo cómo parte de los efectos reproductores de la desigualdad que caracterizan al sistema educativo a nivel macro, se ejercen a través de prácticas continuadas de sus actores más representativos, acerca de las cuales ellos son conscientes y sobre las cuales elaboran discursos.

Una vez más, para un análisis en extenso de las manifestaciones docentes, nos remitimos a materiales ya publicados²². Ahora, bastará con señalar algunas líneas de análisis.

En concordancia con la percepción que los agentes externos a la enseñanza media tienen de ella, como un mundo aislado de la realidad laboral y profesional, fue posible registrar un espectro amplísimo de ejemplos que ilustran la dramática ajenidad de estos docentes respecto de la vida cotidiana de los jóvenes y sus perspectivas en el futuro inminente. Para decirlo en términos sencillos: los docentes no sólo se encuentran relativamente aislados del mundo académico y universitario, no sólo se mantienen ajenos a un mercado de trabajo en el que no participan realmente y no sólo tienen escaso contacto con los referentes culturales y recreativos de los jóvenes a los que enseñan; tampoco parecen participar en la construcción e intercambio de saberes pedagógicos y didácticos como miembros activos de una comunidad intelectual de carácter profesional. Así visto, es difícil imaginar cómo van a poder preparar a los estudiantes para mundos con los que difícilmente tienen contacto. No examinaremos a fondo las causas de este fenómeno. Simplemente bastará nombrar, aquí, tres:

- 1) La insularidad del ámbito de formación de profesores, como institutos desligados de la producción de conocimiento nuevo. El carácter endogámico del reclutamiento docente dentro de estos institutos, además, agrava la situación: los formadores de formadores tampoco son, la mayor parte de las veces, investigadores, lo que da por resultado unos contenidos curriculares muchas veces obsoletos, obtenidos de segunda o tercera mano, y enfocados a su estandarización y compartimentación con fines docentes. La existencia de estos institutos no universitarios, vale la pena recalcarlo, es una peculiaridad casi mundial del sistema educativo uruguayo.
- 2) La carrera docente, que al vincular la consecución del empleo con la simple obtención del título de Profesor, enajena la profesión del resto de las carreras laborales y profesionales y priva al docente de verdaderas experiencias en el campo laboral. De un modo típico, un docente egresado tiene, por ese simple hecho, garantizado el ingreso a un escalafón dentro del cual progresará por antigüedad simple, lo que tampoco le provee de incentivos institucionales para mejorar su nivel de cualificación. Difícilmente esos profesores estarán en condiciones de socializar sobre las pautas del mundo laboral.
- 3) Las pésimas condiciones del trabajo docente, que a veces impiden el acceso a los modos de vida y consumo del que sí disfrutaban muchos de sus estudiantes. De ese modo, suelen permanecer ajenos a las tecnologías de la información y a las oportunidades de aprendizaje, disciplinamiento y recreación que ellas proveen a los jóvenes. Sin acceso a una computadora, asimilan su uso al simple hecho de apretar una “palanquita” (sic), por lo que llegan, a veces, a prohibir su uso para las tareas domiciliarias. Así vistas las cosas, no es de extrañar que la enseñanza media sea vista como desconectada de todo aquello que no tenga que ver, exclusivamente, con ella misma.

Más problemática, decíamos antes, es la cuestión de la pretensión “universalista” de la enseñanza media. Y no sólo es problemático el *cumplimiento* de esa pretensión de universalismo que dio vida al proyecto educativo moderno en sí mismo, sino que la pertinencia de la pretensión está siendo puesta en duda, hoy en día, dentro de los establecimientos de enseñanza media. Pocos profesores defendieron –y cuando lo hicieron, fue a toda costa– las pretensiones universalistas del sistema, vale decir, el deber de facilitar a todos los estudiantes, independientemente de su origen social, el acceso a los mejores aprendizajes, y en particular, a aquellos saberes que les serán indispensables en instancias educativas futuras. El resto, sin duda la mayoría de los que integraron los grupos de

discusión, sostenía una postura que hemos denominado como “reproductivismo bienintencionado”. Con matices, esta postura tiende a asimilar sin más, “procedencia” con “destino”.

El razonamiento suele comenzar con una constatación meramente fáctica: hoy llegan al bachillerato más estudiantes que antes, y las aulas se han masificado. Pero en la medida en que el estudiantado no es visto simplemente como más numeroso, ni como diverso, sino, sobre todo, como “distinto”, es perceptible la tendencia hacia la conformación de un imaginario caracterizado por un clivaje de diferente tipo en la relación educación secundaria-universidad. Si el estudiantado es “otro”, los objetivos del bachillerato deberían ser “otros”, y ese “otros” pertenece, en esta perspectiva, a un orden subordinado, de corto plazo, cortas miras y bajo vuelo.

La cuestión de la función reproductora del sistema educativo vuelve al primer plano, y esta vez, en los discursos de los propios docentes. No es que los profesores defiendan expresamente su derecho a impedir la movilidad social de sus estudiantes, ni que crean que la desigualdad es justa o buena, o que no sean personalmente sensibles a la problemática concreta de los y las jóvenes que visitan, día tras día, en sus aulas. Más bien al contrario; es, justamente, la sensibilidad por su situación actual, la que los lleva a simpatizar con ellos, y al fin, con la situación misma. *“...la educación es un acto de amor... si lo tengo, ya es un héroe, porque en este momento llegar a 2º ciclo (...) Dando el siglo IV Antes de Cristo y ellos miran y se entusiasman y yo digo qué amores! porque les cuesta leer y todavía...no saben hablar, (...) vienen y dicen “mmno sé... o sea, digo” (...) son heroicos.”*

Más allá de tomar en cuenta la realidad, estos docentes hablan como si esa realidad fuera en todos sus términos, y para siempre, insuperable. La adaptación a una realidad adversa, puede, bien al contrario, suponer un conjunto concertado y armónico de actividades con intención compensadora. Lo que hemos encontrado, es otra cosa. La adaptación ocurre por simple acomodación y aceptación de las condiciones reales y actuales, muchas veces renunciando, expresa o tácitamente, a logros más completos, más exigentes, o más elevados. En su versión atenuada, la búsqueda de acomodación a lo real existente, tiene lugar, de modo característico, a través de la asimilación entre situación social actual e intereses personales, los que habrá que satisfacer de modo inmediato. Por ejemplo, parece existir en algunos el tácito convencimiento de que hay una relación simple, directa y determinada, entre la clase de origen del joven, sus intereses o necesidades inmediatos, y los objetivos que debería perseguir la educación que recibe. Desde esta perspectiva, los bachilleratos deberían dar, a los estudiantes de clase trabajadora, una preparación para trabajar, del mismo modo como daban una preparación preuniversitaria a los hijos de las clases medias y altas. Es característico, en este tipo de discurso, la existencia de un pasaje, sin mediaciones, desde el nivel descriptivo del hecho que se considera relevante (procedencia social, por ejemplo), al prescriptivo (lo que el bachillerato debería hacer): *“Porque lógico, el bachillerato (...) fue pensado para la juventud terciaria, las profesiones, la universidad, y en este momento acude a los centros gente (...) alumnos que, nosotros llamamos de aluvión..., muy heterogéneos en su proceso económico. El caso es que no se adapte justamente a aquellos que necesitan formación laboral...” (D1)*

En las versiones más extremas del reproductivismo como currículo implícito, los docentes parecen buscar una adaptación mimética de contenidos y procesos educativos a la realidad, *a través del abandono de toda prescripción sobre los cometidos del bachillerato*. No cambian expresamente unos objetivos por otros. Ya sea que han renunciado a ellos tras una larga y dolorosa lucha, o porque se percatan de que la realidad los supera, o porque no tienen claro hacia dónde debería conducir el segundo ciclo de la secundaria, se limitan a vivir día a día su realidad como educadores tratando de hacer lo mejor posible, pero sin ir más allá. Como el ritualista mertoniano, el profesor hace lo que puede durante un buen tiempo, para alcanzar las metas educativas que se propuso; pero el esfuerzo

parece inútil, y al final, como dice una docente, “*parece que más vale bajar la cortina*” (P6). El profesor seguirá asistiendo con regularidad, pasará lista día tras día, corregirá sus escritos mes tras mes, y dictará, año tras año, clases cada vez más diluidas para jóvenes *supuestamente* cada vez más incapaces de asimilarlas. Algunos de ellos, descreídos de su papel y del valor de lo que tienen para transmitir, sin poder darse respuesta alguna, se preguntan, una y otra vez, ¿para qué? La enseñanza, igual que el aprendizaje de sus estudiantes, ha perdido sentido y propósito.

Es difícil pasar por alto las consecuencias prácticas de estas líneas de razonamiento. Estos profesores, centrados en la procedencia socioeconómica de su alumnado, no parecen percibir que el destino social de estos jóvenes podría ser diferente. Al no imaginarlo, hacen poco para volverlo posible, cuando no actúan directamente a favor de la reproducción, enseñando a cada uno, cuál es el lugar que la realidad le ha asignado una vez y para siempre. De las múltiples formas de mediar entre el currículo y los aprendizajes, esta tal vez sea la más regresiva de todas: el escamoteo de las pocas oportunidades que tienen los estudiantes más pobres para superar las condiciones inmediatas de su entorno.

V.5 En suma...

Abandonemos ahora, provisoriamente, la analogía hierocrática que nos guió hasta ahora, para atenernos a algunas constataciones concretas sobre los resultados obtenidos.

Como se ha dicho ya muchas veces, la escolarización cumple la función tácita de transmitir disposiciones diferentes según las distintas poblaciones escolares. Como dice Apple, “Si los estudiantes de un grupo son vistos en perspectiva como miembros de una clase profesional y gerencial, sus escuelas y currículos parecen organizarse alrededor de la flexibilidad, elección, investigación, etc. En cambio si se ve como destino probable de los estudiantes el de trabajadores semicualificados o sin cualificar, la experiencia escolar tiende a enfatizar la puntualidad, la limpieza, la formación de hábitos, etc.”²³. En esta perspectiva, no es de extrañar, entonces, que todas las voces se alcen para reclamar “generalismo” al bachillerato de Secundaria, que es el que está realmente pensado como un preámbulo para destinos que son, idealmente, al menos de cuello blanco. Paralelamente, la enseñanza profesional (bachilleratos técnicos y tecnológicos) no oculta su preocupación “práctica” y su interés en una “especialización temprana” para un “rápido” ingreso al mundo del trabajo, explicitando así, simultáneamente, los límites del horizonte intelectual y del destino social y profesional de los jóvenes que allí concurren.

Lo anterior aconseja evaluar la conveniencia de analizar los procesos de decisión de los estudiantes en términos de estrategias individuales regidas por distintos criterios de racionalidad, ya que la hegemonía tiene justamente como efecto, limitar los horizontes evaluativos para la toma de decisiones de los distintos actores, a ópticas restringidas y relativas a su origen social. Lo interesante aquí, es que, a partir del consenso que logra generarse acerca de la legitimidad de las distintas posiciones en la escala ocupacional a partir de una formación que es en principio única, el egresado moldea luego su propio currículo para anclarse a sí mismo a puestos intermedios y relativamente subordinados dentro de esa estructura de ocupaciones. Así, sobre la base de la misma racionalidad instrumental, como ésta siempre tiene una última instancia evaluativa, los estudiantes de distintas clases, toman decisiones también distintas. De este modo, el sistema escolar ni siquiera está obligado a diseñar caminos divergentes y sin regreso entre la educación técnica y la educación general. Aquí, donde el pasaje de uno al otro es perfectamente posible, las oportunidades de que ese tránsito ocurra en la

23 Apple, M. 1986.

realidad, se ve en los hechos severamente limitada por los efectos conjugados del currículo oculto y los procesos de saturación ideológica.

Interesa destacar aquí el “efecto nepotismo” de la procedencia familiar, tal como lo conceptualiza, en su ya clásica investigación, Díez de Medina²⁴. En efecto, una de las variables que más contribuyen a explicar el nivel salarial de los jóvenes es el nivel de ingresos del jefe de hogar. En sus palabras: “en Uruguay las cadenas reproductivas de situaciones laborales deben ser tenidas especialmente en cuenta para explicar las disparidades de ingresos”²⁵. Este *“efecto nepotismo parece ser una de las características más específicas de la formación de los salarios de estos jóvenes: en la medida en que el jefe tiene mejor inserción, los jóvenes que son ocupados alcanzan mejores salarios. La mejor ubicación del jefe de hogar (...) lleva a que el hogar como tal tenga mayores círculos de información y de poder que permiten hacer uso de las necesarias relaciones sociales para ubicar mejor laboralmente a los jóvenes”*²⁶.

En efecto, la prevalencia entre los sectores sociales mejor posicionados de mecanismos de colocación basados en los contactos personales y caracterizados por mayores retornos salariales tiene efectos perversos a dos niveles: por un lado, limita los alcances de los mecanismos universalistas a los sectores socioeconómicos menos privilegiados, que deben competir entre sí para obtener puestos de trabajo relativamente peor pagos pero para los que deben demostrar una adecuada calificación. Mientras, protegidos por las redes de seguridad que tejen para sus hijos las familias “bien contactadas”, otros jóvenes consiguen empleos bien pagados sin tener que mostrarse a sí mismos ni a sus cualificaciones. Parece difícil aventurar los efectos que puede tener el funcionamiento paralelo de las dos partes en las que se divide tan peculiar “mercado” de empleo: uno altamente competitivo, relativamente universalista, centrado en la calidad, pero que ofrece escasas remuneraciones, y otro basado en las redes de fidelidad familiares, sociales o partidarias, en suma, premodernas, que otorga puestos bien pagos, a veces de responsabilidad, sin exigir la demostración de las competencias necesarias para el desempeño adecuado del cargo.

Por otro lado, el sistema educativo sigue produciendo mensajes universalistas y meritocráticos que sólo serán válidos para una porción pequeña de los jóvenes que transitan por él. Porque no lo serán ni para los que son bien colocados a través de contactos familiares, ni para quienes quedan expulsados en un proceso de selección altamente competitivo y, al impulso de la recesión, cada vez más selectivo. En un país de reducidas dimensiones, de escasas oportunidades, con una economía poco dinámica y con redes sociales cerradas y fuertemente adscriptivas, la constatación aportada por Díez, viene a confirmar la necesidad de mejorar la distribución de los capitales educativos y culturales, a través del fortalecimiento de los mecanismos universalistas que la sociedad uruguaya ya ha montado: un sistema escolar público, laico y gratuito en todos sus niveles. Pero todo esfuerzo será estéril si queda limitado a introducir, reforma tras reforma, retoques cosméticos a un sistema escolar esclerosado, encapsulado, donde sólo circula, con tremenda dificultad, contenidos curriculares estereotipados, frecuentemente obsoletos, y casi siempre equivocados sobre lo que es relevante en un mundo exterior (el de verdad) que no sólo desconoce, sino que también, a veces, desprecia.

También es justo otorgar algún crédito al sistema educativo preuniversitario, aunque no sea, con seguridad, el tipo de crédito que desee. En primer término, no puede dejar de sorprender lo bien que el sistema educativo, en el cumplimiento de sus currículos ocultos, ha hecho su trabajo. Después de haber pasado dos terceras partes de su vida dentro de las aulas, los jóvenes egresan

24 Díez de Medina, sf, p. 89.

25 Ibid, p. 51.

26 Ibid., p. 50.

convencidos del universalismo del sistema, del valor del conocimiento que trasmite, del valor de las credenciales que provee, así como del universalismo del mundo exterior, de la importancia de la escolarización, y etcéteras. Es claro, al menos, que las quejas que los estudiantes dirigen a la educación tienen más que ver con “insuficiencias” que con “inadecuaciones”: ahora en el liceo ya no se aprende tanto como antes, dicen algunos, o se enseña muy poco, dicen otros. No hay reproches acerca de la cultura inmovilista, pasiva y seleccionadora que el sistema cultiva, tal vez porque ya la han interiorizado demasiado bien.

Pero por otro lado, el aprendizaje de esta cultura inmovilista, acrítica y pasiva que el sistema trasmite, juega a favor de los estudiantes, en especial de aquellos que, a través de su simple supervivencia dentro del mismo, muestran haberla interiorizado y convertido en propia. Desde este punto de vista, la educación también hace bien su trabajo: prepara a los jóvenes para una academia cuyas reglas no son tan típicamente académicas como a la academia le gusta decir, para un mundo laboral donde la iniciativa, la creatividad y la crítica no son tan bien recibidas como prefirieron enfatizar nuestros empleadores entrevistados, y para un mundo adulto que no los reconocerá como iguales hasta bien pasados los treinta años. Los jóvenes exitosos –o sea, los que no han abandonado el sistema hasta ahora- han aprendido a estarse quietos en bancos incómodos, a padecer profesores que faltan, llegan tarde o saben poco, a contestar sólo cuando se les interroga, y –tal como mostraron en los cuestionarios autoadministrados- con unas maneras irreprochables. No es poca cosa.

VI. A modo de conclusión: Universalismo, secularización y logro en la educación de hoy

Como es bien sabido, la racionalización de los procesos educativos y de transmisión de conocimientos ha tenido lugar, en la modernidad, a través de la creciente complejización y burocratización de los procedimientos y operaciones involucrados. Separadas de lo religioso por el empuje secularizador de fines del siglo XIX y comienzos del XX, inspiradas en el saber científico específico de las nuevas disciplinas referidas a la educación, y al impulso de la aplicación de técnicas de administración y gestión, las instituciones educativas asumieron para sí tanto las exigencias de formación intelectual, técnica y moral de las sucesivas generaciones de jóvenes, como los de eficacia y eficiencia propios de las burocracias modernas. La búsqueda de logros en ambos niveles no parecía un esfuerzo contradictorio. Procesos tales como la profesionalización del cuerpo docente, la división creciente del trabajo y la especialización por un lado, y el establecimiento de escalafones jerarquizados y la uniformización normativa a través de estatutos formales por otro, parecían servir tanto a los requerimientos de racionalidad administrativa como a los fines propiamente educativos.

Desde el punto de vista de la aplicación de la racionalidad formal, la paradoja de la consecuencias se ha manifestado, en el caso uruguayo, en un curioso fenómeno: el que cada uno de los esfuerzos de profesionalización de la docencia, ha conducido a la desprofesionalización de los profesores y al alejamiento de la consecución de los fines de la educación, especialmente a niveles secundarios. La búsqueda de un cuerpo profesional especializado en cuestiones educativas, tuvo lugar en Uruguay de un modo típicamente moderno, como fue la creación en dos oportunidades, de organizaciones burocráticas especializadas en la formación de docentes. En 1949 primero, y en el 1996 después, se fundaron institutos de formación tan especializados en lo pedagógico, que se crearon y mantuvieron en total aislamiento, e incluso a veces en relación de franca oposición, de los centros de generación de conocimiento nuevo, y en particular, de la Universidad de la República. Reivindicando su papel en la formación de formadores y renegando simultáneamente de una actividad de investigación sostenida, el Instituto de Profesores “Artigas” primero y los Centros Regionales de Profesores después, se constituyeron en academias donde, salvo casos excepcionales, se reproduce un conocimiento

muchas veces obsoleto, estereotipado y simplificado, y alejado de lo que más importa en cualquier ciencia: las preguntas que son relevantes y pertinentes en cada momento y que guían los programas de investigación en las fronteras de las disciplinas.

Desde el punto de vista del logro de sus fines sustantivos, la racionalización de la institución escolar supuso la conversión de sus rasgos distintivos —el universalismo, la secularización, y el logro en prescripciones de obligatoriedad, laicidad y mérito, para el concurso de todos en la búsqueda de los bienes que sólo ella podía prometer. La educación formal, y muy en particular, la escuela pública²⁷, tuvo, en este proceso, un prodigioso éxito en presentarse a sí misma como la única vía universalista de “redención” intramundana. Si interpretamos la escuela moderna en su doble clave como “asociación hierocrática” por un lado —que ejerce coacción bajo la promesa de bienes de salvación intramundana en la forma de credenciales— y como “universalista” e “igualadora” en sus pretensiones por otro, es posible entender la atracción que ella es capaz de ejercer y ejerce de hecho sobre los contingentes cada vez más numerosos que llegan para quedarse, cada vez más, por más tiempo. En tanto doctrina racionalista y moderna, que reniega del valor de la tradición y reafirma los del cientificismo y el de la racionalización de la conducta con vistas al mejoramiento de sí y de una sociedad imperfecta, la fe en la educación guía, como una iglesia que es, la trayectoria vital de todos cuantos creen en el universalismo de la gracia que promete.

Mientras tanto, reiteremos los estudios cuantitativos sobre distribución del ingreso en Uruguay, desmienten la pretensión universalista de la escolarización. Como muestra la ya clásica investigación de Diez²⁸, mucho más que el nivel educativo alcanzado —sometido él mismo a la incidencia de las variables de procedencia familiar— es el nivel de ingresos del padre la variable que mejor explica el nivel de ingresos de los jóvenes uruguayos. Las redes de relacionamiento y los mecanismos particularistas de reclutamiento son más poderosas que cualquier nivel de titulación dado.

De esta manera, la temporalidad de sus bienes de salvación, más que su pretensión universalista, ponen constantemente a prueba la fe de los creyentes. Cuando se ofrecen primas ultraterrenas, —no importa si para todos o para algunos— difícilmente lleguen reclamos; pero sí cuando los frutos se prometen para esta vida. Paradójicamente, como ocurre en toda doctrina soportada por la fe, la falta de cumplimiento de la profecía no concluye en su abandono, sino en una aplicación más intensa y más sistemática de los seguidores en el cumplimiento de sus preceptos: las trayectorias educativas se formalizan cada vez más, se complejizan, se credencializan, se prolongan de por vida, se transforman en suma, en la doctrina de la fe en la “educación permanente”.

Con todo, ni la educación permanente puede cumplir para todos sus promesas de bienestar, integración, promoción y liberación. Pero no por ello pierde legitimidad institucional, porque las promesas se diversifican y cambian, y los fundamentos de legitimidad que reclama para sí, también. Si fallan las promesas de la educación como medio para fines concretos, y en particular, para el logro, que son las promesas de la especialización, subsiste de modo simultáneo y paralelo la fe en el valor de la educación en sí, bajo la lógica de la racionalidad valorativa. La “formación cultural” o el generalismo “intelectualista” no necesita probar a nadie el rendimiento económico de las credenciales que ofrece porque antes que eso, promete “enriquecimiento personal”, “satisfacción intrínseca”, “cultura general sólida” y “espíritu crítico”. Los maestros y profesores, que desde adentro de la institución, se afanan en una labor acerca de cuyos rendimientos concretos muchas veces mantienen serias sospechas, son los más fervientes portaestandartes de esta educación valiosa de por sí.

27 Esto es particularmente cierto en el caso uruguayo. La escuela pública ya era gratuita, laica y obligatoria bastante antes de que comenzara el siglo XX, aunque sólo se universaliza —en el acceso, no en los resultados— casi un siglo después.

28 Diez de Medina, R., s.f.

Para complicar más las cosas, la postura ante el mundo que guió la emergencia de la modernidad está, hoy en día, en cuestión. La actitud de dominio y sojuzgamiento de la naturaleza, a través de la aplicación sistemática de un saber técnico especializado y desvinculado de marcos de interpretación y de criterios de decisión más amplios y abarcativos, es hoy discutida bajo la evidencia de las consecuencias planetarias de los desequilibrios ecológicos y humanitarios, artificialmente generados. El estrechamiento de miras que produce la perspectiva especializada y sus efectos, es problematizada frente a las necesidades de amplitud que requieren los cada vez más frecuentes y necesarios procesos de negociación, debate y discusión político-práctica que parecen guiar cada vez más frecuentemente, los procesos de tomas de decisiones.

La crítica —huela decirlo aquí— no es nueva, y a modo de ejemplo, baste recordar el dramático cierre de la Ética Protestante que Weber les dedica, precisamente, a los “especialistas sin espíritu”. Como ante cada nueva necesidad social, la escuela se ofrece, generosamente, a satisfacerla, y promete, otra vez para todos, el “espíritu”, vale decir, una educación generalista que cultive en competencias “generatrices”, orientadas a la creatividad, la adaptación al cambio, la conciencia social y ecológica, el reconocimiento de la igualdad universal a la vez que la valoración de las diferencias locales y culturales, la negociación y el diálogo racionales con vistas a la solución de los conflictos. Otra vez también, confía, sin dudar, en la fe casi incondicional que esta época le ha prodigado. Y por que está a la vista, seguramente se le seguirá prodigando durante mucho tiempo más.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, L. E., “La mirada cualitativa en Sociología. Una aproximación interpretativa”, Madrid, Editorial Fundamentos, 1998.
- ANEP-MesyFod y UTU-BID: “Aportes al análisis de los Bachilleratos en la Educación Secundaria”, Montevideo, Enero 2001.
- Apple, M., Ideología y Currículo, Madrid, Akal, 1986
- Apple, M., Teoría Crítica y Educación, Miño y Dávila Ed., Buenos Aires, 1997
- Arocena, R., (Seleccionador), Ciencias técnicas y sociedad, Mdeo., Ed. Trilce, 1994.
- Berger, J. y Offe, C., La dinámica evolutiva del sector de servicios, en Offe, C., 1992.
- Bourdieu, P. et al., El oficio del sociólogo, México, Siglo Veintiuno Editores, 1980.
- CEPAL, Los bachilleres uruguayos: quiénes son, qué aprenden y qué opinan, Mdeo, 1994.
- de Ibarrola, M. y Gallart, M. A. (coord.), Democracia y Productividad. Desafíos de una nueva educación media en América Latina. Lecturas de Educación y Trabajo N° 2, Santiago, Buenos Aires, México, UNESCO-CIID-CENEP, 1994.
- Díez de Medina, R., “Jóvenes y empleo en los noventa”, Montevideo, Organización Internacional del Trabajo, Cinterfor-OIT, 2001
- Díez de Medina, R., La estructura ocupacional y los jóvenes en Uruguay, Montevideo, CEPAL, s.f.
- ENFD-ANEP: La Educación Media Superior en Uruguay. Evidencias sobre el Bachillerato Secundario, Octubre 2001.
- Enguita, M.F., La cara oculta de la escuela. Educación y trabajo en el capitalismo, Siglo XXI de España Ed., Madrid, 1990.
- Enguita, M.F., Educación, formación y empleo, Madrid, Eudema, 1992.
- Enguita, M.F., Integrar o segregar. La enseñanza secundaria en los países industrializados, Cuadernos de Pedagogía-Ed. Laia, Barcelona, 1986.
- Gallart, M. A., (compiladora) Educación y trabajo. Desafíos y perspectivas de investigación y políticas para la década de los noventa, (2 vol.) Montevideo, CINTERFOR, 1992.
- Giddens, A., Las nuevas reglas del método sociológico, Buenos Aires, Amorrortu, 1987.

- Gimeno Sacristán, J., "El currículum. Una reflexión sobre la práctica", Madrid, Morata, 1989, p. 69.
- González León, R., "El debate sobre el capitalismo en la sociología alemana. La ascesis en la obra de Max Weber", Madrid, CIS, 1998.
- Handy, Ch., El futuro del trabajo humano, Barcelona, Ariel, 1986.
- Landinelli, J. (coord.), Universidad, los desafíos de la modernización, Montevideo, ICP, FCS, 1991.
- Leite, E., Del "obrero standard" al "polivalente": ¿nuevas fronteras de la calificación del trabajo industrial?, en Gallart, M. A., (compiladora) 1992.
- Marrero, A., "Al término del Bachillerato y de cara al futuro: Valoración, sugerencias y expectativas de los estudiantes de Montevideo" "Papeles de trabajo", FHCE, Montevideo, Agosto 2000.
- Marrero, A., "Hablan los docentes de Enseñanza Secundaria. La desprofesionalización, el Desconcierto y el aislamiento de la Enseñanza Media", "Papeles de Trabajo", FHCE, Julio 2002
- Marrero, A., "Hablan los empresarios: Lo que el mundo del trabajo espera de la educación. Lo que espera recibir, y lo que da a cambio", Doc. de Trabajo N° 59, Depto. de Sociología, FCS, Setiembre 2000.
- Marrero, A., Del Bachillerato a la Universidad. Continuidades y Rupturas. Exitos y Fracasos. Montevideo, Papeles de trabajo, FHCE, 1996a.
- Marrero, A., "Releyendo Los Literatos Chinos. Tipos de Educación en la Sociología Weberiana." Documentos de Trabajo N°68, Depto. de Sociología, FCS, 2002b.
- Offe, C., La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro, Madrid, Alianza Ed., 1992.
- Riquelme, G., Cambio tecnológico y contenido de las calificaciones ocupacionales, en Gallart, Ma. Antonia Comp., 1992a, vol. 1.
- Riquelme, G.C., La comprensión del mundo del trabajo en la enseñanza media, CESCIE, Buenos Aires, 1992b.
- Sanchis, E., De la escuela al paro, Siglo Veintiuno de España, Madrid, 1991.
- Sanchis, E., Mercado de trabajo juvenil y políticas de empleo, Papers 39, 1992.
- Strobel, P., Los servicios en el centro de las mutaciones del trabajo, en Arocena, R., 1995.
- Tedesco, J.C., Desafíos y perspectivas de investigación y políticas para la década de los noventa, en Gallart, M. A., Comp., 1992.
- Tedesco, J.C., El desafío educativo, calidad y democracia. Bs As, Grupo Editor Latinoamericano, 1989.
- Tedesco, J.C., El nuevo pacto educativo. Educación, competitividad y ciudadanía en la sociedad moderna. Madrid, Anaya, 1995.
- Weber, M., "Balance (Resultat): Confucianismo y puritanismo" en Sociología de la Religión, Madrid, Ed. Istmo, 1997
- Weber, M., "Introducción a la Ética económica de las religiones universales (Einleitug)" en Sociología de la Religión, Madrid, Ed. Istmo, 1997
- Weber, M., "La ciencia como vocación", en "Ensayos de sociología contemporánea", vol. I, Barcelona, Planeta-de Agostini, 1985
- Weber, M., "La ética protestante y el espíritu del capitalismo", Barcelona, Península, 1985. (1985b)
- Weber, M., Economía y Sociedad. México, Fondo de Cultura Económica, 1944, vol. I, III y IV
- Weber, M., Ensayos sobre sociología de la religión, Madrid, Taurus, 1983, vol. I
- Weinert, F., "Weber's Ideal Types as Models in the Social Sciences" en O'Hear, A., "Verstehen and human understanding", Cambridge, Cambridge University Press, 1996.
- Willis, P., Aprendiendo a trabajar, Madrid, Akal, 1988.
- Wilson, T., Métodos cuantitativos vs. cualitativos en Investigación Social", Mdeo, FCU, Ficha 256
- Wright Mills, C, Acciones situadas y vocabularios de motivos, en Poder, Política Pueblo, México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Estrategias empresariales de conocimiento y desarrollo productivo¹

Ema Julia Massera Garayalde²

Introducción

En este artículo exponemos el resultado de una investigación sobre estrategias empresariales de desarrollo productivo en Uruguay.

El estudio es afluente de una investigación mayor, de apoyo al diseño de políticas nacionales de educación superior. Uno de los objetivos de la mencionada investigación es trazar el mapa de las perspectivas presentes en la sociedad uruguaya respecto a las relaciones entre conocimiento y desarrollo productivo.

Para realizar el trabajo, partimos del análisis de contenido de los informes y publicaciones de estudios de caso de empresas y procedimos a construir modelos de empresa expresivos de las diferentes lógicas de desarrollo encontradas. En algunos casos, el análisis de contenido fue complementado y contrastado con entrevistas.

Nuestro presupuesto teórico-metodológico es que la empresa reúne de un modo singular concreto las múltiples determinaciones sociales y que, por lo tanto, una investigación de y desde la empresa permite identificar perspectivas presentes en la sociedad.

Para la construcción de los modelos observamos cuatro dimensiones de la empresa: negocio, conocimiento, trabajo y relaciones laborales³.

La dimensión conocimiento es tomada como núcleo de referencia de las otras dimensiones. Investigaciones realizadas en los últimos doce años por la autora y el equipo al cual pertenecemos detectan dificultades para el desarrollo de conocimiento productivo, tanto en la academia como en las empresas e instituciones de la sociedad. También esas investigaciones registran la ausencia de cambios productivos relevantes en Uruguay, aún cuando a nivel mundial a partir de los años 1970 se procesan transformaciones de paradigma, planteándose una interrogante acerca de la inserción de Uruguay en el mundo y en la región.

En particular, en las empresas, nuestro objeto de investigación en este artículo, las investigaciones indican falta de interés y dificultad de articulación de conocimientos para la creación de soluciones productivas propias.

1 El artículo contiene la revisión de ponencias presentadas al **IV Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo**, La Habana, 9-13 de septiembre de 2003 y al **I Encuentro Nacional de Universitarios en Dirección y Administración**. Montevideo, 13-14 de agosto de 2003.

2 Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Rodó 1866. CP 11200. Montevideo. Uruguay. ema@fcs1.fcs.edu.uy

3 La construcción de los modelos expresivos de situaciones presentes en Uruguay, aquí presentada, fue precedida de la construcción de modelos teóricos de tendencias de larga duración a nivel mundial, a partir de la discusión de los hallazgos de la Sociología del Trabajo. Ver: **Educación y desarrollo productivo de Uruguay**. Reflexión a partir de un estudio de caso de la educación superior. Montevideo: Departamento de Sociología – Documento de discusión interna, 2003.

4 Ver Ver Bianchi, 2002; Bulloni, 2003; Cavallaro, 2003; Delgrosso, 2001; De Oliveira y Mendy, 2002; De Oliveira, L., Mendy, M., Morales, S., Pittaluga, L. 1997; De Oliveira, L.; Mendy, M.; Morales, S., y Santa Marta I., 2000; Massera, 1992, 1997, 1999; Massera e Iturra, 2000; Stezano, 2002.

Los resultados de esas investigaciones señalan la conveniencia de develar la lógica subyacente en ese fenómeno que, en hipótesis, se sustenta en una matriz cultural que compromete al conjunto de actores sociales y propiamente estatales de las políticas públicas y privadas que confluyen en la empresa, y que tienen en ella también su foco generador.

La hipótesis que guía este estudio postula:

- la permanencia de un modelo de empresa, históricamente dominante, de carácter extractivo, divorciado del conocimiento científico y apoyado en el conocimiento y la experiencia de sus trabajadores;
- la existencia de recientes transformaciones de ese modelo de empresa, que le dan continuidad bajo nuevas formas o apuntan a la ruptura con el mismo;
- la incidencia en esas transformaciones de la modificación del contexto mundial y nacional en la década de 1970.

Sobre este último aspecto, es conveniente señalar similitudes y diferencias con los demás países de América Latina, en particular con los países vecinos de Uruguay.

En la década de 1970, que coincide con la dictadura (1973-1984) y de 1980, de re-democratización, se profundiza el desmantelamiento del Estado de Bienestar Social uruguayo: apertura de mercado interno, incentivo a la importación de tecnología vinculado a producciones de exportación, desregulación laboral y reducción salarial. Pero, a diferencia de los otros países de la región, en el período de la dictadura y en el posterior de redemocratización, no hubo en Uruguay una renovación de las políticas industriales y científicas. No se generó un ámbito favorable a la modificación de la lógica seguida históricamente por las empresas. Por el contrario, las determinaciones históricas de la formación social uruguaya parecen no haberse modificado en ese quiebre de los años 1970.

En el siguiente cuadro resumimos la presentación de las empresas tomadas para estudio.

Código empresa	Origen capital	Categoría	Tamaño ⁵	Creación ⁶	Mercado ⁷	Estudio caso ⁸
A	Multinacional	Industrial	Grande	antes1960	Interno	1992
B	Multinacional	Industrial	Grande	antes1960	Externo	1992
C	Multinacional	Agroind. Incompleta	Grande	1970-90	Externo	1996-98
D	Nacional	Complejo Agroind.	Grande	1970-90	Externo	1996-98
E	Nacional	Complejo Agroind.	Media	antes1960	Interno	2003
F	Nacional	Agroind. Incompleta	Grande	antes1960	Externo	1996-98
G	Nacional	Complejo Agroind.	Grande	antes1960	Externo	1995
H	Nacional	Industrial	Grande	antes1960	Interno	1993-95
I	Nacional	Agroind. Incompleta	Grande	antes1960	Externo	2001
J	Nacional	Industrial	Media	antes1960	Interno	1996-98
K	Multinacional	Complejo Agroind.	Grande	1970-90	Externo	1996-98
L	Nacional	Industrial	Grande	antes1960	Interno	1992
M	Nacional	Industrial	Pequeña	antes1960	Interno	2002
N	Nacional	Industrial	Grande	déc.1990	Externo	2003

5 Clasificamos las empresas según el siguiente criterio: más de 100 empleados - Grande; entre 20 y 100 empleados - Media; menos de 20 empleados - Pequeña.

6 Período de años en que se fundó la empresa.

7 Mercado principal.

8 Período de años en que se realizó el estudio de caso de la empresa.

Los datos del cuadro refieren a la situación de cada empresa en el o los años en que se realizó el estudio de caso consultado para elaborar este artículo. En dos de las empresas la investigación comenzó en este año de 2003 y, por lo tanto, se encuentra actualmente en desarrollo.

Los estudios de caso fueron realizados por equipos universitarios coordinados por la Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo de la Universidad de la República⁹, con la participación del Departamento de Sociología¹⁰.

Las empresas grandes y medias tomadas para estudio son líderes de su respectivo sector productivo u ocupan los primeros lugares del mismo. La empresa pequeña es expresiva de la situación dominante en su sector, integrado principalmente por pequeñas empresas.

Las empresas conceptuadas como **industriales** pertenecen a los sectores textil, metalúrgico, plástico, papel y software.

Cuatro empresas fueron codificadas como **complejos agroindustriales (CAI)**, sea porque comprenden todas las fases de producción y comercialización o porque son empresas industriales que han establecido el dominio tecnológico y económico sobre la fase agrícola. Pertenecen a los sectores lácteo, vitivinícola y citrícola.

Hemos codificado tres empresas como **agroindustriales incompletas (AInco)**, por tratarse de empresas que no han establecido el dominio productivo sobre la fase agropecuaria y sólo tienen sobre ésta un relativo dominio financiero-comercial. Pertenecen a los sectores cárnico y citrícola.

En términos de integración de su capital, mercado principal y año de fundación, las empresas seleccionadas son significativas del perfil dominante en su respectivo sector. No así, naturalmente, del espectro nacional de empresas, donde las micro, pequeñas y medias empresas ocupan la mayor proporción de trabajadores.

1. La empresa extractiva; su divorcio del conocimiento

Una jornada en la empresa L

A pedido del sindicato y en aplicación del Convenio Marco firmado en 1989 entre la Universidad de la República y el PIT-CNT, en el invierno del año 1992, visitamos una de las plantas de la empresa L, acompañadas por un Ingeniero Industrial, profesor de la Facultad de Ingeniería.

En las dos plantas industriales de la empresa trabajaban en ese momento unos 400 obreros. En la planta visitada, destinada a producción y depósito, trabajaban 150 obreros.

Fundada en la década de 1950, salvo un breve período en que exportó, producía productos de consumo final e insumos para otras empresas radicadas en el país. Fue históricamente la empresa industrial más importante de su sector.

El motivo de nuestra visita era que la empresa pretendía mecanizar una sección donde hasta el momento el trabajo era exclusivamente manual.

Recientemente habían sido enviados a seguro de paro 60 trabajadores y el sindicato temía por nuevas reducciones de personal vinculadas a la citada sección.

La planta estaba emplazada en un predio de aproximadamente 10.000 m². La visitamos guiados por un miembro de la Dirección de la empresa.

El primer edificio al que ingresamos, de aproximadamente 10 m de altura por 30 m de largo y

9 Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo, Dirección General de Relaciones y Cooperación, Universidad de la República. En 1992 fue creada la Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Sindical. En 1996 esta Unidad amplía sus funciones y pasa a tener la denominación señalada al comienzo de la nota.

10 Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

15 m de ancho, estaba destinado a Depósito. Estaba totalmente ocupado por productos, cubiertos de polvo, que en los últimos años no habían podido ser vendidos.

Luego ingresamos a sucesivos espacios de producción con máquinas electromecánicas adquiridas en las décadas de 1970 y 1980 que, en ese entonces, eran de última generación. Varias de ellas carecían de la protección contra accidentes reglamentaria.

Finalmente arribamos a la sección que motivara la consulta del sindicato. Allí estaba un técnico instalando una línea de producción para realizar, en forma parcialmente mecanizada, la operación de impresión o pintura, que hasta el momento era manual. La razón aducida por la empresa para mecanizar la sección era que tenía pedidos voluminosos de cajones estampados con el logo de grandes firmas instaladas en Uruguay. Luego de observar y de interiorizarnos de detalles con el técnico, estábamos saliendo de la sala cuando sentimos un estrépito de algo que caía tocando literalmente nuestros talones: se había caído una de las columnas de cajones que estaba aguardando la impresión.

Ya en tren de irnos, pasamos a un galpón de aproximadamente la misma altura del Depósito aunque de menor volumen, donde estaban trabajando 5 mujeres –las únicas del plantel obrero–, cada una con una estufa eléctrica en los pies. Nos informan que esta es la sección de terminación y acondicionamiento de los pedidos. En ese momento no había pedidos para acondicionar y las obreras estaban abocadas a revisar un producto de consumo final, retocando detalles e imperfecciones.

Al salir de la empresa nos paran en el portón, para revisar el auto en que viajábamos. El portero, disculpándose, nos dice que obedecía a una orden general de registro para disminuir los robos.

Epílogo

La empresa cierra sus puertas a fines de los años 1990. Los trabajadores logran la entrega de algunas máquinas y fundan una nueva empresa.

En entrevista concedida recientemente, un dirigente sindical nos relata que, tras haber invertido sumas considerables en la importación de equipamientos de última generación en las décadas de 1970 y 1980, hacia fines de los años 1980 fueron reduciéndose los pedidos de bienes finales e intermedios, estos últimos principalmente por quiebra o cierre de las empresas clientes.

Nos dice nuestro entrevistado que, como forma de responder a esa situación de disminución de su mercado, la estrategia de la empresa fue bajar los costos de mano de obra. Entre mediados de los años 1980 y hasta principios de los años 1990 la empresa intenta hacer estudios del trabajo, medir tiempos, etc., a lo cual el sindicato se opone logrando impedir esos cambios.

La empresa inicia luego una política de “vaciamiento”, pasando algunos negocios “a negro” a otras empresas propiedad de sus mismos dueños, llevándose máquinas con ese destino, fundando empresas colaterales que luego cerraban. En ese entonces, nos dice nuestro entrevistado, el sindicato toma conocimiento de una deuda millonaria con el estatal Banco de la República.

Esta empresa, descrita sumariamente bajo la forma de lo observable en la visita que realizamos a una de sus plantas industriales en 1992 y de la reciente entrevista a un dirigente sindical, es una de las 8 empresas del grupo estudiado que da lugar a la construcción del modelo que hemos denominado extractivo.

El modelo extractivo

Este modelo expresa la situación de 8 de las 14 empresas tomadas para estudio, en aquel momento de su existencia. A continuación se presenta cuadro de estas 8 empresas.

Capital	Categoría	Tamaño	Creación	Mercado	Modelo posterior
Multinacional	Industrial	Grande	Antes 1960	Interno	Funcional
Multinacional	Industrial	Grande	Antes 1960	Externo	Cierre
Multinacional	Alinco	Grande	1970-80	Externo	Cierre
Nacional	Alinco	Grande	Antes 1960	Externo	Extractivo
Nacional	Alinco	Grande	Antes 1960	Interno	Funcional
Nacional	Alinco	Grande	Antes 1960	Interno	Funcional
Nacional	Industrial	Grande	Antes 1960	Interno	Cierre
Nacional	Industrial	Pequeña	Antes 1960	Interno	Extractivo

El cuadro que sigue resume el modelo de empresa extractiva que hemos construido.

Negocio	Clientelismo estatal especulativo-financiero; acento en costos (financiero y tecnológico). Tecnología importada, de antigua generación o de generación reciente a partir de los años 1970, esta última con elevada capacidad ociosa. Empresa individual; desarticulación productiva y comercial. Producto estándar, frecuentemente de bajo valor agregado.
Conocimiento	Compra y aplicación de conocimientos externos a la empresa. Conocimiento obrero de oficios.
Trabajo	Proceso de trabajo organizado en torno a oficios y/o prescripción.
Relaciones laborales	Negociación colectiva en la industria en torno a salario. Contratación individual y "en negro" en el agro.

Resulta significativa la larga duración y ubicuidad de este modelo de empresa, en particular, la forma parcial y tardía en que se ve afectado por el quiebre de paradigma a nivel mundial en la década de 1970.

- El modelo caracteriza a empresas fundadas antes de la década de 1960 pero sigue presente posteriormente, inclusive en empresas fundadas luego de la década de 1970
- Entre las empresas extractivas, las hay de capital nacional y multinacional —cinco y tres respectivamente—, industriales y agroindustriales incompletas, así como una pequeña y siete grandes
- El modelo es asumido por empresas de capital multinacional, ingresadas al país antes y después de la década de 1970
- Tres de las ocho empresas cierran, aunque recién en la década de 1990
- Dos de las empresas continúan con ese modelo hasta el presente
- Solamente tres de las ocho empresas transitan del modelo extractivo al funcional, una en la década de 1980 y las otras dos recién en la de 1990

Estrategia de negocios

En la definición de la política de negocios de la empresa se identifican los siguientes ejes:

- Acuerdos privados o legislativos de apoyo estatal, negociados directamente con la esfera política, ministerial y con los Bancos del Estado, principalmente relativos a préstamos, importación de tecnología y exportación de bienes y, de un modo general, relativos a política financiera.
- La rentabilidad de la empresa depende principalmente de la gestión legal y contable de la misma. La tecnología es vista como el factor de productividad de la empresa y su costo de adquisición como un valor contable. Salvo excepciones, no hay políticas de productividad del trabajo.

-La empresa es un sujeto mercantil y político individual. Las relaciones entre la empresa y otras empresas y con el aparato del Estado se dan en la esfera del mercado (relaciones puramente comerciales y financieras) y/o para el establecimiento de los acuerdos arriba expresados. No existen cadenas productivas agroindustriales ni redes de producción y comercialización.

-Producción de bienes intermedios o de consumo final estándar y frecuentemente de bajo valor agregado.

Trabajo y relaciones laborales

El organigrama de la empresa es el siguiente: La gerencia está integrada por miembros de la(s) familia(s) propietaria(s) y/o personas ligadas a las mismas, con escasa o nula presencia de Ingenieros, por lo menos hasta mediados de los años 1970¹¹. Normalmente la empresa tiene consultores de la dirección, principalmente Doctores en Derecho y Contadores. A las gerencias siguen, en línea jerárquica descendente, los mandos medios formados en la producción y luego los trabajadores de oficio y los operarios.¹²

En la primera mitad de los años 1990, época en que se realizaron la mayor parte de los estudios de caso de estas ocho empresas, se observó en algunas de ellas, tanto de capital nacional como multinacional, predominio de equipamientos con año de generación en las décadas de 1920 a 1950. En otras de estas empresas, equipamientos antiguos coexistían y/o habían sido sustituidos por tecnología de última generación importada en las décadas de 1970 y 1980, frecuentemente con alta ociosidad y dificultad de dominio sobre la misma.

En el trabajo y las relaciones laborales encontramos 3 situaciones

Situación 1	Situación 2	Situación 3
Trabajo masculino de oficio bajo órdenes de producción ¹³ Negociación colectiva de salario	Trabajo prescripto por Oficina de Métodos, principalmente femenino Negociación colectiva de salario	Trabajo bajo órdenes y control de capataces Contratación individual, zafral y "en negro"

La Situación 1 ocurre en dos empresas industriales. El trabajo propiamente dicho se encuentra bajo el dominio de obreros varones, quienes lo denominan trabajo calificado o trabajo de oficio. El conocimiento del trabajo se adquiere principalmente en la empresa, por aprendizaje brindado por familiares y compañeros de trabajo. Aunque una proporción importante de estos trabajadores cursaron la enseñanza media técnica, es común que otra proporción igualmente importante lo haya hecho en la educación media secundaria. Estos obreros trabajan bajo órdenes de producción transmitidas a los trabajadores por los mandos medios. La dirección de la empresa tiene un conocimiento escaso del trabajo.

La Situación 2 se da en cuatro empresas pertenecientes a los sectores cárnico, lácteo y textil. En estas empresas rige la prescripción del trabajo de corte taylorista, como expresión de una tradición histórica iniciada en el país en las décadas de 1940 y 1950 en los sectores textil y cárnico, que en buena medida continuó vinculada sólo a ellos. En estas producciones el personal femenino es ampliamente mayoritario.

11 Confluencia de estos resultados con los datos aportados por Argenti, Filgueira y Sutz, 1988. Todavía en esa época, no tenían Ingenieros el 22% de las empresas de más de 100 empleados, el 50,3 de las empresas de 50 a 99 empleados y el 73% de las empresas de 20 a 50 empleados (ibid:112).

12 Con la excepción de la pequeña empresa M, integrada por los propietarios y sus obreras.

13 En esta situación, el trabajo prescripto, cuando existe, es realizado principalmente por mujeres y está en local separado.

En las dos situaciones anteriores las relaciones laborales giran en torno al salario y a la institución de la negociación colectiva tripartita (Estado, empresa, sindicato de rama). Sin embargo, el salario no está vinculado necesariamente a la productividad y sólo los sindicatos textiles aceptaron tempranamente esa vinculación. La disputa por el salario se da en el ámbito de la correlación de fuerzas políticas entre empresarios y trabajadores, separada de la producción, con características propias de Uruguay, como parte de la vinculación entre política, rentas y reparto de rentas. No por acaso, el otro componente de las relaciones laborales es el contrato de mandos medios y personal obrero atado a la adhesión política personal a la familia propietaria de la empresa y sus amigos.

La Situación 3 se verifica en dos empresas citrícolas, ambas exportadoras, una de capital nacional y la otra de capital multinacional, ingresada en los años 1980. Ambas empresas, todavía en la segunda mitad de los años 1990, trabajan con tecnología y relaciones de trabajo de la época en que se producía para el mercado interno. La cosecha se realiza con la "camisa naranjera" que originalmente podía cargar hasta 70 kg. Buscando un aumento de la productividad que no perjudicara la fruta para exportar, el pago a destajo y camisa llena, que históricamente se realizaba, fue sustituido por el pago por día trabajado. El trabajo de cosecha, realizado por varones pobres y jóvenes, aún bajo la presión física del control directo, no alcanzó niveles superiores de productividad, lo que llevó a estas empresas, y a sus similares, a cambiar, a comienzos del actual milenio, la camisa naranjera por el bolso californiano, introducido en USA en las primeras décadas del siglo XX. Estas empresas, que mantienen hasta comienzos del siglo XXI una tecnología propia del siglo XIX en la cosecha, sin embargo importan para sus packing tecnología de última generación, utilizando las facilidades de importación de bienes de capital para producciones de exportación, de los años 1970 y 1980.

Conocimiento productivo

Para analizar qué ocurre con el conocimiento en la empresa tomamos para estudio el conocimiento utilizado en el proceso de toma de decisiones respecto a producto, tecnología y organización del trabajo.

Realizamos una observación tendiente a identificar la epistemología y la metodología utilizada en la toma de decisiones: observamos quiénes son los agentes del conocimiento, cuál es la relación cognitiva que se establece y la modalidad o método de adquisición de conocimiento utilizada.

A continuación presentamos un cuadro sobre el conocimiento utilizado en la toma de decisiones en el modelo de empresa extractiva.

	PRODUCTO	TECNOLOGÍA	TRABAJO		
			Situación 1	Situación 2	Situación 3
Agentes del conocimiento	Propietarios Gerencia Consultores	Propietarios Gerencia Proveedores	Gerencia Mandos medios Trabajadores	Gerencia Mandos medios	Mandos medios
Relación Cognitiva	Información Externa	Información Externa	Orden de producción Decisiones de trabajo entre trabajadores	Prescripción	Control
Modalidad adquisición conocimiento	Adopción Copia	Compra	Aplicación y movilización conocimiento de los trabajadores	Aplicación de métodos por gerencias y mandos medios	Control por mandos medios

Las decisiones respecto de perfil de producto y tecnología son tomadas por los propietarios y gerentes de la empresa sobre la base de informaciones externas a la misma, proporcionadas por

consultores y proveedores, de quienes se adoptan soluciones y se compra tecnología y know-how.

Se reitera como algo que llama a profundizar, la existencia de tres formas diferentes en la toma de decisiones sobre el trabajo.

Cabe indicar que las tres formas, incluida la prescripción - que no supone normalmente un estudio científico del trabajo sino apenas una aplicación de técnicas - tienen una baja contribución de la dirección o de la gerencia en mayores elaboraciones. El trabajo no es un ámbito estudiado en la empresa, ni siquiera consultado a profesionales externos como en ocasiones lo es el producto o la tecnología.

Los trabajadores son puestos a trabajar. Pero, incluso en los espacios prescriptos, son ellos los que saben cómo trabajar, a partir de su conocimiento del trabajo, que se apoya en su formación escolar y en compartir la experiencia en el trabajo. Esta situación está en la base de la valoración de sí mismos y el orgullo obrero profesional propio de los trabajadores industriales uruguayos, registrado por múltiples investigaciones, así como la inclusión del mundo profesional en su autodefinición como clase.¹⁴

En todo caso, el conocimiento científico y tecnológico, como el arte y la estética, quedan fuera de la empresa.

Entendemos que, la ciencia y el arte uruguayos puestos fuera por la empresa, y desarrollándose, en forma sobresaliente en varias disciplinas, sólo afuera de la empresa, en el mundo académico, forman parte del modelo uruguayo de empresa extractiva que estamos conceptuando, caracterizando una relación que aparece como falta de relación.

De allí la expresión del título de esta sección, respecto al divorcio entre conocimiento y empresa, sea este debido al hecho de que el conocimiento del trabajo lo poseen principalmente los trabajadores y no la empresa, sea porque el conocimiento en su forma científica, tecnológica o artística no ingresa a la misma.

Este rasgo y los ya señalados aspectos de larga duración y ubicuidad de la empresa extractiva son una invitación a proseguir la investigación de un modelo de desarrollo que se presenta con fuertes raíces en la sociedad uruguaya.

2. La empresa funcional; contratación y aplicación de conocimiento

Este modelo de empresa fue construido a partir de lo observado en 7 de las 14 empresas tomadas para estudio.

Capital	Categoría	Tamaño	Creación	Mercado	Modelo anterior	Modelo actual
Nacional	Industrial	Grande	antes 1960	Interno	Extractivo	Funcional
Nacional	CAI	Grande	1970-80	Externo	----- (i)	Funcional
Nacional	CAI	Grande	antes 1960	Externo	Extractivo	Funcional
Nacional	Industrial	Grande	antes 1960	Interno	----- (ii)	Funcional
Nacional	Alinco	Grande	antes 1960	Externo	Extractivo	Funcional
Nacional	Industrial	Media	antes 1960	Interno	----- (ii)	Emergente
Multinac.	CAI	Grande	1970-80	Externo	----- (i)	Funcional

El cuadro que sigue resume el modelo de empresa funcional

14 Síntoma a distinguir: ¿por qué subsiste una relación en que los trabajadores no inciden en la toma de decisiones estratégicas, si bien son portadores del conocimiento productivo?

Negocio	Adaptación al mercado; búsqueda de nichos de mercado Actualización tecnológica Mejora de la gestión Reducción de costos salariales Joint-ventures; creación de complejos agroindustriales Especialización y diversificación de producto
Conocimiento	Compra y aplicación de conocimientos externos a la empresa Aplicación de conocimientos de los empleados
Trabajo	Prescripción y/o flexibilidad funcional
Relaciones laborales	Negociación colectiva en torno a empleo, salario y competencias laborales en la industria Tercerización y contratación individual en la industria y en el agro

-Cinco de las siete empresas fueron fundadas antes de la década de 1960.

Tres de ellas, una industrial y dos agroindustriales incompletas, transitan del modelo extractivo al funcional en las décadas de 1970 y 1980. En ese período, una de las agroindustriales incompletas –perteneciente a la industria cárnica– se mantiene en tanto tal, la otra pasa a dominar la fase agropecuaria constituyéndose en el núcleo de un complejo agroindustrial.

Otras dos empresas, ambas industriales, una media y la otra grande (señaladas con ii en el primer cuadro de esta sección), ingresan al modelo funcional en la década de 1980, pero no lo hacen desde el modelo extractivo.

En el período anterior a los años 1980, estas dos empresas participan sólo de algunas de las características del modelo extractivo y por ello no fueron incluidas en ese grupo. En ese período, ambas participan de los mismos rasgos clientelísticos de estrategia y relaciones laborales descritos en la sesión anterior. También tenían, como las empresas industriales extractivas, una fuerza de trabajo calificada, con conocimiento del proceso y capacidad de intervención en el mismo. Pero estos trabajadores se encontraban en un ambiente diferente al que hemos denominado extractivo: ambas empresas históricamente poseían dominio sobre su tecnología. La empresa industrial media, inclusive, realiza investigación y desarrollo.¹⁵

-Las otras dos empresas del grupo de siete que estamos analizando (señaladas en el cuadro con i), fueron fundadas en la década de 1970 y ambas son complejos agroindustriales.

A diferencia de las agroindustriales incompletas que caracterizaban al modelo extractivo, estas dos empresas, una de capital multinacional y la otra de capital nacional, ya surgen como complejos agroindustriales y son parte de un movimiento más general de constitución de complejos agroindustriales que se verifica en el país, a partir de los años 1970 – movimiento del cual se mantiene apartada la industria cárnica, industria fundacional del Uruguay, vale la pena recordar -.

-Seis de las empresas se mantienen hasta el presente dentro de este modelo que conceptuamos como funcional.

-Sólo una de ellas, la empresa industrial media con antecedentes de innovación tecnológica, antes señalada, a partir de mediados de los años 1990 se aparta del modelo funcional y transita hacia una nueva lógica emergente, basada en la movilización y la producción de conocimiento en la empresa. (Ver 3.)

15 Por todas estas razones, cabe pensar si no debiéramos construir un modelo que exprese la situación de estas dos empresas antes de la década de 1980. Es probable que esa construcción revele potencialidades de la industria uruguaya, que se presentan poco visibles dentro del modelo extractivo.

Estrategia de negocios

La estrategia adaptativa a un entorno dado y su derivación como determinación deductiva formadora de la organización interna de la empresa, nos lleva a poner el nombre de funcional a este modelo.

El objetivo estratégico de las empresas de este grupo es la inserción en el mercado globalizado mediante producto especializado y diferenciado a precio competitivo, adaptado a mercados y nichos de mercado existentes.

Para alcanzar esa meta, las empresas ponen el acento en la actualización tecnológica y en la gestión del proceso de producción, camino utilizado para disminuir costos y hacer posible la especialización y variabilidad del producto.

Los complejos agroindustriales del grupo fundados en las décadas de 1970 y 1980 ya surgen con su relación de mercado, perfil de producto y organización definidos a partir de los vínculos comerciales externos que les dan nacimiento.

Las empresas de capital nacional, que históricamente se ubicaban en el mercado en forma individual, desarrollan en esta fase una política de alianzas con empresas locales, de la región y fuera de la región, para proveerse de know-how, equipamientos, patentes e ingreso a mercados.

Trabajo y relaciones laborales

El organigrama de la empresa funcional es similar al de la empresa extractiva, igualmente marcado por la subordinación jerárquica.

Difiere sin embargo en dos aspectos que hacen a la diferencia con la empresa extractiva y de un modo general, con las empresas uruguayas hasta la década de 1980:

- salvo una excepción, la gerencia de las empresas del grupo está integrada principalmente por Ingenieros especializados en el rubro de la empresa.

- estas gerencias profesionales continúan su formación técnica: concurren a Congresos, trabajan temas de la empresa con proveedores, asesores externos, con los respectivos Departamentos de la Universidad —aunque esto último es poco frecuente y muy reciente—, se mantienen informadas, etc.

En el trabajo y las relaciones laborales encontramos dos situaciones.

Situación 1	Situación 2
Flexibilidad funcional Polivalencia Trabajo por resultado Tercerización Negociación colectiva de empleo y competencias laborales	Trabajo prescripto Tercerización Negociación colectiva de empleo y salario en la industria, individual en el agro

La Situación 1 se presenta en las tres empresas industriales del grupo. Esa organización del trabajo supone la movilización del conocimiento de los trabajadores en situación de trabajo, la interacción entre trabajadores y entre trabajadores y jefaturas.

La coexistencia de esta exigencia de involucramiento, con la planificación y gestión centralizada de la producción y con la política de desregulación laboral y libre disponibilidad de la fuerza de trabajo, dio lugar, en las tres empresas, a

- dificultades de alcanzar la performance trazada por la empresa en términos de costos, plazos, diversificación y especialización

-conflictividad en el trabajo

Para la búsqueda de soluciones a esa problemática, a solicitud del respectivo sindicato y/o de la empresa, en las tres empresas trabajaron equipos de investigación coordinados por la Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo de la Universidad de la República. La investigación se realizó con grados diferentes de interacción con los trabajadores, el sindicato y la empresa y resultados también diversos.

La Situación 2 caracteriza a los tres complejos agroindustriales y a la empresa agroindustrial incompleta.

También aquí la conflictividad laboral y el conocimiento de las experiencias de investigación antes referidas, llevaron a interacción con equipos universitarios.

Tanto la integración y funcionamiento profesional de las gerencias cuanto la iniciativa sindical y/o empresarial en el tratamiento de las relaciones laborales y la organización del trabajo se verán reflejadas en el siguiente apartado sobre el conocimiento productivo.

Conocimiento productivo

El cuadro que sigue resume la situación del conocimiento en la toma de decisiones sobre producto, tecnología y trabajo.

	PRODUCTO	TECNOLOGÍA	TRABAJO	
Agentes Conocimiento	Gerencia Consultora internacional	Gerencia Proveedores Consultoras internacional y nacional Equipo universitario	Gerencia Consultora nacional Equipo universitario	Gerencia Sindicato Consultora nacional Equipo universitario
Relación Cognitiva	Información e investigación externas Interacción corporativa	Información e investigación externas	Investigación externa Interacción corporativa	Investigación externa Interacción de conocimientos de los agentes participantes
Modalidad Conocimiento	Transferencia o compra de patentes	Transferencia o compra	Deducido de producto y tecnología	Deducido y Negociado

Por lo menos hasta mediados de los años 1990, en que se realizan los estudios de caso de estas empresas, el tratamiento del producto y de la tecnología recibe la mayor atención por parte de la dirección de la empresa. La gestión de la producción y la organización del trabajo reciben un tratamiento subordinado y son deducidas de las decisiones de producto y tecnología. En algunos casos ocurre una negociación con el sindicato en términos de empleo y competencias laborales, bajo presión de situaciones de conflictividad laboral.

La definición de producto se apoya normalmente en una interacción de las gerencias con proveedores de tecnología y consultores de mercado, que denominamos como interacción corporativa.

Esta definición incide luego sobre las decisiones sobre tecnología. Frecuentemente la adquisición de know-how de producto viene vinculada a un único paquete tecnológico. Cuando esto no ocurre por ser inconveniente desde el punto de vista productivo y económico, le resulta difícil a la empresa articular la actualización de su tecnología, también realizada por agentes externos, con el perfil deseado para su producto. Un aspecto tecnológico no abordado o insuficientemente abordado por las empresas refiere a cuestiones sanitarias y de medio ambiente, consideradas funciones del

Estado. Estos aspectos, a su vez, tampoco son tratados por el Estado, lo que contribuye a aumentar los problemas de articulación interna y externa del proyecto productivo de la empresa, poniendo permanentemente en riesgo su inserción en los mercados de destino.

A modo de resumen, queremos destacar algunos aspectos que consideramos definitorios de la empresa funcional uruguaya:

-La permanencia de una orientación de extractiva, que separa empresa y creación, y adhiere a la adaptación al mercado y a la reducción de costos, principalmente salariales.

-La exterioridad del conocimiento científico en relación a la dirección de la empresa y a los trabajadores, aún cuando ese conocimiento parcialmente pueda estar en la persona de gerentes, trabajadores, consultores y equipos universitarios. El conocimiento tiene la forma de información contratada, inclusive el conocimiento construido por una investigación específica de producto, de tecnología o de organización del trabajo. La situación de conocimiento permanece externa a la empresa, a las gerencias, los trabajadores y el sindicato, aún cuando ocurran interacciones.

- La fragmentación y segmentación jerárquica del conocimiento
- El carácter puntual y desarticulado del conocimiento científico productivo
- El predominio de una epistemología y metodología analítico-deductiva que parte del mercado
- La insuficiencia de las políticas de Estado – es decir de las empresas y del Estado articuladas, en particular, las relativas investigación y educación superior - para el efectivo desarrollo de este tipo de empresas en Uruguay.

Estimamos que ese conjunto de determinaciones dificulta y pone en riesgo en el inmediato y largo plazo la posibilidad de las empresas alcanzar sus metas de diferenciación y especialización. Les resulta difícil anticiparse y tan siquiera proponerse la anticipación a la oferta de las grandes multinacionales que monopolizan los mercados y con las cuales deben competir. El recurso de las joint-ventures, asociaciones o inclusive adquisición de empresas en el exterior no cambia el rumbo adaptativo y extensivo de esa especialización y diferenciación, con el agravante de que los capitales nacionales emigran en esas circunstancias, reduciendo el sector productivo uruguayo.

Estos señalamientos de la investigación, permiten sospechar la presencia de una continuidad transformista – en el sentido gramsciano de la palabra – de la empresa extractiva y de su contexto político-social, aspecto que consideramos es una de las puntas investigativas a seguir.

3. Integración y creación de conocimiento en la empresa, ¿lógica emergente?

Tres de las 14 empresas estudiadas presentan diferencias y rupturas en relación a las lógicas antes analizadas.

Se trata de la empresa vitivinícola **E**, la empresa **J** del sector electro-electrónico y la empresa de software **N**. Las dos primeras, fundadas antes de la década de 1960, hasta el momento, tienen como principal destino el mercado interno uruguayo; la tercera fundada recientemente tiene el mercado externo como principal destino de su producción. Las 3 son de capital nacional.

Es conveniente recordar que poseemos un diferente nivel de conocimiento de estas empresas, dado que el estudio de caso de las empresas **E** y **N** comienza este año de 2003.

En el cuadro que sigue exponemos elementos, que se encuentran presentes en cada una de las tres empresas en grados y acentos diferentes. No se trata aquí, propiamente de la construcción de un modelo sino de relevar aspectos, que no están presentes en los modelos antes expuestos, que pueden significar un aporte a la visualización y la discusión de modelos emergentes.

Negocio	Anticipación – creación de mercado Relación de servicio Red cognitiva de empresas Producto singular
Conocimiento	Interacción cognitiva con empresas líderes, clientes e investigación universitaria Investigación en la empresa Organización del aprendizaje
Trabajo	Industria: Red de equipos interprofesionales Agro: Prescripto
Relaciones Laborales	Industria: Acuerdos colectivos e individuales de organización del trabajo, empleo, salario y formación Agro: Contratación individual mensual y zafra

La empresa E

La empresa E es un complejo agroindustrial vitivinícola medio. Comprende las fases agraria, industrial y comercial, en una única organización.

Nace en las últimas décadas del siglo XIX, como parte del movimiento fundacional de la vitivinicultura uruguaya. Hasta el día de hoy es propiedad de la misma familia.

En 1975, junto con una decena de pares, la empresa E constituye el primer grupo de productores en que se apoyó la reconversión productiva emprendida por el sector vitivinícola uruguayo en la época.

La reconversión sectorial se orientó a desarrollar un producto prácticamente único en el mundo y típico de Uruguay, el vino Tannat, y a una elevación general de la calidad de la producción, con destaque para los vinos finos. La idea que fue ganando espacio en el sector es la de producto insignia, como forma de presentar al sector y al país en el mundo. Esta reconversión, impulsada por la iniciativa privada, se realizó con el apoyo de segmentos del Estado, en particular, la iniciativa científica de un equipo de investigadores de la Universidad de la República.

La estrategia de negocios de la empresa ha sido la de, a su vez, diferenciarse dentro del sector, con nuevos productos, aportando a la estrategia sectorial de crear segmentos en el mercado global desde las condiciones propias y específicas de la producción local.

La toma de decisiones se realiza a nivel del grupo familiar que dirige la empresa. Se apoya en la construcción de un conocimiento integrado desde la experiencia secular de la familia y desde la formación académica de algunos de sus miembros en enología, desarrollada ésta última parcialmente en el exterior ¹⁶.

En la construcción de ese conocimiento se establece, desde la dirección de la empresa, una relación de escucha e interacción directa con agentes del área comercial de los países centrales, con los productores más avanzados de esos países en el espacio que la empresa pretende ingresar, con las instituciones nacionales e internacionales del área y las organizaciones de consumidores, especialmente con las organizaciones certificadoras o validadoras de sus productos.

La relación de la empresa con el mundo científico, con el cliente final y con sus trabajadores no es sustantivamente diferente de la del modelo funcional de empresa expuesto en la sección anterior.

¹⁶ Hasta hace algunos años, en que se creó la Maestría en Enología en la Universidad de la República, en Uruguay, la formación en enología era brindada por cursos técnicos de enseñanza no universitaria.

La empresa **E** no tiene una relación investigativa anticipatoria con instituciones representativas del cliente final, así como tampoco con el área científica nacional e internacional. Hasta el presente, estas instituciones y espacios son utilizados por la empresa por los conocimientos que le puedan aportar y, sobre todo, por la función certificadora de la empresa que cumplen ante el mercado.

En la fase agrícola el trabajo se encuentra separado de la producción de conocimientos en la empresa. De modo similar a la empresa funcional, los cambios sufridos en el trabajo en la fase agrícola refieren a aspectos técnicos y a nuevas prescripciones del trabajo, deducidos de las condiciones finales que debe cumplir el producto y las condiciones de producción ante la certificadora.

El trabajo agrícola es realizado bajo la responsabilidad de jefes de familia que se han ido sucediendo en la empresa desde sus orígenes. A estas formas de trabajo tradicionales se agregan prescripciones vinculadas a las nuevas exigencias y se realizan reuniones explicativas. También se agrega un cierto control de la empresa sobre los hábitos y condiciones de vida de los jefes y sus familias, como forma de asegurar el cumplimiento de las normas de certificación.

La empresa **E** efectivamente articula un conocimiento desde sí misma, creando una base propia para la coherencia y la dinámica de su estrategia y funcionamiento. Si bien se orienta por y hacia el mercado, lo hace en forma activa, creando mercado desde la empresa.

Esto la diferencia de las empresas con las que hemos construido los modelos extractivo y funcional, donde o no había construcción de conocimientos o el conocimiento sigue una lógica adaptativa deducida de las condiciones existentes de mercados monopolizados y sólo puede desarrollarse dentro de esos estrechos márgenes ya establecidos.

Del mismo modo que la empresa funcional, sin embargo, la empresa **E** no se inserta ni genera un entorno suficiente de políticas públicas y privadas de Estado, especialmente en lo que refiere a la investigación de sus potencialidades. Esto puede llegar a amenazar la actual eficiencia de su lógica, una vez que ésta pueda tornarse más generalizada e incluso monopolizada por otros.

La empresa J

La empresa **J** es una empresa industrial media del sector electro-electrónico, fundada en la década de 1950.

En el año 1996, inicia una experiencia de gestión del conocimiento basada en la movilización del conocimiento de los trabajadores y los empresarios, que creemos útil aquí exponer, en términos de diferentes lógicas emergentes.

La empresa **J** posee rasgos comunes a las demás empresas industriales uruguayas analizadas en las secciones anteriores.

Hasta comienzos de la década de 1990, era proveedora de la empresa estatal de energía eléctrica UTE, bajo un régimen en que esta última determinaba las especificaciones del producto y pre-financiaba su producción. También el financiamiento de las importaciones de materia prima se realizaba históricamente mediante un sistema especial de crédito.

Sin embargo, la empresa **J** se diferenció dentro del grupo de empresas estudiadas, por su dinamismo tecnológico, su creciente capacidad de diseño propio de producto y el correspondiente dominio sobre sus procesos. Es una de las empresas industriales pioneras en Uruguay en actividades de investigación y desarrollo, con participación de laboratorios científicos especializados de la Universidad de la República.

Gerencias profesionales y trabajadores - sindicalizados, conocedores de su oficio, con educación media y larga experiencia en la empresa, que caracterizan a las empresas industriales uruguayas - vivían un ambiente de trabajo parcialmente diferente al de sus pares, especialmente el de las empresas que hemos conceptualizado como extractivas.

Como parte de las políticas de Estado iniciadas en la década de 1970, el marco de competen-

cia de la empresa se modifica. Cayó el régimen de importaciones antes señalado y, a comienzos de los años 1990, la empresa estatal de electricidad comenzó a realizar licitaciones internacionales para sus compras.

Ante las nuevas condiciones, la dirección de la empresa optó por una estrategia de reducción de costos salariales y de endeudamiento: rotación de trabajadores en el seguro de paro, tercerización en empresas unipersonales y préstamos del Banco de la República.

La combinación de la nueva exigencia de performance en calidad, plazos y costos, con las nuevas formas de contratación de fuerza de trabajo y la estrategia de endeudamiento, resultó explosiva.

La empresa continuaba con dificultades para ubicarse en el mercado. Le era difícil cumplir plazos y calidad. Se trabajaba con ineficiencia. Creció la conflictividad en el trabajo. Y, como veremos más adelante, el endeudamiento fue factor de su quiebra.

El punto de arranque de la transición de la empresa J una nueva lógica de desarrollo, ocurre en el año 1996, a partir de la toma de iniciativa de miembros del comité sindical de base de la empresa, del sindicato de rama y de miembros de la Unidad de la Universidad de la República, encargada de las relaciones científicas y técnicas con los sindicatos de trabajadores¹⁷. El sindicato y la Unidad venían trabajando juntos desde hacía más de cinco años en la rama industrial del sindicato.

Ante la realidad vivida por la empresa, y como parte de rutinas ya establecidas con la Universidad, el sindicato realiza una solicitud de estudios dirigida a esa Unidad universitaria.

El primer paso de las acciones desencadenadas por la solicitud fue la firma de un acuerdo institucional tripartito Universidad – Empresa – Sindicato y Comité de Base, para realizar una investigación. El Convenio tripartito firmado tenía como objetivo de fondo la búsqueda de una pacificación en la empresa.

La base documental del acuerdo fue un Proyecto de Investigación elaborado por el equipo técnico universitario, en consulta con la empresa y el sindicato.

La investigación propuesta se estructuraba en torno a Talleres. En el Proyecto, los Talleres eran el ámbito de identificación de problemas y de elaboración de soluciones. Se preveía que en los Talleres participarían individuos de todas las categorías profesionales de la empresa y por el sindicato.¹⁸

La investigación se realizó durante los años 1996 y 1997.

17 Ver nota 9.

18 La investigación tuvo los siguientes espacios construcción de conocimiento y experimentación de soluciones:

- Comisión de coordinación y organización del estudio, integrada por el equipo universitario y representantes de gerentes, técnicos, administrativos, supervisores y trabajadores de producción.
- Talleres por categoría profesional de gerencia, trabajadores de producción y supervisión.
- Taller interprofesional, integrados por gerentes, técnicos, operarios, administrativos, y supervisores.
- Seminarios generales de discusión.
- Estudios del equipo universitario.
- Experiencia piloto en un área de producción.

La metodología propuesta en el mencionado Proyecto de Investigación se nutre de aportes teóricos y experiencias internacionales (Zarifian, 1994; Schwartz, 1994; Kaminski y otros, 1996). Esta metodología había sido elaborada y experimentada por la Unidad universitaria en actividades precedentes de investigación con sindicatos y empresas uruguayas en las cuales, entre otros, había participado el sindicato de rama en cuestión. (Ver De Oliveira y Mendy, 2003; Massera e Iturra, 2000).

El resultado de estos dos años de trabajo es un nuevo modelo de organización de la empresa cuya trama es un sistema más abierto y flexible de toma de decisiones de producción y organización del trabajo. La nueva organización y su expresión en categorías profesionales es la base del Convenio laboral luego firmado.

El sistema está formado por tres espacios interprofesionales de toma decisiones:

- Planeamiento estratégico
- Equipos de trabajadores de producción
- Área de apoyo técnico

Los espacios están constituidos por gerencias y trabajadores. Desaparecen los mandos medios.

Los equipos de trabajadores se integran por procesos de trabajo afines, a su vez articulados entre sí. En esos espacios, los trabajadores pasan a gerenciar la organización y planificar los tiempos y materiales. El equipo de planeamiento estratégico está integrado por trabajadores de producción, técnicos, administrativos y gerentes, con el objetivo de identificar y analizar problemas, elaborar soluciones y planificar la producción. El área de apoyo técnico está integrado por el Departamento técnico, de ingeniería industrial, de desarrollo de calidad y mantenimiento.

Posteriormente, en 1999, es declarada la suspensión de actividades de la empresa por razones financieras.

Durante más de dos años, el sindicato y los trabajadores toman la empresa a su cargo, la cuidan y mantienen, salen a conseguir socios inversionistas, se dirigen a la comunidad, al poder político y a la empresa estatal de electricidad.

Este proceso culminó con la conformación de una cooperativa integrada por trabajadores y técnicos. Con el apoyo de profesores y estudiantes universitarios se elaboró un proyecto productivo y un estudio de viabilidad económica. Se trataba de convencer a la sociedad de la necesaria confluencia de espacios estatales empresariales y políticos nacionales y locales pertinentes para que se diera lugar a un proyecto productivo sostenible.

En el año 2002 la empresa recomenzó sus actividades. El capital se integra en un 51% por un inversor privado y un 49% por la cooperativa de trabajadores. A partir de la consideración de las condiciones del producto, la empresa eléctrica estatal se comprometió por tres años a la adquisición del 50% de la producción.

La crisis sufrida por Uruguay en el año 2002 y la forma en que esta ha sido encarada han impedido las posibilidades de hacer efectivo este acuerdo con la empresa eléctrica estatal.

El entorno adverso por el momento no ha contado con actores que se articulen en forma deliberada para revertirlo.

La empresa N

La empresa N, de capital nacional, fundada en la década de 1990, es el núcleo de una red de empresas de desarrollo de software.

El siguiente diagrama caracteriza la forma de esta red.

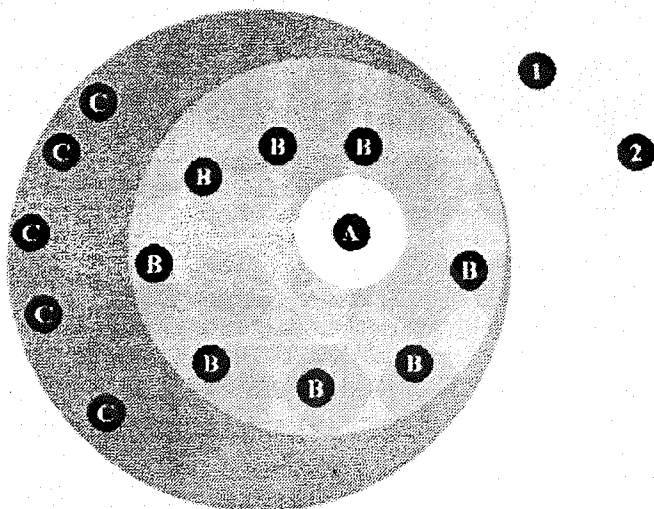
En el momento inicial que se encuentra nuestro estudio, es posible destacar:

-El ingenio informático producido por la empresa N (empresa A del diagrama) permite a sus clientes (empresas B del diagrama), a su vez, generar desarrollos destinados a otros clientes (empresas C del diagrama), integrando conocimientos propios y de terceros.

-La empresa N diseña su producto en interacción cognitiva con los líderes mundiales de esta industria (empresas 1 y 2 del diagrama) y con los clientes, a partir de problemas y desafíos planteados por estos últimos.

-La empresa N y la red de empresas a ella vinculada es una organización de aprendizaje y

para el aprendizaje, involucrando activamente en éste a todos los agentes pertinentes, internos y externos a la empresa.



-La formación matemática universitaria de Uruguay es específicamente identificada como la base cognitiva que movilizan en su trabajo de creación los Ingenieros que trabajan en la red.

El estudio que hemos expuesto en esta sección del artículo, muestra que estas tres empresas se posicionan en un nuevo terreno. Esto, independientemente de las diferencias entre ellas, así como de algunos aspectos comunes a las empresas conceptuadas como extractivas y funcionales en las anteriores secciones.

-Se trata de un terreno generado por ellas mismas,

-A partir de individuos que son portadores y ponen en acción relaciones sociales propias y singulares del país, como tradiciones productivas de la vitivinicultura, relaciones históricas entre la Central Única de trabajadores y la Universidad de la República, la escuela uruguaya de matemáticas, para citar las que aquí se han manifestado,

-Creando deliberadamente espacios que les permitan articularse para hacer fructificar su singularidad en la producción, como las tradiciones familiares, los conocimientos en enología y las nuevas relaciones buscadas por la empresa E, los Talleres de investigación y los espacios interdisciplinarios e interprofesionales de la empresa J, los equipos de Ingenieros de la empresa N y de su red.

Parece claro que estas empresas carecen de entorno favorable en el país. También no hemos podido reflejar en la dimensión deseada dificultades que en algún caso enfrentan en sus culturas internas, que no pueden dejar de expresar la cultura dominante en el país.

Por otra parte cabe preguntarse sobre cómo podrán constituirse políticas de Estado adecuadas para lógicas, como las descritas en esta sección, que no admiten ser prescriptas desde ningún espacio y que por el contrario requieren, para su expansión sostenible, el crecimiento de la iniciativa individual en el espacio productivo y su correspondiente reconocimiento empresarial.

Conclusión

En este artículo expusimos los resultados de una investigación sobre estrategias empresariales de desarrollo productivo en Uruguay.

El análisis de 14 estudios de caso, expresivos de la industria y agroindustria, dio lugar a la construcción de tres modelos o lógicas diferentes.

Negocio	EXTRACTIVO	FUNCIONAL	EMERGENTE
	Clientelismo estatal Especulativo-financiero Desarticulación productiva Producto estándar de bajo valor	Adaptación a mercado Tecnología y reducción costos salariales Joint-Ventures Especialización y diversificación de producto	Anticipación-creación de mercado Relación de servicio Red cognitiva de empresas Producto singular
Conocimiento	Compra y aplicación conocimiento externo Aplicación de conocimiento obrero	Compra y aplicación conocimiento externo Aplicación de conocimientos de los empleados	Interacción cognitiva con empresas líderes, clientes e investigación universitaria Investigación en la empresa Organización del aprendizaje
Trabajo	Oficios Prescripción	Flexibilidad funcional Prescripción	Industria: Red de equipos interprofesionales Agro: Prescripto
Relaciones Laborales	Industria: Negociación colectiva de salario Agro: Contratación individual y "en negro"	Industria: Negociación colectiva de empleo, salario y competencias laborales Industria y agro: Tercerización y contratación individual	Industria: Acuerdos colectivos e individuales de organización del trabajo, empleo, salario y formación Agro: Contratación individual mensual y zafral

El modelo extractivo expresa la situación de 8 de las 14 empresas en algún momento de su existencia. El modelo funcional fue construido a partir de lo observado en 7 de las 14 empresas, en tanto el modelo emergente representa la situación de 3 de las empresas.

Este mapeo de lógicas empresariales permite establecer la hipótesis de la presencia de caminos desarrollo diferentes en la sociedad uruguaya, así como del predominio histórico perdurable hasta el presente de la empresa extractiva en Uruguay.

Bibliografía

- Argenti, G., Filgueira, C. y Sutz, J. 1988. *Ciencia y tecnología: un diagnóstico de oportunidades*. Montevideo: CIESU-Ministerio de Educación y Cultura.
- Bianchi, C. 2002. *Análisis de la interacción entre científicos y productores para la generación de conocimiento productivo*. Montevideo: Maestría en Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Monografía.
- Bulloni, M.N. 2003. *Cambios en el trabajo y satisfacción laboral en la cosecha citrícola. El caso de la Quinta 5 de Milagro S.A.* Montevideo: Licenciatura de Sociología. Monografía Final.
- Cavallaro, C. 2003. *Organización del trabajo y estrategia empresarial en la industria textil vestimenta*. Estudio de caso. Montevideo: Licenciatura de Sociología. Informe Final de Taller.

- De Oliveira, L. y Mendy, M.** 2003. Conhecimento em ação. En: Fruglianskas, I. y Terra, C. *Gestão do conhecimento em pequenas e médias empresas: lições extraídas de casos reais*. São Paulo: Negócio Editora.
- De Oliveira, L., Mendy, M., Morales, S., Pittaluga, L.** 1997. "Trabajo y contrato en una estrategia competitiva de calidad. Informe final". Estudio en la empresa Mak S.A. Convenio MAK S.A.-Universidad de la República.-UNTMRA. Montevideo, 1997.
- De Oliveira, L.; Mendy, M.; Morales, S., y Santamarta I.** 2000. "La problemática de la construcción de las competencias laborales. Experiencias en cuatro empresas del sector metalúrgico". Serie Documentos de Trabajo No12. Montevideo: UNICOOP.
- Kaminski, M. y otros.** 1996. *Making Change Happen: Six Cases of Unions and Companies Transforming their Workplaces*. s.l.:Work & Technologie Institute.
- Massera, E. J.** 1992. *Processo de trabalho, sindicato e conhecimento operário no contexto da reconversão produtiva*. O caso AAU do Uruguai. Campinas: UNICAMP- Tesis de Doctorado en Educación.
- (Coord.). 1997. *Proyecto "Calidad, empleo y capacitación en el citrus uruguayo*. Informe Final. Montevideo: MTSS-UDELAR (Fac. de Ciencias Sociales – Depto. Sociología)
- (Coord.). 1999. *Proyecto "Incubación de empresas de cosecha y otros servicios agroindustriales en el Sur del país"*. Montevideo: UDELAR (Fac. de Agronomía, Fac. de Ciencias Sociales – Depto. Sociología).
- Massera, E. J. e Iturra, C.** 2000. *Desafíos de la innovación en Uruguay. El problema de la construcción del conocimiento productivo*. Serie Documentos de Trabajo No11. Montevideo: UNICOOP. También en: Montevideo, *Revista de Ciencias Sociales*, (17):67-78, 2001.
- Salerno, M.S.** 2001. *Relação de serviço*. Produção e avaliação. São Paulo: SENAC.
- Schwartz, B.** 1994. *Moderniser sans excluer*. Paris: La Découverte.
- Stezano, F.** 2002. *Políticas tecnológicas en OSE*. El caso de las Unidades Potabilizadoras Autónomas (UPA). Montevideo: Licenciatura de Sociología. Monografía Final.
- Zarifian, Ph.** 2003. *À quoi sert le travail?* Paris: La Dispute.
- 1994. Le travail: du modèle de l'opération au modèle de l'action. En: *La crise du travail*. Paris: PUF, 1994. p.187-207. (Versión en español: *El trabajo: del modelo de la operación al modelo de la acción*. Serie Documentos de Trabajo No 7. Montevideo: UNICOOP, 1996).

El Título Universitario y el mercado de trabajo

Un abordaje metodológico

*Gabriel Errandonea Lennon**

Introducción

La fabulosa y creciente matrícula universitaria, paralelamente con la cada vez más limitada demanda de profesionales en función específica¹ por un mercado laboral en creciente retracción, pone sobre la mesa de trabajo el problema de los fines mismos de la universidad.

Discutir esta cuestión exclusivamente desde la perspectiva de la propia universidad, es decir desde ejes como el hacinamiento, los recursos necesarios, las limitantes estructurales (no sólo edilicias), la adecuación de planes, metodologías y medios pedagógicos, la extensión de las carreras y el perfil deseado del egresado, tiende más a parcializar el fenómeno que a abordarlo satisfactoriamente.

Claro que son todos asuntos de la mayor importancia y urgencia, y nos consta el empeño de la universidad toda por encontrar respuestas adecuadas a estas problemáticas. Pero ocurre que desde otras perspectivas los principales ejes podrían resultar otros. No pretenderemos aquí establecer parámetros prioritarios de enfoque, ni desvalorizar los empujes que acabamos de mencionar y que reconocemos urgentes. Pero la transformación que viene sufriendo el papel jugado por la Universidad, entendemos nosotros, requiere a su vez ser abordado desde una perspectiva más integradora de las relaciones que por fuera de la universidad, determinan y especifican su accionar con independencia de su voluntad.

El estado de crisis general en que se encuentra el país y su historia (menos reciente y repentina de lo que podría parecer), introducen un marco referencial ineludible. Claro que este reconocimiento nos convoca, por su bastedad inabarcable con los medios que contamos, a un recorte en el ejercicio concreto de la investigación. Pero pensamos que el recorte no debe seguir aquellos ejes sino otros.

Para poder abordar la cuestión, hay que volverla manejable, pero el exclusivo manejo de los indicadores universitarios conduce al diagnóstico del estado institucional del problema universitario, pero no a la detección de factores explicativos de conjunto. Un corte transversal del fenómeno nos provoca más.

El eje transversal es el de los actores y no el de los ámbitos de desempeño. No pasa por mirar los perfiles de ingreso, desempeño curricular y egreso, o las estadísticas que ponen en relación a cantidad de estudiantes, con cantidad de docentes o de aulas, etc.

Los diferentes actores puestos en relación por este proceso, ponen en juego la totalidad de elementos intervinientes al orientar su acción individual. Su accionar permite observar los parámetros que lo determinan, se trata de un catalizador de todos los factores en conjunto, capaz de proveernos de un plano de análisis intermedio, pero global del fenómeno. Y si bien será necesario completar los diferentes escenarios que determinan el accionar de cada tipo de actor (estudiante, docente, fun-

* Lic. en Sociología, Profesor Asistente en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

1 Hacemos referencia a aquel tipo de inserción laboral que jerárquicamente, funcionalmente o técnicamente (desempeño experto, aún sin reconocimiento formal) demanda la incorporación de profesionales en un área de conocimiento concreta.

cionario, empleador, familiar, etc.), para completar el espectro y sus situaciones solapadas, un buen comienzo puede ser el de aproximarnos mediante el abordaje de uno por vez, comenzando por el más complejo y central de ellos, el que probablemente resulte más comprometedor del conjunto de factores intervinientes, el del egresado universitario.

Las orientaciones para la acción de los egresados, en tanto tales, ponen en juego todos estos factores. Su historia y sus aspiraciones laborales establecen los extremos de dicho eje y sus estrategias de conquista de puestos laborales proveen el marco en que estos factores desatan todo su potencial.

De manera que creemos que la tarea consiste en analizar en profundidad las estrategias de conquista de puestos laborales de los egresados universitarios, a fin de establecer el papel jugado en ellas por el "título de grado" o acreditación profesional universitaria², como indicativo de una problemática más general que deberá ser objeto de futuros esfuerzos.

La estrategia necesariamente tendrá que permitir un análisis en profundidad de estos escenarios, pero todo análisis en profundidad, requiere contar con un universo pequeño, de manera de poderlo abarcar en su totalidad, o con, cuando se trata de universos grandes, el control de su homogeneidad-heterogeneidad. Es decir que o se cuenta con el conocimiento de su efectiva homogeneidad (que ya intuimos inexistente) o con el dominio de caminos para el control de la relación entre la heterogeneidad de las unidades a observar y la heterogeneidad del universo al cual pertenecen (Errandonea, Supervielle – 1986). Dicho de otra manera, y ya sabiendo que estamos ante un universo grande y heterogéneo (el de los egresados universitarios), o encontramos parámetros que nos permitan seleccionar un sub-universo homogéneo que pueda ser relevante en su especificidad, o encontramos medios para controlar que los escenarios particulares a observar sean capaces de representar la heterogeneidad de situaciones presentes en el universo de referencia.

Pero como la particularidad de un sector, nada nos dice de "lo universitario" en general, sino que necesariamente nos remite a profundizaciones sobre un campo de ejercicio profesional específico, la dificultad para adentrarnos en esta tarea, y el objeto del presente artículo, refiere a la determinación de una estrategia de abordaje metodológico que simultáneamente, presente las coordenadas de dicha heterogeneidad y establezca procedimientos válidos de selección de casos y/o de sub-universos a ser estudiados.

La presente preocupación se enmarca en dos vertientes de interés sociológico más generales, las cuales intenta conjugar: la de la movilidad social laboral y la del escenario de implementación de las estrategias individuales.

Intentaremos discutir los elementos a conjugar, tanto teóricos como empíricos, a fin de diseñar un abordaje adecuado para nuestro interés de investigación. Estamos anunciando un camino y discutiendo públicamente sus alternativas más adecuadas. De manera que no se pretenderá en este artículo, comunicar resultados de investigación, sino transmitir una mirada, un instrumento, la elaboración conceptual del marco y un diseño metodológico posible; estado actual del avance logrado.

-
- 2 Según la Clasificación Nacional de Educación (CNED) del Instituto Nacional de Estadística (INE), adaptación a nuestro país de la Clasificación Internacional Normalizada de la Enseñanza (CINE), la enseñanza de Tercer Grado puede dividirse en tres subgrupos, en dos ciclos: Enseñanza de Primer Ciclo del Tercer Grado que permite obtener un Certificado o Diploma No Equivalente a un Primer Título Universitario, Enseñanza de Primer Ciclo del Tercer Grado que permite obtener un Primer Título Universitario o su equivalente y Enseñanza del Segundo Ciclo del Tercer Grado que permite obtener un Título Universitario Superior o su Equivalente. Con título de grado o acreditación profesional universitaria, nos estaremos refiriendo, al segundo de estos escalafones, es decir al de "Enseñanza de Primer Ciclo del Tercer Grado que permite obtener un Primer Título Universitario" (INE –2002–. *Manual Guía para la Clasificación de Enseñanza*. Página Web del INE, adaptación a Uruguay de la CNED, Montevideo –1995–).

Es que el objeto que inmediatamente comenzaremos a delinear, responde a la detección por parte nuestra de dos tipos de vacíos: de una parte aquellos referidos a aspectos aún no abordados, pero enmarcables dentro de la trayectoria e intereses de investigación hoy en curso en el Departamento de Sociología³ y, por ello, se buscará en este sentido contribuir a su producción general; pero, en otro sentido, hemos encontrado aspectos que quedan fuera de este interés central y que, sin embargo, nos movilizan profundamente. Entonces, y en relación con ellos, nos proponemos iniciar un nuevo camino de investigación, delineando así un objeto de características diferentes. Con estas aclaraciones, baste decir que se buscará entonces establecer caminos de continuidad, planteando nuevas preguntas y centrándonos en la determinación de los posibles caminos metodológicos para su consecución.

Nuestra tarea, que no es otra que el intentar un ordenamiento de los elementos conceptuales intervinientes en un tipo de agencia específica y establecer pasos aceptables para su observación empírica, deberá recorrer un camino, por lo menos en lo conceptual, integrador de categorías tradicionalmente divorciadas las unas con las otras. La alternativa, claro, es introducir nuevas expresiones para vestir las de una significación singular que pusiera nuestro enfoque en el eje de interés. Francamente creemos que la teoría sociológica necesita la integración más que un aumento en complejidad terminológica; más aún cuando estamos convencidos de que las distancias no son tan insalvables como parecen.

Por ello el presente artículo intentará abordar dos aspectos consecutivamente:

- Primeramente intentará encontrar caminos para la construcción de un modelo en el que puedan delimitarse y comprenderse los universos simbólicos que cualifican las estrategias desarrolladas por los agentes y el papel que en ellas juega un activo particular (el “título de grado” o acreditación profesional universitaria), sin que dichos caminos requieran desechar los esfuerzos teóricos precedentes, que contribuyen solventemente a establecer las diferentes dimensiones de nuestro problema y que solo requieren de cierta integración conceptual para brindarnos los instrumentos necesarios.
- En segundo término discutirá los medios metodológicos adecuados para su observación empírica, es decir el camino que asegure que la elección de egresados a entrevistar represente adecuadamente la diversidad presente en el conjunto.

Movilidad social laboral y configuración de la estructura de oportunidades en Uruguay

Quienes han dedicado buena parte de su tiempo y esfuerzo para obtener un título universitario, además de poder encontrarse motivados por impulsos vocacionales, sin duda persiguen ciertas conquistas personales. Estas conquistas adquieren sentido en un contexto ampliado a, por lo menos, la comunidad de personas que interactúan en torno a este tipo de acreditaciones. Dicho de otra manera, de nada le vale al actor adquirir una acreditación que requiere ratificar, legitimar y especificar

- 3 El presente trabajo se enmarca en una trayectoria de investigación en curso, que bajo la conducción de su responsable de investigación, el Prof. Marcel Boado, prohija nuestro emprendimiento. En mi condición de Asistente de Investigación en el Departamento de Sociología y en el marco de la elaboración de mi tesis de maestría, de la cual este esfuerzo buscará formar parte articuladora, dicha trayectoria de investigación constituye un soporte teórico y técnico, a veces antecedente, a veces paralelo, a nuestro emprendimiento. Por ello, debe ser entendido como una elaboración entrelazada con los esfuerzos y avances en materia de movilidad social del propio Marcelo Boado.
- 4 Claro está que no sugerimos que la motivación se encuentre agotada por la persecución de este tipo de fines, en este caso acreditadores de experticia, siendo simplemente uno de los aspectos que nos interesa destacar.

las competencias por él acreditadas en cada intento de hacerle valer en tanto tal⁴.

En este mismo sentido, el de la certificación de experticia en un campo determinado de desempeño profesional, la teoría sociológica ha discutido bastante. Giddens es quien más profunda y recientemente lo ha hecho, poniendo en relación, en el marco de su teoría de la acción, el “monitoreamiento reflexivo” y la idea de “sistemas expertos”, consideraciones sobre las que volveremos más adelante.

Por otra parte y como la problemática no se agota en su vertiente racionalista, ya que es indudable que para los agentes, las significaciones y usos de los mismos elementos en diferentes contextos de interacción, supondrán determinantes diferentes. El sentido que estas acreditaciones pueden adquirir, según el campo en que el agente se desenvuelve, viene dado por la propia dinámica del desempeño. Estos aspectos han sido muy elaborados por Bourdieu, cuando pone sobre la mesa el concepto de “habitus”.

En definitiva, propondremos un enfoque integrador, que como bien lo señalan Boudon y Bourricaud, en su célebre Diccionario crítico de Sociología⁵: “Para comprender (y, por tanto, explicar) una acción individual, es sin duda necesario, generalmente, contar con informaciones sobre la socialización del individuo. Si observo a una madre que abofetea a su hijo, tendré primero, para explicarme este acto, que informarme sobre las nociones educativas interiorizadas por aquélla. (...) Pero los datos de socialización serán insuficientes para comprender la acción. Es poco probable que la madre no haya tenido a su alcance otros medios de persuasión que no haya sido la bofetada. (...) Ella disponía sin duda de otros medios, pero la “lógica de la situación” en el instante *t* la llevó a considerar la bofetada como el más idóneo. (...) Nunca la acción es consecuencia mecánica de la socialización.”

Como es bien conocido, no ha sido fácil para estas perspectivas teóricas, entenderse, y mucho menos acoplarse en materia de teoría de la acción, lo que nos compromete a un tratamiento crítico de sus categorías, si deseamos integrarlas con fines prácticos. Por ejemplo, cuando recién Boudon y Bourricaud señalaban la diferencia y complementariedad entre dos fuentes explicativas de la acción, la socialización, o elementos incorporados, y la “lógica de la situación”, como momento reflexivo de elección racional de alternativas, integran de manera confusa las dos perspectivas, si nos atenemos a la terminología utilizada por Bourdieu y Giddens. Sin duda, más próximos a Giddens que a Bourdieu, juegan con la idea de lógica en un sentido diferente a este último, pero su aplicación al “instante *t*”, hace que puedan entrelazarse las perspectivas. De todas maneras la presencia de la complejidad inherente queda claramente expresada y por el momento nos bastará con ello.

Como cualquier acción situada (T. Wilson, 1990), las estrategias⁶ deben ser puestas en relación con el contexto de interacción, tanto como con los elementos incorporados por los agentes y desplegados en ella. La idea de que las anticipaciones implícitas pueden ser comprendidas y examinadas obviando alguno de estos elementos, se nos antoja insólita. Si efectivamente queremos desentrañar los motivos por los cuales un recurso concreto, como el título de grado, no siempre cumple la función de acreditador de experticia, debiendo diferenciarse varias condiciones del mismo recurso en tanto activo, entonces se vuelve indispensable internarnos en las entrañas de la interacción que le cualifica en una u otra forma y abrir el análisis a los componentes no racionales de la acción.

Entonces, los escenarios de conquista de puestos laborales deberían ser estudiados en relación con su engarce en los diferentes tipos de trayectorias ocupacionales intrageneracionales y de las determinantes de las mismas, a fin de detectar las estructuras de oportunidades latentes tras

5 Boudon y Bourricau (1990). Página 29.

6 La idea de “estrategia” puede inducir al lector a comprender el ordenamiento de la agencia como racionalmente mediado. Verdaderamente consideramos que el estudio de las conductas socialmente determinadas requiere de un enfoque menos ingenuo.

ellas y de establecer su relación con los universos simbólicos que dan sustancia a la búsqueda, obtención y uso de los activos adquiridos; en nuestro caso del activo "Título de grado". Pero más aún, será necesario establecer los parámetros para la discriminación de espacios sociales en los cuales un mismo "Título de grado" (es decir, ya perseguido y obtenido por el agente) puede efectivamente desempeñar el papel de activo, en diferentes direcciones de entornos ocupacionales (y, por ello, implicando activos de diferente condición) o hasta puede no lograr superar la condición de mero recurso, siendo bajado del portafolio de activos por el agente o resultando ineficiente en su movilización estratégica (Kaztman - 1999).

Así se intentará vincular los mecanismos de movilidad social laboral en el Uruguay urbano⁷, los mecanismos de conquista de puestos laborales (elección de recursos, métodos y medios utilizados) y el tipo de activo que, de entre el arsenal de recursos individuales, es movilizado. En nuestro caso, la acreditación de ser un profesional universitario.

Parte de la tarea se encuentra cubierta o en camino de ser cubierta por investigaciones en curso, que como decíamos se entrelazan con la nuestra. En particular aquí, el objeto lo serán las estrategias mismas y las relaciones señaladas resultarán el instrumento para su abordaje. Nos interesa desentrañar los elementos incorporados en el "habitus" y rastrear los procesos de monitoreamiento de los efectos de movilización de este activo específico, a fin de delimitar diferentes y específicas configuraciones de estructuras de oportunidades que nos permitan desnudar los factores intervinientes.

El estado del arte

Estamos internándonos en una problemática cuyos ejes nos colocan en medio de dos diferentes campos disciplinarios, por otra parte ya tradicionales en sociología: el de la movilidad social y el que estudia la relación entre activo y estructura de oportunidades. Ambos entrelazados por el problema de la agencia de la acción, lo que les refiere a otro gran eje de la sociología contemporánea: el de la teoría de la acción.

Existe ya conocimiento acumulado en materia de movilidad social en nuestro país, teniendo que acudir para ello, a los últimos esfuerzos de Marcelo Boado⁸. Y puede encontrarse una creciente producción sobre los problemas de la relación entre activo y estructura de oportunidades. En este último sentido, nos encontraremos con la necesidad de discutir y reelaborar las contribuciones teóricas más recientes en nuestro país sobre vulnerabilidad, que integran esta discusión en un sentido restringido, acudiendo para ello a los trabajos más recientes de la CEPAL en nuestro país, es decir de Kaztman y sus colaboradores. Ambas vertientes deberán traducirse, como señalábamos, a una terminología críticamente integrada, sobre los problemas inherentes a la agencia de estrategias de conquista de puestos laborales.

La tarea pendiente, y para la cual pretende prepararnos el presente artículo, refiere al reprocesamiento de bases de datos, tanto de movilidad social como de egresados universitarios, existentes, disponibles y de reciente elaboración (años 1996 y 2000), con un enfoque nuevo y complementario al

7 En adelante, cuando nos refiramos a Uruguay, nos encontraremos siempre, y sin excepciones, hablando del "Uruguay urbano". No es de interés en este trabajo el análisis del problema en su relación con el mercado laboral rural: primeramente por que intuimos que sus mecanismos, en términos comprensivistas, es decir de las representaciones y motivación presentes en los actores a la hora de elaborar sus estrategias, difieren sustantivamente de las presentes en el universo de referencia de interés aquí; pero además anticipamos fuertes distancias entre los mecanismos y componentes estructurales de las estructuras de oportunidades y activos movilizables en uno y otro espacio de convivencia.

8 Boado, M. (2002).

que las produjo. Y la necesaria indagación de los aspectos comprensivos, hasta ahora inexplorados, aquí sí mediante la puesta al hombro de los procesos que conduzcan a la elaboración del referente empírico necesario, de manera de arribar finalmente a la integración de datos que puedan iluminar por primera vez en nuestro país, un fenómeno tradicionalmente tratado probabilísticamente, es decir como “caja negra”. Pero más adelante volveremos sobre el particular.

Así algunas de las contribuciones que conviene mencionar, y que la tradición sociológica nos lega en estos campos, son:

- A) En el plano de la movilidad social, hay que recurrir fundamentalmente a los estudios de Marcelo Boado (1997, 2000, 2002 y 2003). Esta tarea requerirá la discusión crítica de sus estudios, contribuciones y vacíos en esta materia, pero también la de la trayectoria teórica que le precede y nos lega (por lo menos las contribuciones de Goldthorpe, Bourdieu, Piore y Torrado⁹).
- B) En el de la relación “movilización de activos – estructura de oportunidades”, acudiremos a los enfoques cepalinos de Ruben Kaztman y Carlos H. Filgueiras (1999), retomando la línea de acumulación teórica (activos-vulnerabilidad) que, partiendo de Caroline Moser (1996), construye el concepto relacional de activos-estructura de oportunidades que nos proporciona un enfoque conceptual, que si bien es necesario discutir críticamente y reelaborar teóricamente, nos proporciona un punto de partida importante, tanto para el abordaje comprensivista que pretendemos, como para su adecuado acoplamiento con el tratamiento generalizador paralelo¹⁰.
- C) En lo referente al papel jugado por las acreditaciones que la enseñanza formal otorga en el contexto general de reproducción social, así como del papel llamado a jugar por las determinaciones estructurales de la organización institucional de dichos ámbitos a los actores que en ellos se embarcan, habrá que retomar críticamente una discusión de larga data, y con escasa producción local, de la sociología de la educación, como ser las producciones al respecto de autores como: Pierre Bourdieu (Los Estudiantes; La Reproducción; etc.), Randall Collins (1979¹¹), Mario Fernández Enguita (1990¹²) y, de manera más reciente, Marli Diniz (2001¹³) cuya perspectiva historicista introduce elementos teóricos para el tratamiento diferencial de los colectivos profesionales (profesiones tradicionales y nuevas profesiones) en lo referente a las estrategias profesionales ante el mercado (“fichamiento exclusionario”: credencialismo y reproducción de clase).

La Movilidad Social y el vacío tras la idea de Estructura de Oportunidades

Las indagaciones sobre la movilidad social en nuestro país escasean. A pesar de los “Estudios sobre la estructura social Uruguaya” de Solari (Solari, 1966), es necesario remitirse a las investigaciones de Marcelo Boado (1997, 2001, 2002 y 2003), para encontrar aproximaciones empíricas de profundidad y actualidad, y que se ajusten al tema que nos ocupa. Como el propio Boado lo expresa, los estudios tradicionales en el país sobre estructura socio-ocupacional desde los '80, se han sesgado hacia un tratamiento economicista¹⁴. En dicho trabajo se sostiene que se necesita saber quiénes y cómo transitan la conformación de la PEA en el Uruguay urbano, extrapolarlo con fundamento las

9 Boado M. (Coord.), Prat G. y Filardo F. (1997-a).

10 Kaztman R. (Coord.), Filgueiras C. y Otros. (1999).

11 Collins, R. (1979).

12 Fernández Enguita, M. (1990).

13 Diniz, M. (2001).

14 Boado M., Prat G. y Filardo V. (1997-b).

potencialidades de la fuerza laboral, para lo cual se hace necesario redefinir la propia unidad de análisis, hacia la idea de procesos de movilidad o tránsito, y relativizar las reconstrucciones y extrapolaciones recenrándose en el sujeto. Compartimos la inquietud central de este autor, cuando manifiesta que se precisa medir en forma más sociológica y menos contable, los efectos de los cambios estructurales del mercado de trabajo en Uruguay¹⁵.

Como ya señalamos, sus contribuciones en materia de mecanismos de movilidad social en el Uruguay, constituyen el punto de partida para este abordaje. Su enfoque, con la mira puesta en la determinación de los mecanismos de la movilidad social urbana en nuestro país, así como la solidez de los procesos técnicos y de la adaptación y construcción teórica que representan, le otorgan dicha centralidad. Por otra parte, la medición de una misma batería de variables a ciudades de relevancia urbana diferente y paradigmática, hace que razonablemente se pueda tomar sus resultados de investigación como representativos del mundo laboral urbano de nuestro país.

El diagnóstico de situación aportado por sus estudios, que además compartimos, aporta una de las dimensiones puestas en relación por nuestro problema, cuyo centro se encamina en un sentido que Boado no ha querido cubrir, y que es justamente el de la relación entre los mecanismos de obtención-búsqueda del empleo, la selección de los activos a movilizar y el marco de estructura de oportunidades que simultáneamente posibilita y limita la acción.

Boado define “mecanismos de acceso a la ocupación”, como “las vías por las cuales los ocupados han obtenido su ocupación”¹⁶, en el marco general de una redefinición de las ideas clásicas de movilidad social. Sostiene que la historia del mercado de trabajo en Uruguay, con fuerte origen inmigrante, registra innumerables ejemplos de movilidad ascendente y descendente en el sentido que Goldthorpe entiende el término, pero con indudables elementos de los señalados por Bourdieu y Piore. Entre estos elementos se reconoce una dinámica que resulta cara a nuestro abordaje, pero que deberá ser teóricamente discutida y criticada, con fines a su adecuación e integración. Por intermedio de ella se encuentra reconociendo la existencia de una necesidad de comprensión resituadora del sujeto del conocimiento y simultáneamente, la existencia de dinámicas con fuerte raíz en la práctica cotidiana de los actores, que explican los mecanismos de retención o permeabilidad social imperantes tras estas estructuras de movilidad halladas y descritas en sus investigaciones.

También se dispone a cuestionar el fuerte anclaje materialista de Bourdieu, que lo lleva a centrar su atención en los mecanismos de perpetuación de la desigualdad social, y la falta de mirada generalizadora del abordaje de Piore, que le lleva a caer en la negación de la fácil presencia de trayectorias largas de movilidad, en tanto que reconoce la falta de penetración del modelo de Goldthorpe en los efectos de los llamados ‘capital humano’, ‘capital relacional’ y ‘capital cultural’.

De esta forma incorpora, a la fuerte, y afinada metodológicamente hablando, contribución de Goldthorpe, las nuevas conceptualizaciones sobre capitales involucrados en las estrategias implementadas por los actores.

Lo interesante es que, al hacerlo, coloca la idea de “mecanismos de acceso a la ocupación”, en una situación de necesaria profundización y ampliación conceptual. Este es uno de los objetivos que nos ocupan y que, como enseguida veremos, nos han llevado a convocar estudios recientes sobre estructura de oportunidades. Pero que fundamentalmente señalan un costado que ha quedado sin trabajar y que requiere que se lo retome, ya que es la puerta de ingreso a un mundo de singular importancia, pero que sin la información construida sería imposible de mensurar para su abordaje.

Por ello sentimos la necesidad, de comenzar a romper la “caja negra” que fundamenta “tras

15 Ibid. Pág. 4.

16 Op. Cit. Boado M. (Coord.), Prat G. y Filardo V. (1997-a). Pág. 80.

bambalinas” los movimientos en las cohortes, de manera de entender desde la cocina social la forma en que actúan diferentes factores. Se han encontrado factores conocidos, articulados en modelos capaces de explicar gran parte del fenómeno. Pero el mayor avance al momento es la confirmación de una certeza: la certeza de encontrarnos ante una complejidad en gran parte inexplorada. De manera que, como ocurrió en la biología hasta que pudo desentrañarse el ADN, comienza ha resultar necesario incursionar en el estudio de casos, que puedan desde su propia física social, darnos noticias de qué ocurre en estos escenarios.

El aporte de los estudios sobre la pobreza

Los diferentes estudios de pobreza, pero particularmente el enfoque de la vulnerabilidad, han hecho hincapié en la distinción entre activo y recurso, en el sentido de la “utilidad”. Es decir que la capacidad del recurso, de establecer una probabilidad favorable de posicionamiento social para el agente, le diferencia de otros recursos inoperables en este sentido, transformándolo en activo. Esta contribución de Caroline Moser, es retomada críticamente por Kaztman y Filgueiras; y agreguemos, completada, ya que el enfoque de Moser, dirigido fundamentalmente a la elaboración de recomendaciones en materia de “política social que integre capital social y humano”¹⁷, es notoriamente complejizado por ellos. Estos argumentan que la diferenciación, totalmente adecuada en tanto que diferenciación, entre activo y recurso, queda a la puerta de su total capacidad conceptual, en tanto que no se percibe su condición dinámica y relacional. Kaztman sugiere, y nosotros compartimos, que la condición de activo de un recurso cualquiera, no es una propiedad del recurso, sino una propiedad de la relación entre este recurso y la estructura de oportunidades a que es enfrentado al momento de ser movilizado. De esta forma, los activos movilizables por los agentes, vienen determinados contextualmente y se revelan en la práctica de su misma movilización. Se encuentra presente, aunque ni Kaztman ni Filgueira lo sugieren directamente, una lógica de regulación práctica de la condición de activo de los diferentes recursos, conformándose en la experiencia práctica la lógica de acción necesaria para la organización de las estrategias adecuadas. Este es el fundamento conceptual que nos interesa retomar para nuestro enfoque y que de hecho, por la inexistencia de estudios concretos en este sentido, nos coloca ante la necesidad de construir el sustrato empírico sobre el cual avanzar.

Estructura de Oportunidades

En este punto, es necesario una conexión teórica y crítica de ambos enfoques, en torno a la idea de “estructura de oportunidades”, de manera tal que la construcción resultante dé sólidos cimientos a nuestra formulación y al recorte que necesariamente, aún nos queda por realizar.

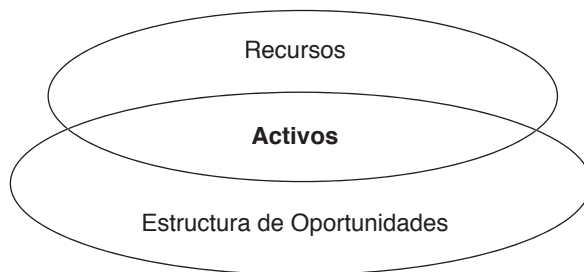
En efecto, el camino recorrido por Boado descansa en una definición conceptual de “estructura de oportunidades” muy distante a la recién reseñada CEPALINA, de Kaztman y Filgueiras. De hecho, las consecuencias metodológicas de una y otra, derivan en caminos tan diferentes, que no pueden ser ignoradas.

Cuando Boado habla de “estructura de oportunidades”, se refiere al resultado probabilístico de las trayectorias individuales de movilidad social. Veamos con más detenimiento este punto.

La medición de dichas trayectorias, mediante puntos vitales en la vida laboral de las personas (origen —es decir, empleo del padre cuando el entrevistado tuvo edad para incorporarse a la PEA—,

17 Moser C.

primer empleo estable, empleo anterior y empleo actual¹⁸), refiere a la lógica de observación y construcción del objeto de estudio, por la cual, lo que interesa es situar a los individuos en el presente y establecer, mediante cohortes, el grado de movilidad laboral de sus trayectorias. En este esquema, la “estructura de oportunidades” resulta ser una “caja negra”, cuya existencia y operatividad queda definida y demostrada “ad hoc”. Se trata de una definición estructuralmente mediada, que refiere al complejo entramado de relaciones que operaron para determinar aquel grado y dirección de la trayectoria. Así, es una definición por ausencia y de neto carácter probabilístico, ya que la “estructura de oportunidades” resultará en la probabilidad dada (y por la información empírica recabada) de que un actor cualquiera, partiendo de un determinado “origen”, pueda alcanzar una determinada posición laboral de llegada (es decir al momento de la consulta, o punto de cierre de la cohorte).



En cambio, la idea de “activos – estructura de oportunidades” refiere a las estrategias individuales de cara a un contexto determinado. No se trata de hallar el tipo y grado de obturación de la “estructura de oportunidades”, sino de establecer marcos reguladores de la constitución de recursos en activos. Esta idea apunta a desentrañar mecanismos de discriminación y no tanto a determinar las posibilidades concretas de determinado tipo de trayectoria en el Uruguay urbano.

Esta distinción teórica requerirá aún más trabajo, pero deberemos primero, completar el espectro conceptual de referencia, para profundizar luego en ella.

La adquisición, organización y movilización de los activos¹⁹ responde parcialmente a anticipaciones confeccionadas con base en experiencias prácticas anteriores y se enmarcará fundamentalmente en la lógica emanada de dicha práctica, limitadora o resituadora del papel jugado por las propias anticipaciones (Bourdieu). Dichas experiencias refieren a la adecuación o no de estrategias vivenciadas o conocidas y tales vivencias determinan, mediante los mecanismos correctores de

18 Clásicamente se descompone la movilidad social total, pudiéndose analizar separadamente sus dos fases componentes: la movilidad social intergeneracional o “inicial”, entendida como la que transcurre entre el origen social (para Boado: la ocupación del jefe de su familia cuando tenía 15 años de edad) y la primera ocupación estable del entrevistado (lo que se suele reconocer como el ‘despegue’ de la carrera del entrevistado), y la movilidad social intrageneracional, que refiere a su vez a la carrera ocupacional del individuo (Boado, 2003 –págs. 2, 42, 78 y 79).

19 Si bien es probable que se sobre entienda, será importante para nosotros aclarar el alcance del concepto “Capital” en este entorno. Se adopta del manejo que ha hecho de él, el propio Kaztman, y que se distancia de la idea tradicional de capital, tanto de la vertiente economicista como de la de la movilidad social, en tanto se le define como un recurso que se caracteriza por adaptarse a las estructuras de oportunidades a que se tiene acceso. Se trata así del centro de diferenciación, y agreguemos de contribución, conceptual con Caroline Moser. De esta manera, todo capital es un recurso, pero no todo recurso, por lo menos no aquellos que no pueden ser movilizados en las estructuras de oportunidades de contexto, es un activo: de nada me sirve ser profesor de piano, si los empleos a que tengo acceso no valoran tal atributo.

la propia práctica, diferencias importantes y sistemáticas de ajuste (Giddens). Lógicamente, estas adecuaciones suponen el nexo dinámico entre los mecanismos de la movilidad social laboral y las estrategias seguidas por los agentes para la conquista del puesto laboral deseado, con eje en las condicionantes dinámicas más que en las reflexivas²⁰.

Deberemos profundizar, fuera de los problemas generales de la movilidad social y adentrándonos fundamentalmente en un espacio intermedio, de competencia compartida por los intereses sociológicos tanto de la movilidad social, de la sociología del trabajo, como de la sociología de la educación. Recientemente se encuentra tomando forma e independencia disciplinaria, si se nos permite este extremo, un área de competencia más adecuada para enmarcar nuestro problema: el de las acreditaciones sociales, en particular de los colectivos profesionales. Como se dijo, esta no es una tradición nueva, lo que sugerimos como nuevo es su creciente separación de otros campos tradicionales de abordaje sociológico. En ella se enmarcan los esfuerzos de Randall Collins (1979) y Mariano Fernández Enguita (1990) a Marli Diniz (2001).

Como acaba de demostrarlo Boado, en relación con la coexistencia de trabajo y estudio, no puede afirmarse que el origen social, sin más, privilegie el trabajo sobre el estudio, pero sí que el nivel educativo del hogar de origen privilegie el estudio sobre el trabajo. En el marco de lo recién expuesto, esto refiere al papel jugado por la educación del hogar de origen en el acompañamiento a la primera ocupación estable entre estudio y trabajo y particularmente para las mujeres, el origen social tendería a quedar depreciado en su condición explicativa.

*"Hemos examinado, secuencialmente, que hay un conjunto de factores significativos en los primeros pasos, que no solo afectan a la movilidad o reproducción social, sino también al timing de ingreso a la ocupación. Edades y estudios, están relacionados con similares factores de determinación estructural, en ambas ciudades, si bien ello no obsta para menguar diferencias específicas. (...) Lo que hemos visto hasta el momento permite afirmar que la exclusión de trabajo y estudio es algo más del pasado que del presente en términos de origen social. No pudo establecerse que el origen social determinase con claridad la continuidad ó el fin de los estudios en relación al inicio del trabajo como hubiera podido suponerse a priori. Mas bien todo indicó que hay ingresos al trabajo más tempranos o más tardíos en relación a la educación, que guardan una relación más plausible con el nivel cultural del hogar (EH), con el género y con la generación, que con el origen social (OS)."*²¹

Y si bien esto supondría que el nivel educativo del agente si no es independiente del origen social, por lo menos no se encuentra directamente determinado por este, pero no de la cultura del hogar de origen, que sí se encuentra llamada a cumplir un papel determinante. Queda claro en sus conclusiones, como ya lo anticipáramos, que en realidad la cosa es más compleja y requiere de una función que integre en su relación interactiva con estas variables, aspectos estacionales de las

20 Se trata de un enfoque muy influenciado por las ideas de Bourdieu, pero al cual se le introduce críticamente la idea de monitoreamiento reflexivo, más en su mecánica práctica y sus efectos sobre las rectificaciones de las sucesivas acciones a realizar y, por lo tanto, de su impacto sobre las definiciones prácticas del campo (idea del cambio), que en su sustento reflexivo, el cual relativizamos volviendo así a la idea de "lógica de la práctica". Se propone una vía de superación de la cristalización autorreproductora del campo de Bourdieu, por una mecánica fuertemente engarzada y limitada en la propia práctica, de un monitoreamiento reflexivo capaz de alterar las reglas de juego, redefiniendo el campo e incluso creando nuevos campos (siempre de forma supra-individual y por vía de la rutinización de las prácticas innovadas).

21 Boado, 2003. Pág. 126.

cohortes y de la incidencia del paso del tiempo, es decir de los sucesos y evolución social históricos, relacionados con los factores “género” y “generación” específicamente.

Boado introduce, con fines predictivos de la primera ocupación, un modelo multinomial, que permite observar cómo se articulan desigualmente, junto al origen social, el género, el nivel educativo de origen (o nivel educativo del hogar) y el contexto local. Recurriendo luego a “explorar la experiencia laboral, la educación lograda y sus determinantes, la convergencia de educación y ocupaciones y los cambios ocupacionales y sectoriales en la carrera” procediendo ahora a vincular todos estos elementos en un nuevo “modelo predictivo de los resultados de la carrera”²². Se hallaron, en la influencia del hogar de origen sobre la educación lograda, dos procedimientos diferentes de determinación:

El papel del nivel cultural del hogar resultó mas fuertemente asociado al logro educativo que el origen social. Sobre este último efecto vimos que el perfil migratorio permitía distinguir su incidencia entre las PEAs de cada ciudad: los salteños y los inmigrados a Maldonado exhibieron una mayor asociación del origen social sobre la educación lograda que los que se iniciaron laboralmente en Maldonado. No obstante, la asociación entre cualquiera de los indicadores de origen y la educación no son tan firmes como los de esta última con los sucesivos logros ocupacionales (1ª ocupación y ocupación actual). Por ello debe tenerse presente que si bien hay una leve indicación del efecto de origen, la experiencia en la estructura ocupacional señala considerablemente un mayor efecto de la demanda de trabajo, que es quien define la estructura ocupacional en la mayoría de los casos.

Para nosotros esto es de vital importancia. En primer lugar, porque lo que nos ocupa -en el seno de las estrategias de proyección laboral, o relación entre los métodos de búsqueda de empleo, los tipos de vínculos utilizados y los tipos de trayectorias ocupacionales detectadas en el Uruguay urbano- es la relación entre una lógica de la experiencia práctica, fuertemente determinada por los propios mecanismos de la determinación estructural sobre la movilidad social laboral urbana (caracterizados prioritariamente por Marcelo Boado, como “demanda de trabajo”, traducida en una demanda de educados, y experticia), que arroja como resultado, las anticipaciones que regulan la adquisición, organización y presentación de dichos recursos potencialmente movilizables y la búsqueda, adquisición y movilización de un activo concreto, en su condición de llave para el acceso a un colectivo particular: el de los profesionales uruguayos.

“Los efectos de todos los factores intervinientes, más exógenos ó menos exógenos, fueron puestos en competencia en una secuencia de modelos predictivos para cada ciudad de las trayectorias ó tipos de movilidad. Allí entonces vimos que para Maldonado inciden en la trayectoria de movilidad la movilidad sectorial, la educación, la migración y el género, como efectos principales, sin interacción significativa de orden superior entre ellas. Mientras que para Salto el mayor peso correspondió para la movilidad sectorial, la educación y la experiencia laboral, y se disolvieron los efectos de género y migración. Así para las chances de ascender desde cualquier puesto antes que inmovilizarse en Maldonado fue mejor ser hombre, ser educado, haber cambiado de rama y no ser inmigrante, mientras que ser inmigrado y cambiar de rama hizo altamente probable descender. En Salto por su parte, para ascender no fue tan notoria la trayectoria sectorial como la formación la experiencia y el tipo de selección que la movilidad sectorial hizo de los educados. Descender en Salto se debió fundamentalmente a no haber cambiado

22 Ibid., pág. 127.

a tiempo de rama y a una experiencia débil; la educación no tuvo un efecto notorio por cuanto se deben esperar casos con mucha ó poca educación."²³

Por lo cual, el problema central será la confección de tipos de trayectoria ocupacional y su caracterización en términos de estrategias de conquista del puesto laboral, y consiguientemente de las vivencias de referencia de las anticipaciones procesadas. Entiéndase bien que se trata de una relación de evolución temporal donde las anticipaciones, las estrategias y sus aciertos o fracasos se entrelazan sucesivamente en la configuración de la lógica de la práctica que a su vez las regula, explicando las estrategias y los fenómenos no deseados resultantes de su situación colectiva no funcional, es decir de interdependencia (Boudon, xxxx).

Los múltiples contextos de la acreditación profesional como activo

Parte importante del problema de investigación en esta etapa es, entonces, dar respuesta al mejor camino metodológico posible para el abordaje de los profesionales en nuestro medio, con vista a la indagación de sus experiencias y representaciones colectivas, en el marco de las estrategias de conquista de puestos laborales que les es peculiar. Es que será luego necesario, poner en relación los datos resultantes de manera de poder discriminar con provecho, los contextos relevantes que articulan la viabilidad de la acreditación profesional como activo y los mecanismos de regulación colectiva de los ámbitos de acción a que tal activo nos habilita.

Claro que este problema general nos obliga a no demorar más un problema metodológico central que es nuestro objeto en esta etapa: la de determinar relaciones y medios de clasificación para seleccionar los individuos que aportarán la información necesaria para nuestra investigación.

Entonces tenemos que:

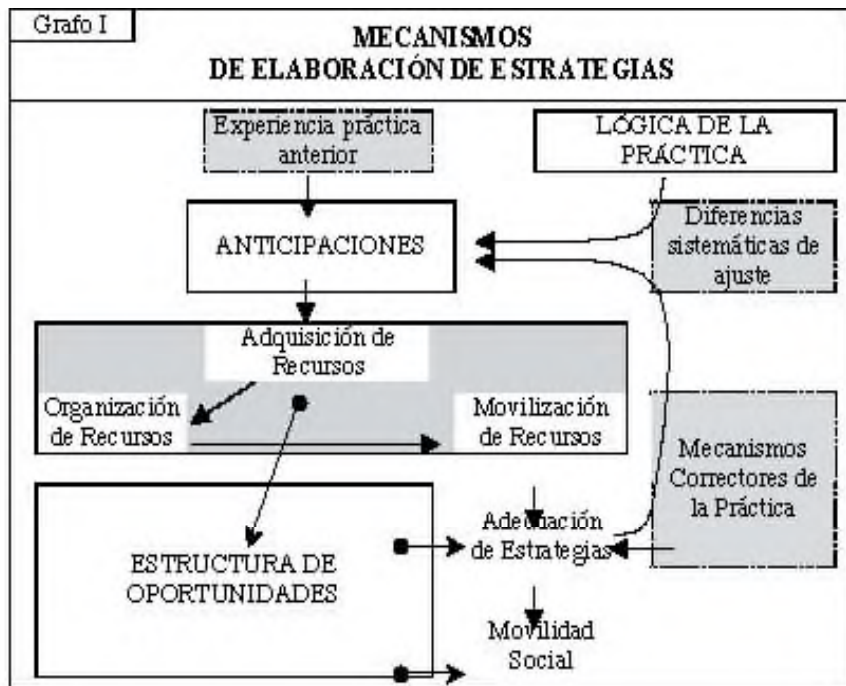
1. Los recursos obtenidos, organizados y potencialmente movilizados por los actores mediante la estructura de oportunidades a que se encuentran expuestos, se encuentran afectados, en su probabilidad de ser efectivamente movilizados y de convertirse de esta manera en activos, por el propio escenario de conquista de puestos laborales a que se está aspirando. Las estrategias orquestadas son sólo parcialmente el resultado de anticipaciones basadas en experiencias, resultando por ello su condicionamiento estructural incompleto y reverente a las prácticas imperantes en dicho campo de interacción. Las diferentes trayectorias de movilidad individual y su probabilidad relativa de conquista o fracaso, se encuentran así también determinadas por el grado en que el agente ha incorporado la lógica práctica que regula dicho campo de acción (orientando incluso su elección).
2. Pero además, las formas de organización de las diferentes estrategias, en relación con el grado de éxito de las trayectorias ocupacionales de referencia, nos darán cuenta de una lógica cuyas condicionantes más relevantes están lejos de develarse mediante las manifestaciones de los agentes intervinientes en el proceso, incapaces de ordenarlas expresivamente en todos sus detalles, por tratarse de procesos en gran proporción no reflexivos. Se sitúan en planos cuya lógica de orientación de la acción por momentos es intuitiva y hasta simplemente refleja, incapacitando a los actores a realizar sus anticipaciones con un ajuste perfecto al entorno regulador del campo de acción en que se encuentran actuando y a tematizar cabalmente sus propios emprendimientos, los cuales no son, como decíamos, en su totalidad concientes ni reflexivamente organizados.
3. Por ello debe suponerse que las estrategias responden fundamentalmente a la fluidez de una lógica de la práctica, adecuadas al campo de acción específico, y se encuentran convocadas

23 *Ibíd.*, pág. 128.

en su adecuación, por los propios mecanismos de la movilidad social laboral urbana correspondiente: el activo "Título universitario" requiere, en su condición de activo, una estructura de oportunidades que le valore en tanto capital movilizable. A su vez el agente deberá "acertar", por decirlo de alguna manera, al elegir el escenario de conquista-reclutamiento de puestos laborales en el que tentará movilizarle como diferencial que le favorezca.

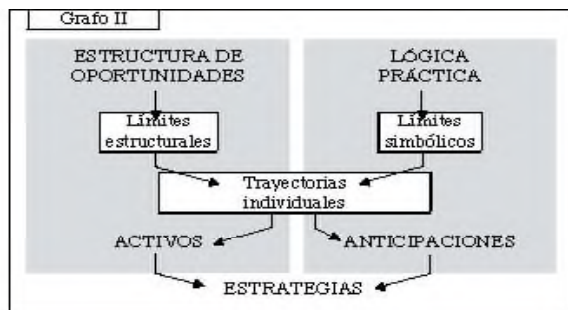
4. Como lo acaba de demostrar Boado, la relación entre nivel educativo alcanzado y posición ocupacional, se encuentra fuertemente vinculada a dimensiones como generación a que pertenezca, nivel educativo del agente y nivel educativo del hogar de origen (factores a su vez relacionados en un plano diferente). De manera que los individuos serán capaces diferencialmente de movilizar su acreditación profesional, según se den determinadas condiciones en función de dichas variables.

Podemos entonces formular nuestras hipótesis partiendo del supuesto que las estrategias se legitiman mediante racionalizaciones que asumen la forma de evaluaciones y anticipaciones. Que dichas racionalizaciones son la puerta de entrada decodificadora de los mecanismos de engarce práctico, que condicionan la puesta en escena de las estrategias. Y que los mecanismos de movilidad social laboral urbana en nuestro país, proveen el marco estructurante central para estas estrategias de conquista de puestos laborales de forma tal, que contribuyen a su reproducción, aunque resultan directamente afectadas por la propia constitución agregada de los diferentes portafolios de activos (Grafo I).



Así nuestra hipótesis central es que la detección, descripción y clasificación de estas lógicas, resultará en la confección de un arsenal de indicadores de la estructura de oportunidades operante sobre los profesionales universitarios en el mercado laboral urbano de nuestro país y en la determinación de los límites operantes en dicha estructura sobre las diferentes trayectorias laborales y sus probabilidades de éxito y fracaso ya diagnosticadas por Boado (Grafo II):

1. La estructura de oportunidades es visualizable en las condiciones de la interacción posible de un espacio socialmente definido. La viabilidad de traducir el "Título universitario" en una probabilidad mayor de movilidad ascendente, tiene límites estructurales ante los cuales el individuo puede o no chocar.
2. Los límites estructurales para la condición de capital del "Título universitario" en nuestro medio, es decir del tránsito de recurso a activo, se encuentran cambiando, en una alteración del campo profesional, que podríamos describir como de la "experticia" a la "cultura general", conformando estos sólo una de las limitantes: la estructural.
3. Finalmente, y como el actor no es simplemente un vehículo para el capricho del espacio social en que se desenvuelve en una articulación con la práctica diaria, y es capaz de contribuir al cambio de la propia lógica práctica de juego, sin proponérselo específicamente pero ajustando sus estrategias permanentemente para maximizar sus destrezas e instrumentos de juego, este proceso de transformación del espacio socialmente definido de interacción, puede ser vivido por los actores, en determinados contextos, como una ilegítima y trágica pérdida de perfil excluyente, avocándose, sin proponérselo, a la construcción, mediante la elaboración de nuevos y más eficientes mecanismos de exclusión-participación, de un nuevo campo profesional, es decir de nuevas definiciones sociales para un mismo espacio de interacción: es lo que podríamos identificar como un tránsito de la "profesión" a la "especialización". Lo que constituye un proceso de reestructuración del espacio social específicamente "profesional", con base en la inadecuación estructural del "Título universitario" en tanto activo, más que en la real aplicabilidad experta de la "especialización", pero en el orden simbólico. Resultando en una parcialización de la acreditación, que sin nuevas acreditaciones complementarias sólo resultaría un activo para espacios sociales distintos y sin alcance profesional propiamente dicho. Estas son las limitantes complementarias a las estructurales, que actúan por medio de las anticipaciones: las simbólicas.
4. Este doble proceso no es atribuible a ninguna voluntad o programa individual ni colectivo en forma orgánica, y se traduce en un efecto emergente no buscado que resignifica los campos de aplicabilidad de las acreditaciones de formación formal re-clausurando el espacio socialmente definido como profesional mediante elementos simbólicos referentes a la especialización, que a su vez permiten mantener niveles de exclusión aceptables de consecuencias estructurales.



Así el camino a seguir requiere de una estrategia metodológica que afine, desde las evidencias empíricas aportadas por Boado, sobre las dimensiones operantes en la movilidad social, un instrumento de selección e indagación de los universos simbólicos y condiciones de interacción presentes en el colectivo profesional conformado por aquellas personas con acreditaciones profesionales universitarias de grado.

Para ello la recién expuesta contribución de Boado y la indagatoria en materia de seguimiento del egresado universitario que acabamos de realizar²⁴, es central ya que se cuenta con bases de datos de egresados de las tres mayores universidades operantes en nuestro medio, como punto de partida para la selección de los individuos, y es posible, basándonos en estos hallazgos la elaboración de tipos que permitan guiar la selección correspondiente.

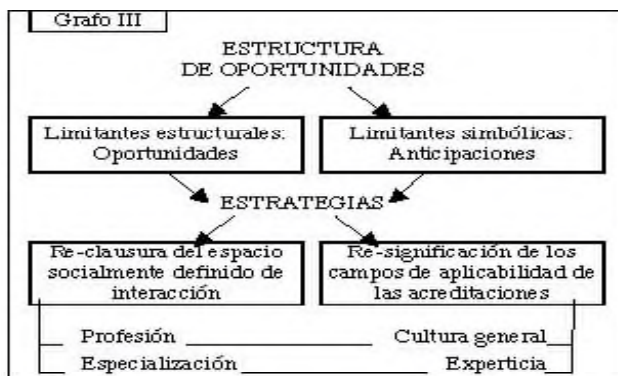
Estamos tratando de delinear una tensión. Una tensión entre un activo buscado y finalmente incorporado y su permanente desvalorización y consiguiente tendencia a transformarse simplemente en recurso o, peor, en un activo para el acceso a espacios socialmente redefinidos por debajo de los aspirados y, por ello, reconstructor de las relaciones estructurantes previas, mediante su adecuación exclusiva.

En este planteo, las ideas de Boado toman cuerpo y bríos nuevos, en la posibilidad de conjugar las profesiones, y sus disparidades (profesiones clásicas y nuevas, amparadas por el sistema previsional universitario y no amparadas, de tendencia al ejercicio libre o dependiente, con predominancia de postgrados realizados o no, etc.); en las relaciones entre estructuración social y capital social; en la propia estructuración de los espacios sociales de interacción. Si el sujeto logra desempeñarse en estos parámetros, es capaz de movilizarse en la escala social y es capaz de incidir sobre las reglas de juego y no sólo de desenvolverse eficientemente en ellas.

Los mecanismos de acceso, en la re-clausura y, por ello, en la redefinición del espacio social de interacción, establecen un paulatino antes y después en las definiciones universales del grupo.

Para lo que nos ocupa, resurge como problemática de estrategia individual de conquista del puesto laboral, la recuperación de la acreditación, en tanto que recurso adquirido, pero nuevamente como activo movilizable en el campo de desempeño profesional.

En este sentido el camino que nos queda por delante resultará liviano si podemos establecer parámetros claros y operativos de determinación de colectivos con definiciones de clausura diferentes y, por ello, con estructuras de oportunidades diferentes. La indagatoria o exploración de sus estrategias, es necesariamente el camino para el esclarecimiento del problema de fondo que nos ocupará; y aún tal vez para su complejización.



Por el momento, y con base en los hallazgos de Marcelo Boado, este es el modelo plausible de abordaje metodológico para la selección de los grupos de interés y de las personas concretas en ellos para el relevamiento a realizarse.

Un modelo tentativo de abordaje metodológico

Con lo hasta aquí expuesto, parece bastante claro el camino a tomar, aunque pueda no necesariamente ser tan simple el encontrar el o los ejes de corte que permitan dar una respuesta concluyente y satisfactoria para avanzar.

Primeramente parecería de recibo retomar argumentalmente el sentido de este empeño, para luego proponer un camino.

¿Por qué no simplemente elaborar un modelo teórico y con él guiar la selección de las personas necesarias para nuestra investigación? ¿Por qué esforzarse en la conexión empírica que avale tal indagatoria?

Bueno, en primer lugar, por razones de ruptura metodológica. La indagatoria necesariamente deberá asumir las limitaciones del emprendimiento y medios disponibles, ante una realidad riquísima. El abordaje entonces debe encontrar caminos que den forma sólida, por lo menos en alguno de los términos centrales que conforman nuestro problema de investigación, de manera de guiar hacia buen puerto un esfuerzo difícilmente repetible e impensablemente ajustable en “laboratorio”.

Pero además, no estamos partiendo de la nada en nuestra exploración y no podemos dejar de rendir un necesario tributo a algunos de nuestros objetivos declarados. Efectivamente, si pretendemos tender un puente entre dos tradiciones de investigación que en nuestro país condujeron sistemáticamente a abordajes de indagación científica polares, en la búsqueda de aportar elementos de evidencia empírica sobre los mecanismos operantes entre las estrategias de personas y grupos y las condicionantes estructurales a que se encuentran expuestos, necesariamente este puente tiene que asumir una sustancia empírica. Es el único medio de poder contar, luego del abordaje comprensivista que pretendemos, con caminos metodológicos y técnicos legítimos para el tránsito de lo particular a lo general y viceversa. Este es uno de los sentidos del emprendimiento que estamos realizando en esta etapa: encontrar un camino para el tendido de ese puente.

Según las conclusiones de Marcelo Boado, existen ciertas dimensiones relevantes a tener en cuenta. Estas se reducen a una lista de unas siete variables de interés: el origen social, la posición ocupacional inicial, el nivel educativo del hogar de origen, el sexo del entrevistado, el contexto, la experiencia laboral y el año de nacimiento, en tanto indicativo de la dimensión longitudinal del problema (de lo generacional).

Revisando el conocimiento disponible y partiendo de las bases de datos de egresados universitarios existentes²⁵, estas variables necesariamente se ven decantadas en: el nivel educativo del hogar de origen (EH), el sexo del entrevistado (S) y el año de nacimiento (AN). A estas variables puede agregárseles las referentes a los estudios cursados presentes en dichas bases, es decir: la carrera, el área de conocimiento y los estudios de postgrados (lo que implica su realización, en tanto indicador de adquisición de recursos complementarios), etc. También se cuenta con variables capaces de darnos una indicación del contexto estructural a que se han enfrentado estos universitarios: el motivo por el que han realizado sus estudios de postgrado, la manera en que los financiaron (aunque este indicador adolece de demasiados problemas para su utilización) y el grado en que aplican sus conocimientos profesionales en sus diferentes ocupaciones.

25 Se cuenta con acceso a dos encuestas a egresados: la encuesta a Profesionales Universitarios Amparados por la CJPPU (con 1529 casos) y la encuesta a Profesionales Universitarios No Amparados (con 1124 casos). Para más detalle puede consultarse Errandonea Lennon, G. (2002).

Modelo que luego sufrirá progresivos ajustes que aumentan notoriamente su complejidad, mediante la incorporación de relaciones interactivas, como ocurre con la incorporación de los efectos conjuntos de el año de nacimiento y el nivel educativo del hogar en su relación con la superposición o no del estudio y el trabajo.

The diagram illustrates the MII model. It features a large bracketed structure on the left containing four elements: 'EH' at the top left, 'Loc.' at the top right, 'OS' on the left side, and 'EMI' at the bottom center. Arrows indicate relationships: a horizontal arrow from 'OS' to 'OI', an arrow from 'EH' to 'Loc.', an arrow from 'Loc.' to 'OI', and two arrows from 'EMI' pointing towards the central area. To the right of the bracketed structure is the text 'OI = MII'. Below the diagram, the word 'Género' is written in black, and 'AN' is written in red.

Como decíamos, nada en las conclusiones a que se encuentra arribando Boado, garantizan el grado y fuerza de estas relaciones al controlar tan fuertemente la población de estudio (es decir, al encontrarnos mirando exclusivamente a los egresados universitarios, población extremadamente marginal en las muestras obtenidas por Marcelo Boado).

26 Detalle de nomenclatura: Origen social (OS); Mayor nivel de instrucción alcanzado en el hogar, es decir por los progenitores o tutores (EH); Edad media de ingreso a la OI (EMI), medida mediante la razón entre la edad promedio de cada sexo (MH) por 100 según AN y Edad; Año de nacimiento (AN); Movilidad intergeneracional inicial (MI), medida mediante la puesta en relación de la Ocupación del padre cuando el entrevistado tenía edad de incorporación a la PEA (15 años) y la 1º Ocupación estable del entrevistado (OI).

ESTUDIOS DE POSTGRADO SEGÚN TÍTULO

Título	Tiene estudios de postgrado		Total
	No tiene	Sí tiene	
Archivólogo	100,0%	0,0%	100,0%
Arquitecto	86,6%	13,4%	100,0%
Contador-Economista	78,6%	21,4%	100,0%
Dr. en Derecho	70,6%	29,4%	100,0%
Escribano	94,2%	5,8%	100,0%
Ing. Agrimensor.	85,7%	14,3%	100,0%
Ing. Agrónomo	80,5%	19,5%	100,0%
Ingeniero	73,3%	26,7%	100,0%
Ingeniero electricista.	89,3%	10,7%	100,0%
Ingeniero industrial mecánico.	84,2%	15,8%	100,0%
Ingeniero químico.	66,7%	33,3%	100,0%
Lic. en Bellas Artes	92,3%	7,7%	100,0%
Lic. en Bibliotecología	88,2%	11,8%	100,0%
Lic. en Bioquímica	0,0%	100,0%	100,0%
Lic. en Ciencia Política	33,3%	66,7%	100,0%
Lic. en Ciencias Antropológicas	60,0%	40,0%	100,0%
Lic. en Ciencias Biológicas	22,7%	77,3%	100,0%
Lic. en Ciencias de la Educación	80,0%	20,0%	100,0%
Lic. en Comunicación Social	58,3%	41,7%	100,0%
Lic. en Enfermería	70,6%	29,4%	100,0%
Lic. en Filosofía	33,3%	66,7%	100,0%
Lic. en Física	0,0%	100,0%	100,0%
Lic. en Geología	50,0%	50,0%	100,0%
Lic. en Históricas	33,3%	66,7%	100,0%
Lic. en Letras	50,0%	50,0%	100,0%
Lic. en Lingüística	50,0%	50,0%	100,0%
Lic. en Matemáticas	25,0%	75,0%	100,0%
Lic. en Música	100,0%	0,0%	100,0%
Lic. en Oceanografía	0,0%	100,0%	100,0%
Lic. en Psicología	53,8%	46,2%	100,0%
Lic. en Relaciones Internacionales	55,0%	45,0%	100,0%
Lic. en Sociología	38,9%	61,1%	100,0%
Lic. en Trabajo Social	45,5%	54,5%	100,0%
Médico	9,1%	90,9%	100,0%
Odontólogo	41,7%	58,3%	100,0%
Partera	100,0%	0,0%	100,0%
Procurador	90,0%	10,0%	100,0%
Programas de Administración	92,4%	7,6%	100,0%
Programas de Informática	78,9%	21,1%	100,0%
Químico	66,7%	33,3%	100,0%
Téc. en Relaciones Laborales	66,7%	33,3%	100,0%
Tec. Médicas y Nutrición	94,1%	5,9%	100,0%
Tec. Odontológica	89,8%	10,2%	100,0%
Tecnólogo Mecánico	100,0%	0,0%	100,0%
Traductor Público	90,3%	9,7%	100,0%
Veterinario	76,2%	23,8%	100,0%
Total Amparados	58,3%	41,7%	100,0%
Total No Amparados	69,1%	30,9%	100,0%

Pero de todas maneras es razonable presumir que estas tendencias generales tendrán su correlato, aún deformado, al interior de un colectivo donde la superposición de estudio y trabajo parece casi asegurada en gran parte de las trayectorias individuales y, ni que hablar, en la organización de sus estrategias y constitución de portafolios de activos. Sólo que será preciso determinar los factores y grados de intervención concreta.

Así toman cuerpo algunos ejes interesantes a partir de los cuales comenzar nuestra exploración: la presencia o no de acreditaciones complementarias, por intermedio de la realización de estudios de postgrado, no sólo viene requerida por los hallazgos descritos, es también un camino obligado por la propia construcción del objeto; además surge como extremadamente relevante el nivel de educación alcanzado en el seno del hogar de origen, por lo menos como factor a controlar; finalmente, resultará de interés el examinar el efecto “demanda de experticia”, que si bien puede resultar muy asociada a la búsqueda de acreditaciones de postgrado (con los riesgos tautológicos implícitos), podría medirse con ciertas garantías de independencia estadística de ella, mediante indicadores sólo presentes entre quienes tienen postgrado (transformando la dimensión en una sub-dimensión especificadora de aquella -tricotomizadora).

Si, como planteáramos más arriba, uno de los problemas vinculables a las transformaciones dinámicas de la estructura de oportunidades y, con ella, de la lógica de la práctica, tiene que ver con la condición o no de activo de los recursos con que el actor cuenta, entonces uno de los ejes relevantes necesariamente tiene que vincularse con la adquisición sistemática en determinados grupos y espacios socialmente definidos, de recursos complementarios capaces de recuperar la condición de activo, por ejemplo, del título de grado. Y los espacios socialmente definidos deberán ser detectados, además de en la propia exploración, mediante indicadores de este tipo de estructuraciones. Para el caso que nos ocupa, la condición de universitario o no del hogar de origen y el tipo de carrera realizada, en su tendencia a requerir acreditaciones complementarias o no, pueden resultar indicadores ciertos de estructuras de oportunidades vinculables al espacio de desempeño profesional, pero, además, la complejización del tipo de carrera, mediante la incorporación al indicador “tendencia a la realización de postgrados”, de la confección de un espacio diferenciador por motivos de realización del postgrado y de aplicación o no de conocimientos profesionales en la ocupación principal, puede facilitar la delimitación más certera de los espacios de propiedades a construir.

En este sentido es claro que, entre quienes han procurado dicho complemento, podrán encontrarse una gran variedad de estrategias, es decir de motivaciones y anticipaciones muy diferentes. Claro que esta diversidad será necesariamente uno de los resultados a que arribaremos con el emprendimiento final y no debe perturbar nuestros empeños ahora. Lo que sí nos debe ocupar es el inmediato rastreo de estos aspectos entre los diferentes egresados universitarios, por lo menos en su específica relación laboral. La diferenciación de aquellas profesiones con franca tendencia a la especialización, en orientadas por demandas del empleo y con efectiva aplicación de recursos expertos en su ocupación principal, de aquellas que carezcan de la motivación, la aplicación o de ambas, puede ser un camino inicial de exploración y no puede obviarse.

Resulta claro que la combinación de dichos indicadores resulta de todas maneras imperfecta, ya que la existencia de acreditaciones complementarias en una gran proporción de profesionales de una misma disciplina, sugiere elementos de estructuración del campo específico, pero deberíamos establecer relaciones, por ejemplo con el tipo de ocupación principal, para tener más certeza. Pero de aquellos colectivos en que las acreditaciones complementarias no abundan, no nos dice nada. Podría tanto tratarse, lo mismo, de un campo de desempeño profesional no clausurado por esta vía.

En el año 2000, el 37% de los egresados universitarios se encontraba realizando o ya había completado por lo menos los estudios correspondientes a un título de postgrado. La distribución

de las diferentes profesiones en relación con esta diferenciación es, como puede observarse en el cuadro de página 22, bastante elocuente.

No sólo existen profesiones que no registran personas en las respectivas muestras, que hayan obtenido o se encuentren cursando un postgrado, sino que en contrapartida, en otras el porcentaje de graduados con este tipo de formación suplementaria es altísimo. Claro que entre ambos extremos se despliega un continuo, ante el cual será conveniente determinar un punto de corte para discriminar.

Este punto podría ser el de la propia distribución general, es decir en más o en menos del 37% de profesionales con postgrado. Pero resulta que esta proporción es bastante diferente según se procese el corte “amparado-no amparado” (58,3% y 30,9%, respectivamente) con que se cuenta en materia de bases de datos diferentes²⁷ y, además, resulta insuficiente conceptualmente. Tendremos que apelar a proporciones cuya mayoría absoluta garantice la tendencia referida, ya que nos encontramos buscando un buen indicador para la detección de estructuras de oportunidades, referidas al colectivo profesional específico, realmente diferentes. Corte que hemos entendido adecuado en el 50% o más de integrantes de cada colectivo profesional, que ha declarado poseer estudios de postgrado. De esta manera se ha creado una nueva variable con esta especificación, de manera de poder cruzar esta tendencia profesional con las variables de importancia antes reseñadas verificando su utilidad y provecho conceptual.

Claro que luego no bastará con el corte de los colectivos profesionales, deberemos discriminar en ellos individuos con ambas características a fin de poder rastrear los elementos participantes en sus estrategias de conquista de puestos laborales a lo largo de su trayectoria ocupacional: es aquí donde podrán establecerse los mecanismos operantes.

El elemento central a testear en este punto, es la independencia estadística de esta variable en relación con las tres variables centrales anteriormente expuestas. El resultado puede examinarse en el siguiente cuadro.

GRADO DE ASOCIACIÓN ENTRE CUATRO VARIABLES DE INTERÉS Y “ALTA PROPORCIÓN DE PROFESIONALES EN EL COLECTIVO PROFESIONAL CON ESTUDIOS DE POSTGRADO”

	V de Cramer	
	Valor	Niv. Sig.
Profesionales Amparados		
Tiene o no postgrado	0,471	0,000
Mayor nivel educativo del hogar de origen ²⁸	0,079	0,394
Sexo del entrevistado	0,074	0,004
Edad del entrevistado	0,217	0,044
Profesionales No Amparados		
Tiene o no postgrado	0,228	0,000
Mayor nivel educativo del hogar de origen	0,075	0,393
Sexo del entrevistado	0,153	0,000
Edad del entrevistado	0,254	0,010

Como se observa en el cuadro, la tendencia general en cada colectivo profesional a realizar estudios de postgrado mantiene relación de asociación significativa exclusivamente con los estudios de postgrados individualmente realizados y con la edad del entrevistado. Resulta por ello, conjunta-

27 El coeficiente de expansión (relación entre la cantidad de profesionales incluidos en el universo y la cantidad de estos seleccionados en la muestra) y el margen de error en las diferentes muestras es el siguiente: 34,7 y 2,5% entre los amparados y 17 y 2,8% entre los no amparados, respectivamente.

28 Tomando el mayor nivel de instrucción alcanzado por el progenitor o tutor más instruido.

mente con el sexo y el nivel educativo alcanzado en el hogar, y en principio, un buen eje demarcador para la construcción de tipos de profesionales a ser investigados.

La asociación con la realización de postgrados es tautológica, y simplemente mide el grado de adecuación de la variable construida. En cambio la asociación con la edad introduce problemas que convendría evitar en esta etapa. Problemas que ya mostraron su complejidad funcional en los modelos rastreados por Boado.

Con este pequeño experimento, empezamos a encontrar en condiciones de establecer un procedimiento de selección de los individuos que tenga una doble virtud: por un lado, podrá orientar una búsqueda, que si bien operativamente seleccionará sus casos mediante mecanismos probabilísticos, esta selección será guiada mediante tipologías fieles a los ejes que atraviesan la cuestión; paralelamente a esta enorme virtud, los grupos resultantes permitirán, por sus características operacionales, una variedad de abordajes metodológicos diferentes, permitiendo al diseño, primariamente exploratorio, grandes márgenes de maniobra para especificar o, llegado el caso, agrupar. Todo lo cual, es factible de orquestar en proceso de campo, sin que implique grandes dilaciones o engorrosas contramarchas.

Pero rápidamente se comprende que, para un abordaje comprensivista, la enorme multiplicidad de espacios de propiedades resultantes, tornaría inabarcable el emprendimiento; por lo menos con los recursos y tiempos disponibles. Por este motivo, hemos retomado el problema desde una óptica más pragmática y reverente a la exploración.

En primer lugar, reservaremos esta variable de corte para el control y la guía de campo, pero no para la determinación de los tipos de profesionales ha entrevistar. De la misma manera deberemos manejar el problema del sexo del entrevistado. Siendo un poco más explícitos, en la determinación de futuros recortes (o etapas, si se quiere), estas variables estarán llamadas a cumplir un papel fundamental, pero no para la segmentación de los espacios de determinación estructural, que han mostrado comportarse con mucha independencia de estos factores, como ocurre con el caso del sexo del entrevistado, o determinadores de específicas estructuras clausurantes, como ocurre con las diferentes carreras o, más exactamente expresado, áreas de desempeño profesional. Claro que se trata de problemáticas bien diferentes, pero ambas comparten la condición de requerir exploración para resultar finalmente valoradas en su capacidad discriminadora real, lo que las vuelve inútiles, y hasta peligrosas, en esta etapa.

Con esta problemática por delante y en recuperación de uno de los factores centrales de los hallazgos de Marcelo Boado, hemos decidido introducir la idea de contexto, tal cual la venimos elaborando.

De esta manera, los ejes tentativos resultantes²⁹ para esta cobertura serán los siguientes:

1. La condición de contar o no con estudios de postgrado.
2. El tipo de razón que movió al entrevistado a continuar su formación (y completar su portafolio de activos) con estudios de postgrado.
3. El nivel universitario alcanzado o no por la persona con mayor nivel de instrucción del hogar de origen.

Con estas dimensiones construimos una nueva variable, que nos permita ordenar a nuestros egresados en diferentes situaciones de determinación contextual:

Personas que han realizado estudios de postgrado, declararon aplicar sus conocimiento pro-

29 Es evidente que tendrá que correr mucha agua bajo el puente aún, por lo menos en testeos de distribución de todas las variables de significación conocidas en relación con los ejes propuestos, a fin de robustecer o quebrantar sus propiedades antes de salir al campo. Tarea que aún se encuentra pendiente (primero era necesario contar con estas dimensiones).

fesional en su ocupación principal y los motivos el deseo de mejora laboral en la decisión de realizar dichos estudios. A este grupo lo clasificaremos como aquel que con mayor probabilidad nos permita observar escenarios de conquista-reclutamiento de puestos laborales que demandan formación de postgrado. (Grupo diferenciado con una "A" en el cuadro de página 27)

En segundo lugar tendremos a aquellas personas que teniendo estudios de postgrado, llegó a ellos por uno de dos caminos: los realizó movido por exigencias laborales aunque aún no aplica su formación en dicha ocupación (pero tiene expectativas de hacerlo), o bien la aplica pero esto no fue lo que lo movilizó para realizar estudios complementarios. En este grupo nos encontraremos con personas que o bien sienten que se les demanda su formación profesional o que complementándola puede lograr que se la demande. Es un sector en que el postgrado refiere a la demanda de su acreditación profesional de grado y no a su específica acreditación de especialización. Al cual hay que agregar aquellos que no teniendo postgrado, declaran que aplican sus conocimientos profesionales en su ocupación principal, lo que refiere directamente a la valoración de su formación profesional específica. (Grupo diferenciado mediante unas "B" en el siguiente cuadro)

Finalmente tendremos un grupo que no aplica, en su ocupación principal, los conocimientos adquiridos en su formación profesional, ya tenga o no estudios de postgrado realizados. Lo que se reafirma al constatar que, cuando los tiene, no fue movido en su decisión por exigencias laborales. (Grupo diferenciado con unas "C", en el siguiente cuadro)

Aplica conocimientos profesionales en su ocupación principal	Ha realizado estudios de postgrado		
	Sí tiene		No tiene
	Razón por la que los realizó		
	Exigencia laboral	Otras razones	
Sí aplica	A	B	B
No aplica	B	C	C

Las caracterizaciones de grupos a que hacíamos referencia recién, en realidad esconden una diversidad que conviene detallar pormenorizadamente, sobre todo ante el papel jugado por los sin dato, que no necesariamente descalifican al egresado concreto, como posible entrevistado a abordar. Por ello hemos incluido el tabulador total con que se procesó la construcción de la variable "Influencia esperable del Contexto", con la que se procesaron ambas bases de datos de egresados, clasificando a un total de 2640 egresados según la pauta reseñada (el tabulador puede consultarse en "Anexo", en página 30).

De esta manera al primer grupo podemos denominarlo de "Demanda de postgrado" (Grupo "B"), al segundo de "Demanda de grado" (Grupo "B") y al tercero "Ni demanda de grado ni de postgrado" (Grupo "C").

Si aquí retornamos la línea argumental, nos encontraremos con tres ejes capaces, en su entrecruzamiento, de clasificar satisfactoriamente nuestros egresados con fines a su selección, exploración y ajuste instrumental (ya sea diferenciando situaciones –por carrera o espacio profesional, por sexo o por ambos- o, incluso, juntándolos)

Estos tres ejes dicotómicos, en su entrecruzamiento mutuo, nos facilitan una grilla de seis espacios de propiedades con los que dividir, como decíamos, el espectro profesional de nuestras bases de datos, a fin de que resulten listados de donde escoger nuestras fuentes de información.

Tiene postgrado terminado o en curso	Influencia esperable del Contexto									Total
	Demanda de postgrado			Demanda sólo de grado			Ni demanda de grado ni de postgrado			
	Nivel educativo del hogar			Nivel educativo del hogar			Nivel educativo del hogar			
	Universi- tario	No univ.	Total	Universi- tario	No univ.	Total	Universi- tario	No univ.	Total	
Sí tiene	52	132	184	149	487	636	44	120	164	984
	2,0%	5,0%	7,0%	5,6%	18,4%	24,1%	1,7%	4,5%	6,2%	37,3%
No tiene	0	0	0	288	980	1268	93	295	388	1656
	0,0%	0,0%	0,0%	10,9%	37,1%	48,0%	3,5%	11,2%	14,7%	62,7%
Total	52	132	184	437	1467	1904	137	415	552	2640
	2,0%	5,0%	7,0%	16,6%	55,6%	72,1%	5,2%	15,7%	20,9%	100,0%

Pero nuevamente, y de la lectura del cuadro resultante, surgen dificultades en la utilidad discriminadora de una de nuestras variables. Efectivamente, y como ya de alguna manera intuíamos, no existe asociación significativa entre el nivel de instrucción alcanzado en el hogar y la realización o no de estudios de postgrado ($\Phi = 0,021$; Aprox. Sig. = 0,269). De manera, que la grilla descrita puede y debe simplificarse, arribándose a cinco grandes grupos homogéneos, los cuales se presentan en el siguiente cuadro:

Tiene postgrado terminado o en curso	Influencia esperable del Contexto			Total
	Demanda de postgrado	Demanda sólo de grado	Ni demanda de grado ni de postgrado	
Sí tiene	184 7,0%	636 24,1%	164 6,2%	984 37,3%
No tiene	0 0,0%	1268 48,0%	388 14,7%	1656 62,7%
Total	184 7,0%	1904 72,1%	552 20,9%	2640 100,0%

Así finalmente podemos contar con los grupos de profesionales y las proporciones en que se encuentran favorecidos dichos colectivos en nuestras bases de datos, a fin de avanzar luego en el abordaje del campo que nos espera.

Este parece ser un punto de partida bien interesante, aunque algo exigente en cuanto a la cantidad de indagaciones a realizar. De todas maneras permite, con anclaje en el conocimiento acumulado en materia de movilidad social, dar comienzo a una exploración hasta ahora no intentada, que no tiene por que pretender agotar las dimensiones del problema, aún cuando se proponga penetrar en profundidad en los dos aspectos señalados: por una parte, y mirando las estrategias de conquista del puesto laboral, re situar estructural y simbólicamente la búsqueda, obtención y movilización de la acreditación profesional universitaria; pero por la otra, penetrar en los mecanismos de clausura, develando las diversas condiciones de recurso-activo, que diferencia cada vez más a los diferentes títulos universitarios.

Queda por señalar simplemente, aunque la tarea específica aún está por realizarse, que, como decíamos, dentro de estos colectivos muy probablemente tendremos que seleccionar —a modo de conglomerados— algunas profesiones paradigmáticas y, en algunas de ellas, tal vez resulte necesario procesar cortes por género. Este proceso requerirá de bastos análisis exploratorios sobre las bases existentes, a fin de detectar agrupamientos adecuados que permitan conclusiones afinadas y seguramente entrevistas de exploración inicial a informantes calificados, que den configuración final a la grilla correspondiente.

TABU LADOR PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA VARIABLE "CONTEXTO"		
COMBINATORIA DE ATRIBUTOS	INDICADOR DEL CONTEXTO	
Si tiene postgrado y aplica su formación profesional en su ocupación principal y realizó estudios de postgrado por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que demanda estudios de postgrado	A
Si tiene postgrado y aplica su formación profesional en su ocupación principal y realizó estudios de postgrado no por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que sólo demanda estudios de grado	B
Si tiene postgrado y aplica su formación profesional en su ocupación principal y se desconoce la razón por la que realizó estudios de postgrado	Entonces puede suponerse un contexto que demanda estudios de postgrado	A
Si tiene postgrado y no aplica su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que sólo demanda estudios de grado	B
Si tiene postgrado y no aplica su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado no por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si tiene postgrado y no aplica su formación profesional en su ocupación principal y se desconoce la razón por la que realizó estudios de postgrado	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si tiene postgrado y no se sabe si aplica o no su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que demanda estudios de postgrado	A
Si tiene postgrado y no se sabe si aplica o no su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado no por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si tiene postgrado y no se sabe si aplica o no su formación profesional en su ocupación principal y se desconoce la razón por la que realizó estudios de postgrado	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si no tiene postgrado y aplica su formación profesional en su ocupación principal y se desconoce la razón por la que realizó estudios de postgrado	Entonces puede suponerse un contexto que sólo demanda estudios de grado	B
Si no tiene postgrado y no aplica su formación profesional en su ocupación principal y se desconoce la razón por la que realizó estudios de postgrado	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si no tiene postgrado y no se sabe si aplica o no su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que sólo demanda estudios de grado	B
Si no tiene postgrado y no se sabe si aplica o no su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado no por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si no tiene postgrado y no se sabe si aplica o no su formación profesional en su ocupación principal y se desconoce la razón por la que realizó estudios de postgrado	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si no se sabe si tiene o no postgrado y aplica su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que demanda estudios de postgrado	A
Si no se sabe si tiene o no postgrado y aplica su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado no por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que sólo demanda estudios de grado	B
Si no se sabe si tiene o no postgrado y no aplica su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que sólo demanda estudios de grado	B
Si no se sabe si tiene o no postgrado y no aplica su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado no por exigencia laboral	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si no se sabe si tiene o no postgrado y aplica su formación profesional en su ocupación principal y se desconoce la razón por la que realizó estudios de postgrado	Entonces puede suponerse un contexto que sólo demanda estudios de grado	B
Si no se sabe si tiene o no postgrado y no aplica su formación profesional en su ocupación principal y se desconoce la razón por la que realizó estudios de postgrado	Entonces puede suponerse un contexto que no demanda estudios de grado ni de postgrado	C
Si no se sabe si tiene o no postgrado y no se sabe si aplica o no su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado por exigencia laboral	No hay elementos de referencia del contexto	X
Si no se sabe si tiene o no postgrado y no se sabe si aplica o no su formación profesional en su ocupación principal y si realizó estudios de postgrado no por exigencia laboral	No hay elementos de referencia del contexto	X

Pero se trata de un camino que luego garantizará rigurosidad metodológica tras las generalizaciones que pretenderemos. Un medio de necesaria rigurosidad, para un legítimo control de la heterogeneidad en universos grandes y con vistas no sólo a la exploración.

Bibliografía consultada

- 1- **Boado, Marcelo** (2002). *Algunos determinantes de la Movilidad Social en Montevideo*, en 1996. Serie Docs. de Trabajo, N°69; Depto de Sociología/Fac. de Ciencias Sociales, UDELAR; Mvdeo.
- 2- **Boado, Marcelo** (2003). *Movilidad Ocupacional en dos Ciudades del Interior del País: Estudio de los Efectos de los Desarrollos Locales de Maldonado y Salto*. Serie Informes de Investigación, N°34; Depto de Sociología / Fac. de Ciencias Sociales, Com. Sec. De Investigación Científica (CSIC), UDELAR; Montevideo (Marzo de 2003).
- 3- **Boado Marcelo (Coord.), Prat Graciela y Filardo Verónica** (1997-a). "Circulación de Mano de Obra e Identificación de Grupos de Riesgo en el Mercado de Trabajo Urbano de Montevideo". Convenio Depto. de Sociología-Fac. Ciencias Sociales / Dir. Nacional de Empleo-Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Informe Final (Tomos 1 y 2, Julio de 1997).
- 4- **Boado Marcelo, Prat Graciela y Filardo Verónica** (1997-b). *Movilidad Ocupacional, Calificación y Redes Sociales: "Una aproximación al estudio de la circulación de mano de obra en el mercado de trabajo urbano de Montevideo"*. Documento de Trabajo N°26, Departamento de Sociología, Fac. de CC. SS., U. de la R., Montevideo, 1997.
- 5- **Boudon Raymond y Bourricaud** (1990). *Diccionario Crítico de Sociología*. Ed. Edicial, Buenos Aires.
- 6- **Boudon, Raymond** (xxxx). Sociología y Sistemas de Interdependencia. En: *La Lógica de lo Social*.
- 7- **Collins, R.** (1979). *La sociedad credencialista*. Ed. Akal, Madrid (1989).
- 8- **Diniz, M.** (2001). *Os donos do Saber. Profissoes e monopólios profissionais*. Editora Revan, Rio de Janeiro (2001).
- 9- **Errantonea, Alfredo y Supervielle, Marcos** (1986). El lugar de las técnicas cualitativas. En: Revista de Ciencias Sociales. Fundación de cultura universitaria, Instituto de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo (N°1, 1986).
- 10- **Errandonea Lennon, Gabriel** (2002). Los profesionales universitarios en Uruguay: un perfil sociodemográfico, de formación y trabajo. Universidad de la República, Unidad de Relaciones y Cooperación, Observatorio de la Profesiones Terciarias, Montevideo (2003).
- 11- **Fernández Enguita, M.** (1990). *Educación, formación y empleo*. Ed. Eudema, Madrid (1992).
- 12- **Kaztman R. (Coord.), Filgueiras C. y Otros.** "Activos y Estructuras de Oportunidades; Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay". CEPAL (Of. Mont.), PNUD (Uruguay), Montevideo (1999).
- 13- **Moser, Caroline.** "Confronting Crises; A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities". Series No. 8 The World Bank, Washington, D.C.
- 14- **Wilson, Theodore** (1990). *Métodos cuantitativos "versus" cualitativos en investigación social*. Ficha 256-32, Cod. 9256, Servicio de Documentación en Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo (Traducción de la Prof. Graciela Prat).

Educación terciaria y mercado de trabajo en los departamentos de Uruguay

Nicolás Somma¹

I. Introducción

Este artículo trata en términos generales sobre la situación de los egresados de las carreras terciarias –universitarias y no universitarias– en los departamentos de Uruguay, y específicamente sobre sus relaciones con el mercado laboral. En este marco, los objetivos centrales son tres:

1. estudiar la distribución de los egresados terciarios en el territorio nacional con el propósito de analizar los distintos niveles de densidad profesional y las características de la estructura de egresados a nivel departamental y regional;
2. analizar las relaciones existentes entre un conjunto de variables referidas a la situación de los egresados terciarios en los mercados de trabajo departamentales con el cometido de establecer una tipología de departamentos;
3. repasar los principales resultados de un intento de establecimiento de asociaciones entre los niveles de densidad profesional departamental y un conjunto de variables sociales, económicas y demográficas diversas.

La fuente de información utilizada es la última edición (1996) del Censo de Población, Hogares y Viviendas del Instituto Nacional de Estadística. Se trata, pues, de una perspectiva netamente cuantitativa, lo que equivale a afirmar que mientras algunos aspectos podrán medirse satisfactoriamente otros quedarán prácticamente inexplorados o apenas sugeridos bajo la forma de hipótesis exploratorias e intuitivas. Demás está decir que la tarea de investigar estos aspectos queda pendiente para etapas futuras, y requerirá probablemente la utilización de un arsenal metodológico distinto.

Estos son los primeros hallazgos, aún muy incipientes, del trabajo de investigación que el autor viene desarrollando desde hace algunos meses en el área de Sociología del Trabajo del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, bajo la dirección de la Dra. Ema Julia Massera. Los antecedentes de este artículo remiten a materiales provisionales preparados a medida que se procesaba y analizaba la información² y una ponencia presentada ante los investigadores del DS³. Queda, pues, la mayor parte del camino por recorrer. Apostamos a que en el mismo puedan subsanarse al menos los principales déficit metodológicos y teóricos – en particular estos últimos – que este primer ensayo posee.

II. Los egresados terciarios en el territorio uruguayo

El Censo del INE de 1996 registró un total de 117.045 egresados terciarios para el Uruguay, lo que significa un 3.7% de la población total del país. A pesar de los sostenidos aumentos de matriculación

1 Sociólogo y Candidato a Magister en Sociología por el DS-FCS-UDELAR. Docente e investigador de la Universidad de la República. Investigador de Equipos/Mori.

2 *Los egresados terciarios en el Uruguay: una breve caracterización*, DS-FCS, agosto 2002.

3 *Relaciones entre estructura ocupacional y educación terciaria en los departamentos de Uruguay*, ponencia presentada a la Primera Reunión Anual de Investigadores del DS-FCS, setiembre 2002, Las Brujas, San José.

que se advierten en las últimas décadas en todos los niveles del sistema educativo⁴, los egresados terciarios son de todas maneras una proporción muy pequeña de la población (cuadro 1).

El 63.1% de los egresados terciarios se concentra en Montevideo y el 36.9% restante lo hace en el Interior del país. Dentro del Interior, Canelones es el departamento que reúne un porcentaje mayor del total de egresados nacionales (8.1%) seguido de Maldonado (3.1%) y Colonia, Salto y Paysandú (2.6%) (cuadro 1). La primera reflexión contundente que emerge de estos datos es que en términos de distribución de egresados terciarios el centralismo montevideano queda reafirmado - con mayor énfasis incluso que en otras dimensiones habitualmente consideradas para referirse al fenómeno, como la poblacional.

Cuadro 1. Egresados terciarios y densidad profesional por departamento

Departamento	% egresados en total país	Densidad profesional *
Montevideo	63.1	5.49
Artigas	1.4	2.23
Canelones	8.1	2.13
Cerro Largo	1.5	2.07
Colonia	2.6	2.49
Durazno	1.1	2.27
Flores	0.6	2.84
Florida	1.3	2.37
Lavalleja	1.4	2.77
Maldonado	3.1	2.87
Paysandú	2.6	2.69
Rio Negro	1.1	2.52
Rivera	1.9	2.25
Rocha	1.5	2.52
Salto	2.6	2.62
San José	1.4	1.66
Soriano	1.8	2.55
Tacuarembó	1.7	2.4
Treinta y Tres	1.1	2.62
TOTAL	100.0	3.7

* % de egresados terciarios en la población departamental.

La información sobre densidad profesional permite observar el peso de los egresados terciarios en la población total de los departamentos. Montevideo es el departamento con una mayor proporción de egresados terciarios en su población total (5.49%), seguido por Maldonado (2.87%), Flores (2.84%) y Lavalleja (2.77%). En el conjunto de los departamentos del Interior la densidad profesional alcanza el 2.37% de la población, esto es, menos de la mitad que en Montevideo (Cuadro 1). Si bien Montevideo reúne al 42% de la población nacional, su elevada densidad profesional explica que agrupe más de 6 de cada 10 egresados terciarios. De hecho, Montevideo es el único departamento del país en que la proporción de egresados terciarios captada es mayor que la proporción de población nacional.

4 Variables estadísticas relevantes durante el siglo XX. Fascículo 4: educación y capacitación, página web del INE, www.ine.gub.uy

La distribución de los egresados terciarios según grupos de carreras a nivel nacional muestra el fuerte peso que tienen las carreras dedicadas a la educación en distintos niveles del sistema educativo, que comprenden magisterio (25%) y profesorado de secundaria (10%). Así, más de uno de cada tres egresados terciarios del país (35%) está dedicado a la enseñanza. En segundo lugar, más de uno de cada cinco (22%) optó por carreras relacionadas a la salud, mientras que una proporción un tanto menor se observa en las carreras de ciencias sociales, humanidades y psicología (18%) (cuadro 2).

Cuadro 2. Distribución de egresados en grupos de carreras según grandes regiones (en %)

Grupo de carreras	Montevideo	Interior	Total país
Administración y ciencias económicas	11	4	8
Arquitectura, arte y diseño	4	2	3
Ciencias sociales, humanidades y psicología	21	12	18
Salud	24	20	22
Ciencias	3	2	3
Ingenieros e informáticos	10	8	9
Magisterio	16	40	25
Docentes secundaria	9	11	10
Otros	2	1	1
Total	100	100	100

Ahora bien, esta distribución varía fuertemente entre Montevideo y el Interior del país. Mientras que en el Interior los egresados de magisterio son una proporción sustantivamente mayor que en Montevideo (40% vs 16%), en la capital del país se registran proporciones mayores en el área de ciencias sociales, humanidades y psicología (21% Montevideo vs 12% Interior), administración y ciencias económicas (11% vs 4%) y arquitectura, arte y diseño (4% vs 2%). En el resto de los grupos de carreras la distribución es relativamente similar.

Es interesante detectar que la mitad de los egresados terciarios residentes en el Interior del país se formaron en carreras relativas a la educación, ya sea a nivel primario o secundario. En Montevideo, por el contrario, tan solo uno de cada cuatro egresados terciarios optó por dedicarse a la enseñanza. Esto sugiere la hipótesis de que en el Interior del país el sistema de carreras terciarias podría operar de manera más fuertemente autorreferida que en Montevideo, presentando ciertos bloqueos para “hacer salir” a sus recursos humanos del sistema educativo e incorporarlos directamente al mundo productivo - en sentido estricto. Lo que es más, este bloqueo no vendría dado por constricciones del mercado laboral *ex-post-facto* sino que sería el resultado de las decisiones que toman los individuos al optar por estudios terciarios cuyo desempeño posterior supondría una permanencia en el sistema educativo. Para contrastar esta hipótesis, por cierto, sería necesario conocer si los titulados en magisterio o docencia en secundaria lograron posteriormente desempeñarse en dichos sectores – pregunta que queda sin respuesta con la información disponible.

Desde una perspectiva evolutiva, puede vincularse la preminencia relativa de magisterio en el Interior versus la mayor heterogeneidad de la estructura de egresados en Montevideo con el hecho de que en el Interior el nivel de densidad profesional es bastante menor que en la capital del país. Si las situaciones de menor densidad profesional están asociadas a una estructura de egresados más homogénea – producto del fuerte peso de magisterio – y las situaciones de mayor densidad profesional se asocian a una estructura de egresados más heterogénea (caso típico: Montevideo), podría suponerse que ambos momentos pautan los extremos de un continuo por el que los departamentos transitarían de manera más o menos ajustada a lo largo del tiempo. Ello llevaría a hipotetizar que

magisterio podría haberse constituido en una de las alternativas más elegidas en un principio para - a medida que a lo largo de las décadas avanzaba el proceso de densificación profesional -, ir dejando paso a una mayor elección del resto de las carreras.

Ello puede obedecer, entre otros elementos, al hecho de que la enseñanza primaria pública de cualquier departamento demanda un cupo mínimo de maestros razonablemente estable. Dicho cupo sería el resultado de la combinación de al menos tres factores - el último de los cuales parece revestir mayor relevancia estructural que los dos primeros:

- la disponibilidad presupuestaria oficial para financiar los salarios de los maestros de las escuelas públicas – así como la infraestructura de las escuelas, la organización y administración, etc.;
- la disponibilidad de ingresos en los hogares, pasibles de ser destinados a la educación de los niños en las escuelas privadas;
- la demanda “natural” de escolarización, que en un país con bajas tasas de fecundidad y una altísima cobertura de la educación primaria en las generaciones adolescentes y adultas debería, por regla, crecer muy lentamente.

Es probable que estas condiciones – en particular la c. – hayan dotado de cierta estabilidad a la demanda de maestros en los departamentos del país. Por tanto, vistas las cosas desde la perspectiva de los actores, en las fases de desarrollo incipiente de la estructura de egresados terciarios la opción por magisterio supondría chances relativamente seguras de conseguir empleo, a diferencia de otras profesiones que podrían estar atadas a coyunturas de mercado más inestables o al menos inciertas.

Hasta ahora hemos confrontado únicamente el Interior del país con Montevideo. Sin embargo, para analizar con mayor precisión la hipótesis arriba esbozada es necesario contar con información más desagregada. El cuadro 3 permite observar la distribución de carreras por regiones del Interior del país y efectuar comparaciones con Montevideo.

Cuadro 3. Grupos de carreras por región (en %) ⁵

Grupo de carrera	Centro	Litoral	Noreste	Sur	Monte video	Total país
Administración y ciencias económicas	1.9	3.0	3.0	5.1	10.6	8.0
Arquitectura, arte y diseño	0.6	1.2	0.9	2.6	4.1	3.2
Ciencias sociales, humanidades y psicología	10.3	11.1	10.3	15.1	21.5	18.2
Salud	18.7	19.7	17.7	21.1	23.6	22.2
Ciencias	1.4	1.9	1.6	2.8	3.4	2.9
Ingenieros e informáticos	6.9	9.2	7.2	8.4	9.6	9.1
Magisterio	48.5	43.8	47.4	31.8	16.0	25.0
Docentes de secundaria	11.4	9.8	11.7	12.2	9.3	10.1
Otros	0.2	0.3	0.3	0.9	1.9	1.4
Total	100	100	100	100	100	100

En primer lugar, se aprecia que la tendencia ya anotada referida al predominio de magisterio en el Interior del país se torna más intensa en las regiones Centro, Litoral y Noreste. Por otra parte,

5 Las regiones se construyeron de la siguiente manera: Sur: Canelones, Maldonado, Colonia y San José; Centro: Durazno, Flores, Florida, Lavalleja y Tacuarembó; Litoral: Artigas, Salto, Paysandú, Río Negro y Soriano; Noreste: Rocha, Rivera, Cerro Largo y Treinta y Tres.

la proporción que ocupan los docentes de secundaria en la estructura de egresados terciarios es bastante homogénea en todo el territorio.

En segundo lugar, saltan a la vista las importantes similitudes entre las regiones Centro, Litoral y Noreste en casi todos los grupos de carreras. Esto conduce a que la región Sur se constituya como una especie de “híbrido” entre Montevideo y el resto de las regiones. Así, en 7 de los 9 grupos considerados – todos salvo “Ingenieros e informáticos” y “Docentes de secundaria” – la región Sur se encuentra “a mitad de camino” entre las 3 regiones restantes y Montevideo.

Regularidades semejantes ya fueron observadas en estudios a nivel regional sobre el desarrollo socioeconómico y el desarrollo humano en Uruguay. En primer lugar, las constataciones sobre la estructura de egresados terciarios en las distintas regiones van en el sentido de los hallazgos de Veiga⁶ referidos al desarrollo socioeconómico en el Interior del país⁷. Veiga apunta que las regiones Sureste y Suroeste – aquí englobadas en la región Sur – presentan los mejores niveles de vida y los menores porcentajes de NBI del Interior del país. Es sabido que estos niveles son sólo superados (mejorados) por Montevideo – departamento que, por otra parte, no es incluido en el análisis de Veiga.

En segundo lugar, el promedio regional del Índice de Desarrollo Humano departamental para 1998 arroja también los valores más elevados en el Interior para la región Sur (0.839), que supera a las regiones Centro (0.831), litoral Oeste (0.825) y Nor-noroeste (0.805) pero queda por debajo de Montevideo (0.861)⁸.

En síntesis, las regiones más desarrolladas de Uruguay coinciden en exhibir una estructura de egresados con mayor peso de las categorías de administradores y ciencias económicas, arte, arquitectura y diseño, ciencias sociales, salud, ciencias y la categoría residual “Otros”, y un menor peso de magisterio. Esta asociación es comprensible si se tiene en cuenta que los grupos de egresados presentes en mayor proporción en las regiones más desarrolladas están vinculados directamente al aparato productivo. Por tanto, estos departamentos tendrían a priori un mayor potencial de crecimiento económico y social. El grupo más difundido en las regiones de menor desarrollo relativo – magisterio – se vincula sólo indirectamente a la producción, a través de la posterior inserción laboral de los educandos. No obstante, sería temerario hacer afirmaciones sobre la “distribución de responsabilidades” en el desarrollo y la modernización – procesos que, como se sabe, son demasiado complejos para ser tratados linealmente⁹.

Nuestra hipótesis afirma que la estructura de egresados terciarios va conformándose en los diferentes departamentos por una dinámica de “capas”. Así, en un primer momento una proporción muy importante de egresados pertenecería a Magisterio. En momentos posteriores, las sucesivas “oleadas” de egresados en la población departamental se compondrían por una proporción decreciente de egresados de magisterio y una proporción creciente de egresados de otras carreras, con el resultado neto de una heterogeneización de la estructura de egresados.

6 Danilo Veiga: *Desarrollo regional en el Uruguay: características y evolución reciente*, CIESU, 1991, p. 40-41.

7 La regionalización empleada en este trabajo es idéntica a la de Veiga salvo por dos cuestiones relativamente menores, que no afectan lo sustantivo de los resultados: a. lo que aquí aparece como región Sur (Maldonado, Canelones, Colonia y San José) en el trabajo de Veiga se divide en dos regiones (Sureste: Canelones y Maldonado; Suroeste: Colonia y San José). b. mientras que Artigas aparece aquí incluido en la región Litoral, Veiga lo agrupa dentro de la región Noreste. Otras regionalizaciones, como la empleada en el Informe de Desarrollo Humano en Uruguay 1999, son un híbrido entre la aquí empleada y la de Veiga. El IDH 1999 delimita una Zona Costera idéntica a nuestra región Sur y sitúa a Artigas en una zona Nor-noroeste que es idéntica a la región Noreste definida por Veiga.

8 PNUD: *Desarrollo humano en Uruguay 1999*, PNUD, Montevideo.

9 Ver al respecto el concepto de “asincronía” en Gino Germani, *Política y sociedad en una época de transición*, Paidós, 1968; y los conceptos de “configuraciones sobre-recompensadas” y “configuraciones sub-recompensadas” en Carlos Filgueira, *Comportamiento reproductivo y cambio social*, CIESU, 1983.

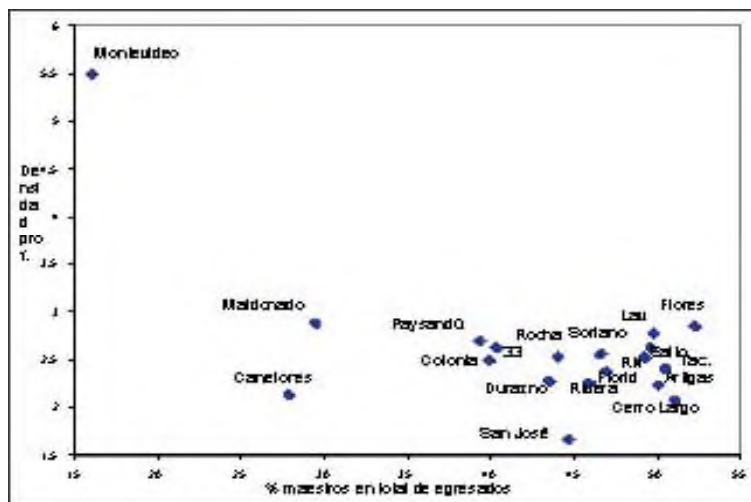
Cabe anotar dos posibles series de factores explicativos – no excluyentes – de este fenómeno. Primero, dado que se presume - por las razones arriba expuestas - que la demanda de egresados de magisterio en los departamentos es relativamente inelástica, la caída de la proporción de egresados de magisterio podría deberse, por un lado, a la percepción o intuición de los individuos sobre una relativa “saturación” de dicha demanda a nivel departamental, lo que impactaría en una disminución de los incentivos para enrolarse en magisterio. Esto tendría lugar en momentos en que la población adulta hubiese sido escolarizada prácticamente en su totalidad o al menos en su mayoría, con lo que los incrementos en la demanda de maestros dependerían casi exclusivamente del crecimiento poblacional.

Segundo, esta mutación en la estructura de egresados también podría explicarse por un mayor conocimiento de las diversas opciones de educación terciaria disponibles para quienes culminan la educación secundaria, por avances en las comunicaciones, por la difusión de nuevos modelos de profesionales –como el caso de los científicos sociales en épocas preelectorales- y por mutaciones en la propia estructura productiva, que demandaría nuevos perfiles educativos ligados a carreras con contenidos novedosos – p. ej. informáticos.

Si descendemos del nivel regional al nivel departamental, la hipótesis se ve apoyada por una interesante correlación inversa ($r = -0.633$) entre el porcentaje de maestros en el total de egresados terciarios y el nivel de densidad profesional del departamento. Así, a medida que aumenta la densidad profesional en los departamentos tiende a disminuir el peso de los maestros en la estructura de egresados terciarios, relación sugerida por el gráfico 1.

Es necesario explicitar el supuesto evolucionista que subyace a esta hipótesis. El supuesto afirma que Montevideo oficia como una especie de “punto de llegada” en términos de estructura de egresados, y que los demás departamentos se dirigen a dicho punto de llegada con mayor o menor fidelidad. Por otra parte, es obvio que apenas cabe sugerir tímidamente dicha hipótesis dentro de los límites de este trabajo, ya que difícilmente pueda sostenerse la plausibilidad de explicaciones evolutivas con datos transversales referidos a un solo momento del tiempo.

Gráfico 1. Porcentaje de maestros en total de egresados y densidad profesional



La otra cara de este fenómeno es la constatación de atendibles correlaciones entre la densidad profesional y el porcentaje de egresados de algunos grupos de carreras, tal como aparece en el cuadro 4.

Cuadro 4. Correlaciones entre densidad profesional departamental y porcentaje de egresados de distintos grupos de carreras en el total de egresados del departamento.

Grupos de carreras	R de Pearson	Significación
Administradores y CCEE	0.675	0.002
CCSS, humanidades y psicología	0.669	0.002
Otras carreras	0.573	0.010
Ciencias	0.552	0.014
Arquitectura, arte y diseño	0.540	0.17

Es obvio, pues, que si el aumento de la densidad profesional departamental va acompañado de un descenso del peso de los maestros en el total de egresados terciarios, dicho aumento se asocia a un incremento en la proporción de otros grupos de carreras. Así, a medida que los departamentos se densifican profesionalmente crece atendiblemente la proporción de egresados de administración y ciencias económicas, ciencias sociales, humanidades y psicología, ciencias, arquitectura, arte y diseño, así como la categoría residual "Otros". Dicha tendencia presenta, no obstante, señales equívocas respecto a las carreras vinculadas a la salud ($r=0.279$), los ingenieros e informáticos ($r=0.372$) y los docentes de secundaria ($r=-0.182$).

II. La institucionalización de los egresados en el aparato productivo

Esta sección abordará el fenómeno que podría denominarse como institucionalización de los egresados terciarios en el aparato productivo departamental. Bajo esta expresión se entenderá, de manera provisoria, la capacidad que tiene el aparato productivo para absorber o integrar a los egresados terciarios a su funcionamiento a través de las características de la estructura ocupacional – que cumpliría un papel de "bisagra" entre ambas dimensiones. Ahora bien: en primer lugar parece evidente que la densidad profesional – por sí sola – es un indicador francamente inexacto de dicho fenómeno, en la medida que se limita a señalar el peso de los egresados terciarios en la población departamental sin registrar en absoluto las condiciones en que éstos se vinculan con la estructura ocupacional y el aparato productivo. Por tanto, es necesario proceder al análisis de otras variables educativas y ocupacionales.

En segundo lugar, si nuestro interés se centra en el vínculo entre egresados terciarios y la producción de bienes y servicios, cabría dudar de la pertinencia de incluir en el análisis a los egresados de carreras que, en sentido estricto, no se vinculan directamente con el aparato productivo: a saber, los maestros y profesores de secundaria. Naturalmente, no se está negando con esto la indiscutible importancia que la educación primaria y secundaria reviste a mediano plazo en la producción nacional de bienes y servicios. Sin embargo, dado que entre la formación primaria y secundaria por un lado y la inserción de los educandos en el aparato productivo por otro existe una distancia no siempre bien resuelta, se optó por estudiar a los egresados terciarios directamente formados para la producción (en adelante, egresados terciarios "productivos"). Tomando en cuenta estas consideraciones, el análisis se basará en 5 variables educativas y ocupacionales, a saber:

1. La densidad profesional "productiva", esto es, la proporción que en la población departamental total alcanzan los egresados terciarios "productivos".
2. El nivel de autorreferencia de las carreras terciarias, medido a partir de la proporción que al-

canzan los egresados “productivos” dentro del universo total de los egresados terciarios – que incluye, pues, a los egresados “no productivos”. Esta variable intenta reflejar la medida en que los egresados o bien se vuelcan hacia la producción de bienes y servicios (no educativos) o bien permanecen dentro del sistema educativo.

3. La tasa de desempleo en ocupaciones profesionales y técnicas “productivas”. Parece claro que la posibilidad de integración de los egresados terciarios al aparato productivo depende en parte de la medida en que logren emplearse.
4. El nivel de modernización de la estructura ocupacional, medido a través del porcentaje de ocupaciones de nivel superior¹⁰ en la población económicamente activa.
5. El grado de ajuste entre educación terciaria y estructura ocupacional. Se mide a través del saldo entre la cantidad de egresados terciarios residentes en el departamento y la cantidad de ocupaciones en la PEA teóricamente correspondientes a dicha formación – es decir, ocupaciones de nivel profesional y técnico. Existirían tres situaciones posibles: un superavit de egresados para la estructura ocupacional, un déficit de egresados – ambas situaciones indicativas de un desajuste – o una coincidencia aproximada o absoluta entre ambas variables (situación de ajuste).

Partiendo de estas cinco variables, un departamento típico-ideal con un alto grado de institucionalización de las carreras terciarias “productivas” en la estructura ocupacional tendría las siguientes características:

1. Los egresados “productivos” representarían una alta proporción en la población departamental total (alta densidad profesional).
2. Los egresados “productivos” representarían una alta proporción en el total de egresados terciarios o, lo que es lo mismo, los egresados “no productivos” o “educativos” lo harían en bajo grado (bajo nivel de autorreferencia de las carreras terciarias).
3. Una elevada proporción de quienes se desempeñan habitualmente en ocupaciones profesionales y técnicas “productivas” se encontrarían ocupados (baja tasa de desempleo en ocupaciones profesionales).
4. La estructura ocupacional departamental exhibiría una alta proporción de ocupaciones profesionales productivas (estructura ocupacional modernizada).
5. Existiría un alto grado de ajuste entre la oferta de egresados “productivos” y la demanda desde la estructura ocupacional. En otras palabras, o bien el excedente de egresados productivos “ofertados” sería bajo o nulo, o bien la demanda insatisfecha de ocupaciones superiores productivas sería baja (o nula).

Por su parte, los departamentos con bajo grado de institucionalización de las carreras terciarias productivas en la estructura ocupacional exhibirían las características opuestas. El cuadro 5 muestra el comportamiento de los departamentos en estas cinco variables.

10 Este descenso en términos absolutos conduciría a un descenso relativo en la estructura de egresados.

Cuadro 5. Departamentos según variables de institucionalización

Departamento	Densidad profesional "productiva"*	Autorreferencia de las carreras terciarias **	Nivel de modernización de la estructura ocupacional***	Tasa de desempleo en ocupaciones superiores "productivas"	Grado de ajuste****
Montevideo	4.10	25.4	8.2	3.5	-11.5
Artigas	0.88	60.7	2.6	2.6	-91.1
Canelones	1.27	40.4	3.4	4.2	-59.7
Cerro Largo	0.79	61.8	2.3	2.2	-97.7
Colonia	1.19	52.1	2.8	2.3	-58.6
Durazno	0.99	56.2	2.7	2.6	-75.6
Flores	1.10	61.3	2.6	1.5	-78.5
Florida	0.92	61.1	2.4	3.1	-84.8
Lavalleja	1.08	61.1	2.5	1.9	-64.3
Maldonado	1.69	41.1	3.3	4.4	-23.4
Paysandú	1.33	50.7	3.2	2.8	-43.2
Río Negro	1.03	59.1	2.6	3.1	-79.6
Rivera	0.91	59.7	2.5	2.9	-78.3
Rocha	1.11	56.0	2.6	3.5	-52.6
Salto	1.35	48.6	3.7	3.1	-48.3
San José	0.73	56.2	2.1	3.2	-96.4
Soriano	1.12	56.0	2.9	2.4	-67.7
Tacuarembó	0.96	60.1	2.6	2.8	-76.2
Treinta y Tres	1.09	58.5	2.8	1.9	-77.0
TOTAL	2.40	35.0	5.4	3.4	-25.2

Fuente: Censo de Población, Hogares y Viviendas INE (1996)

* % de egresados terciarios no vinculados a la educación en la población departamental total.

** % de egresados terciarios vinculados a la educación sobre el total de egresados terciarios.

*** % de ocupaciones profesionales superiores en la estructura ocupacional, exceptuando educadores.

**** Calculado con la siguiente fórmula: $(N^{\circ} \text{ egresados} - n^{\circ} \text{ ocupaciones} \times 100) / n^{\circ} \text{ egresados}$.

Se excluyen egresados y ocupaciones vinculadas a la educación.

Más que detenerse en la descripción detallada de esta información, resulta de mayor interés indagar la posibilidad de construir alguna suerte de tipología que permita clasificar a los departamentos en función del comportamiento de estas variables. Una primera pista para ello la suministran las fuertes correlaciones encontradas entre varias de ellas, tal como lo expone el cuadro 6:

Cuadro 6. Matriz de correlaciones entre las variables

	Grado de ajuste	Autorreferencia	Densidad prof. "productiva"	Desempleo	Moderniz. Estruct. Ocupacional
Grado de ajuste	1.000				
Autorreferencia	-0.846**	1.000			
Densidad prof. "productiva"	0.786**	-0.864**	1.000		
Desempleo	0.497*	-0.637**	0.331	1.000	
Moderniz. Estruct. ocupacional	0.743**	-0.866**	0.986**	0.324	1.000

* Correlaciones significativas al nivel de 0.05 (2 colas)

Cabe mencionar las siete asociaciones más fuertes:

1. A medida que aumenta la densidad profesional aumenta la modernización de la estructura ocupacional ($r=0.986$).
2. A medida que aumenta la autorreferencia de las carreras terciarias disminuye la modernización de la estructura ocupacional ($r= -0.866$).
3. A medida que aumenta la autorreferencia de las carreras terciarias disminuye la densidad profesional productiva ($r= -0.864$).
4. A medida que aumenta la autorreferencia de las carreras terciarias disminuye el ajuste entre educación y ocupación ($r= -0.846$).
5. A medida que aumenta la densidad profesional aumenta el ajuste entre educación y ocupación ($r=0.786$).
6. A medida que aumenta el ajuste entre educación y ocupación aumenta la modernización de la estructura ocupacional ($r=0.743$).
7. A medida que aumenta la autorreferencia de las carreras terciarias disminuye la tasa de desempleo en las ocupaciones productivas profesionales y técnicas ($r= -0.637$).

Ya sea que se incluyan a todos los departamentos del país o que se excluya a Montevideo, en todos los casos las asociaciones muestran el mismo signo e intensidad muy similar. En otras palabras, las elevadas correlaciones no son producto de un posible efecto “punto de fuga” que podría tener Montevideo sobre la nube de puntos, sino que se mantienen aún sin la presencia de la capital. Estas constataciones permiten identificar una tendencia de variación conjunta de las cinco variables, que se expone en el siguiente cuadro:

Cuadro 7. Variaciones conjuntas entre las variables

Variables	Sentido I	Sentido II
Densidad profesional	Aumenta	Disminuye
Nivel de modernización de la estructura ocupacional	Aumenta	Disminuye
Grado de ajuste entre educación y ocupación	Aumenta	Disminuye
Nivel de autorreferencia de las carreras terciarias	Disminuye	Aumenta
Tasa de desempleo en las ocupaciones productivas profesionales y técnicas	Aumenta	Disminuye
Tipo de departamento	E.M.A.P.	Empleador

Esta información permite esbozar dos modelos de departamentos, que pueden coincidir en mayor o menor medida con los departamentos reales. Un primer modelo de departamento tiene las siguientes características: alta densidad profesional, estructura ocupacional modernizada, baja autorreferencia de las carreras terciarias, alto ajuste entre educación y ocupación y alta tasa de desempleo en las ocupaciones superiores productivas. Por cierto, los adjetivos de “alto” y “bajo” son siempre relativos al comportamiento del conjunto de los departamentos. Podríamos denominarlos departamentos “EMAP” (Educados, Modernizados, Ajustados y Productivos). Montevideo es un caso típico de departamento EMAP: exhibe los mayores niveles de densidad profesional, modernización de la estructura ocupacional y grado de ajuste, tiene el nivel más bajo de autorreferencia y muestra una de las más altas tasas de desempleo en las ocupaciones superiores de todo el país. Salvo este último aspecto, Montevideo muestra las mismas características que la definición típico-ideal arriba esbozada de un departamento con alto grado de institucionalización de las carreras terciarias “productivas” en la estructura ocupacional. Se acercaría a esta definición –aunque en menor medida que Montevideo– departamentos como Maldonado, Salto y Canelones.

Un segundo modelo de departamento, que podríamos denominar “empleador”, tiene características opuestas: baja densidad profesional, estructura ocupacional escasamente modernizada, alta autorreferencia de las carreras terciarias, bajo grado de ajuste entre educación y ocupación y baja tasa de desempleo en las ocupaciones superiores productivas. Los departamentos “empleadores” logran en gran medida sus niveles de institucionalización en virtud de la posesión de tasas de desempleo relativamente bajas en las ocupaciones superiores productivas. Flores, Cerro Largo y Artigas -por nombrar algunos- encarnan bastante bien el modelo de departamento “empleador”.

La discusión sobre cuál de los dos tipos de departamentos supone un mayor grado de institucionalización de los egresados terciarios es estrictamente teórica y remite a la validez de constructo – esto es, en qué medida los indicadores utilizados reflejan el concepto en cuestión. La gran fortaleza de los departamentos “empleadores” reside en poseer un aparato productivo capaz de brindar empleo a sus egresados terciarios. Adicionalmente, en estos departamentos es más agudo el déficit de egresados terciarios en relación al número de ocupaciones superiores disponibles - en otras palabras, el desajuste es mayor. Es natural que este déficit de egresados vaya acompañado por tasas de desempleo más bajas, ya que la estructura ocupacional se encuentra relativamente desarrollada – no en términos absolutos sino en relación a la oferta de egresados - y por ende puede dar cabida más holgadamente a la pequeña proporción de egresados de la población total. Es probable que esta asincronía explique una porción de los flujos migratorios interdepartamentales, a saber, aquellos que involucran a egresados terciarios residentes en un departamento que se desempeñan laboralmente en otros para cubrir parcialmente dicha demanda insatisfecha.

Recuérdese, no obstante, que en los departamentos empleadores la estructura ocupacional se encuentra poco modernizada en relación a los departamentos EMAP, aunque muy modernizada en relación a la escasa oferta de egresados terciarios del propio departamento. En los departamentos EMAP, si bien la proporción de ocupaciones superiores en la estructura ocupacional es mayor que en los departamentos empleadores, la oferta de egresados es lo suficientemente amplia para que el déficit de egresados terciarios se reduzca, aunque sin llegar en ningún caso a colmar las expectativas de la estructura ocupacional. Montevideo, con un déficit de -11.5%, es el departamento más cercano a un nivel de ajuste. Esta cifra significa que existen aproximadamente 10 ocupaciones de nivel superior para cada 9 egresados terciarios. En otros casos, como el de San José, la demanda desde la estructura ocupacional duplica aproximadamente la oferta de egresados terciarios del departamento, esto es, por cada 10 ocupaciones superiores existe poco más de 5 egresados terciarios.

III. En síntesis ...

La información presentada evidencia que existen grandes heterogeneidades en la situación de los contingentes de egresados terciarios en los departamentos de Uruguay. Como era esperable, Montevideo presenta características bastante despegadas de los departamentos del Interior y dentro de éstos también se observan diferencias importantes. Sin embargo, esta heterogeneidad va acompañada por una situación de íntima trabazón entre las variables consideradas que se refleja en las altas correlaciones. Esto sugiere que, más allá de las diferencias en los indicadores, la suerte de los egresados terciarios se decide en todos los departamentos por el mismo o similar nudo de procesos educativos y ocupacionales.

Ello puede ser un arma de doble filo para los diseñadores e implementadores de políticas educativas y laborales. Constituiría una ventaja si se considera que esta trabazón permitiría un elevado nivel de impacto de las acciones implementadas sobre la realidad; esto es, que las modificaciones efectuadas deliberadamente en el estado de alguno de los fenómenos expresados en las variables repercutiría fuertemente sobre casi todos los demás. Sin embargo, este intenso encadenamiento puede

exponer a los *policy-makers* a que las acciones sobre un eslabón de la cadena de fenómenos ponga en marcha una gama de efectos no deseados con impactos impredecibles. Vale esta advertencia en la medida que el tránsito de un departamento desde una situación de “empleador” a una situación “EMAP” supone tanto procesos que podrían considerarse positivos – mayor educación, más amplia gama de oferta de profesionales, etc. – como un proceso negativo, a saber, el aumento de la tasa de desempleo en las ocupaciones superiores (ver cuadro 7). Por tanto, desde distintas perspectivas sobre el desarrollo departamental puede discutirse la pertinencia de que las políticas educativo-laborales deban proponerse simplemente el objetivo de “emapizar” a los departamentos.

No obstante, es claro que para discutir con seriedad estas cuestiones deberían estudiarse con mayor profundidad al menos un par de aspectos que aquí ni siquiera fueron abordados. Primero, ya que la asociación estadística no equivale a la existencia de relaciones de determinación, debería estudiarse el sentido y la fuerza de los eventuales nexos causales entre las variables.

Segundo, debería considerarse la inclusión de otras variables relevantes para explicar los niveles y modalidades de institucionalización de los egresados terciarios en los aparatos productivos departamentales. Un ejercicio recientemente llevado a cabo permitió descubrir asociaciones altas - de una fuerza promedial de 0.77 - entre la densidad profesional “productiva” departamental y algunas de las variables incluidas en un conjunto más amplio de 17 variables demográficas, económicas, laborales y políticas. Estos resultados llevaban a pensar que a medida que los departamentos albergan un mayor número de habitantes, son más densos poblacionalmente, sus hogares detentan mayores niveles de ingresos y predomina la población femenina, sería esperable encontrar niveles más elevados de densidad profesional.

Sin embargo, cuando se recalcularon las correlaciones excluyendo a Montevideo, la intensidad de las asociaciones disminuyó sustantivamente y en algunas ocasiones el signo de la relación se modificó. Es probable que las bajas asociaciones puedan atribuirse a dos factores: 1. la heterogeneidad interna de varios departamentos en términos sociales, demográficos y económicos, que en definitiva adquieren su unidad territorial en virtud de delimitaciones político-administrativas ajenas a criterios sociológicos¹¹; 2. que las diferencias en los niveles de densidad profesional entre la mayoría de los departamentos del Interior sean demasiado pequeñas como para ofrecer un espectro variado de situaciones a lo largo del cual puedan asociarse fuertemente los comportamientos de segundas variables.

Sea como fuere, si a esta constatación sobre la ambigüedad de las relaciones entre la densidad profesional y variables extra-educativas se agrega el dato acerca de las fuertes correlaciones entre las variables sobre educación terciaria y ocupaciones superiores, puede pensarse que el fenómeno de la institucionalización de las carreras terciarias en el aparato productivo está regido por una lógica propia relativamente autónoma respecto a variables externas.

Esto no quiere decir que lo que ocurra con los egresados terciarios en el aparato productivo no esté en absoluto condicionado por el entorno departamental. Quiere decir que podría existir cierta dosis de impermeabilidad o hermetismo que conduciría a que los fenómenos educativo-laborales de nivel superior no fuesen un simple reflejo de la dinámica global departamental – considerada a partir de las 17 variables mencionadas. Así, un incremento en la densidad poblacional, en el porcentaje de mujeres en la población total o en los ingresos promedio de los hogares departamentales podrían no tener impacto – o tenerlo en grado mínimo, aun en el largo plazo – sobre la situación de los egresados terciarios. Sin embargo, estas no dejan de ser hipótesis tentativas que deberán ser estudiadas con mayor detalle en el futuro

11 Agradezco a Miguel Serna este comentario.

La influencia del ingreso en la precariedad laboral: el caso de los trabajadores de la esquila

Diego E. Piñeiro¹ - Mariela Bianco²

El artículo que se presenta forma parte de una investigación de mayor alcance que uno de los autores está realizando sobre los trabajadores asalariados agrícolas en procura de caracterizar a este sector de los trabajadores del Uruguay. En particular la investigación general se interroga acerca de la extensión y de las formas que adquiere el trabajo precario en la agricultura³.

En los avances que se han realizado en la investigación sobre los trabajadores rurales a partir de la información secundaria disponible, (Piñeiro, 1997; Piñeiro, 2000) siempre se chocó con la falta de información correspondiente a los contingentes de trabajadores eventuales de la agricultura. Esto motivó una estrategia de investigación que aspira a realizar, en el mediano plazo, estudios parciales de los distintos contingentes de trabajadores eventuales rurales que existen en el país. Como parte de esta estrategia se llevó a cabo en los años 2000/2001 una investigación sobre los trabajadores zafrales de la esquila, que constituyen en nuestro país el principal contingente de trabajadores zafrales⁴. Este artículo está basado en resultados parciales de dicha investigación.

Los trabajadores rurales

La comparación del volumen de la Población Económicamente Activa de la Rama 1 (Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca) para los tres últimos Censos de Población muestra que mientras se mantuvo constante entre los dos primeros (1975 y 1985), hubo una pronunciada disminución del 13% del total inicial entre 1985 y 1996⁵.

Cuadro 1: Uruguay. PEA de la Rama 1 por Categoría de la Ocupación

	1975	1985	1996
Trabaj. Asalariados	85.800	96.714	76.362
Trabaj. Flires.	67.900	57.383	46.467
Patrones	15.400	14.812	19.085
Otros e ignor.	1.500	1.274	5.601
Total	170.600	170.183	147.515
Trab.Fliar/ Trab.Asal.	0,79	0,59	0,61
(T.Asal/T.Total)x100	50,3	56,8	51,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Censos de Población y Vivienda, 1975-1985-1996.

- 1 Profesor Titular de Sociología Rural. Facultad de Ciencias Sociales y Facultad de Agronomía. Universidad de la República.
- 2 Profesor Adjunto. Ph.D. en Sociología Rural. Unidad Académica de la Comisión Sectorial de Investigación Científica. Universidad de la República.
- 3 Proyecto de Dedicación Total del Prof. Diego E. Piñeiro. Los Trabajadores Rurales en la Transición. Facultad de Ciencias Sociales y Facultad de Agronomía. Universidad de la República.
- 4 Los Trabajadores Rurales eventuales: el caso de los trabajadores de la esquila. Proyecto financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República. Período agosto 2.000/ agosto 2002

Se aprecia que la disminución en la PEA rural se debe a dos tendencias distintas: la de los trabajadores familiares que experimentan una fuerte disminución en las dos décadas y las variaciones en el trabajo asalariado que muestra un crecimiento entre 1975 y 1985 y un descenso en la década posterior.

Como se ha discutido en un trabajo anterior⁶ la disminución general en la fuerza de trabajo del campo uruguayo se debe a dos factores confluyentes: por un lado la concentración en la propiedad de la tierra que ha hecho desaparecer una proporción importante de las explotaciones agrícolas familiares en los últimos treinta años y por lo tanto disminuyendo la participación de los trabajadores familiares. Los censos muestran que el total de las explotaciones agropecuarias del país evolucionan desde 89.130 explotaciones en el año 1956 hasta un mínimo de 53.639 explotaciones en el 2.000. Sin embargo si se analiza la variación en el número de predios por estrato de tamaño se aprecia que la disminución estuvo centrada en los predios de menos de 100 hectáreas, que son los que se pueden categorizar como explotaciones de carácter familiar. La proporción de tierra controlada por este estrato disminuye de un máximo de 9,5% en 1956 a 5,4% en el año 2.000.

Por otro lado, se está en presencia de cambios técnicos que han incidido en disminuir la proporción de trabajadores asalariados. Para analizar los efectos de las innovaciones técnicas sobre la cantidad y la calificación de la fuerza de trabajo es posible agruparlas en cuatro categorías. Las innovaciones mecánicas, las innovaciones químicas, las biológicas y las agronómicas. En la primera categoría se encuentra la tractorización y la introducción de nuevas máquinas y herramientas (cosechadoras, atomizadoras, maquinarias para la siembra directa, etc.). Este tipo de innovación disminuye fuertemente la demanda de trabajadores, si bien requiere trabajadores con un mayor nivel de calificación. Las innovaciones químicas (fertilizantes, fitosanitarios) pueden requerir algo más de mano de obra por hectárea para la aplicación de los productos pero al incrementarse los rendimientos aumenta la productividad del trabajo por unidad de producto. Los herbicidas además suelen desplazar trabajadores. Las innovaciones biológicas consisten en la introducción de mejores variedades que al aumentar los rendimientos suelen requerir más trabajadores al momento de la cosecha. Las prácticas agronómicas son aquellas que optimizan el uso de los factores de producción. Suelen tener poco impacto en la demanda de trabajadores pero si requieren una mayor calificación de los mismos.

Las dificultades en el registro de los trabajadores zafrales y la ausencia de trabajos específicos⁷ han generado dificultades aún para conocer su importancia numérica. Recientemente, con la publicación de los resultados definitivos del Censo Agropecuario del 2.000 se ha tenido acceso a las primeras estimaciones sobre la cantidad de jornales eventuales que los establecimientos agropecuarios contrataron en ese año, discriminado por los principales rubros de producción. El trabajo eventual registrado representa un 10% del trabajo asalariado permanente. La importancia del trabajo eventual por lo tanto no reside en su número: para las explotaciones agropecuarias, lo es por la oportunidad; para los propios trabajadores, como se verá luego, por la posibilidad de complementar ingresos o de completar un ciclo laboral anual; para la fuerza laboral total por la movilización de importantes contingentes de trabajadores en momentos puntuales y concentrados del año.

5 Para ubicar el contexto en que se producen las modificaciones en la PEA rural, es preciso destacar que hay un notable incremento en el total de la Población Económicamente Activa en el país que crece en 24% en la última década. (1975: 1.077.300; 1985:1.159.000 1996:1.440.489. Como se sabe este crecimiento se debió en buena parte a la feminización de la población activa.

6 Piñeiro, Diego. Los Trabajadores Rurales en un Mundo que Cambia: el caso del Uruguay. In: Revista Agrociencias. Vol.V N° 1. pp.:68-75

7 Una excepción es Riella Alberto y Mauricio Tubío. Los Asalariados Zafrales del Citrus del Uruguay. Unidad de Estudios Regionales. Regional Norte de la Universidad de la República. Salto, Uruguay. Documento de Trabajo N° 31/97. 1997. 86 pags.

Flexibilidad laboral y trabajo precario

En los últimos años en el ámbito de la sociología en general y de la sociología del trabajo en particular se ha instalado un debate acerca de los cambios que están ocurriendo en la relación laboral, entre empresas y trabajadores, en un proceso conocido como flexibilización laboral.

Desde el punto de vista de las empresas la flexibilización laboral es un proceso mediante el cual se intenta desestructurar las rígidas normas laborales de la "sociedad salarial" (Castel, 1997) con el fin de que la producción se adapte a la demanda, con el objetivo último de lograr una reducción en los costos de producción. La flexibilización puede entenderse como externa a la empresa cuando se tercerizan distintas etapas del proceso productivo o cuando esta desdobra su plantilla de trabajadores en un grupo reducido de personal altamente calificado que tiene estabilidad y seguridad en su empleo y otro grupo de trabajadores sin calificación que con contratos temporales crecen o decrecen según las demandas de la producción.

En cambio la flexibilización laboral es interna a la empresa cuando se promueve la polivalencia de los trabajadores (es decir cuando se intenta que un trabajador ocupe distintos puestos de trabajo) o cuando se adoptan formas flexibles de regular la jornada laboral, los periodos de descanso, la rotación semanal, el período vacacional, los periodos de prueba, etc. Supervielle y Quiñones (2000) han sugerido que la imposición de un modelo de mayor flexibilidad en las relaciones laborales implica el retroceso de las normas y leyes arbitradas desde el Estado para dar lugar a las normas construidas por los actores. Se entiende que se está en presencia de relaciones laborales flexibles cuando estas son el fruto de las negociaciones entre los actores colectivos. La flexibilidad deviene en desregulación cuando la voluntad de los empleadores se impone sobre la de los trabajadores.

Desde el ángulo de los trabajadores, la flexibilización ha significado, la mayoría de las veces, la pérdida de la estabilidad y seguridad laboral propia de la sociedad salarial, que fue el modelo de regulación de las relaciones entre capital y trabajo con la mediación del Estado, desde la década del 30 a la década del 80 en el siglo XX, al menos en los países desarrollados. Esta pérdida ha significado, no solo la precarización del trabajo, sino también la pérdida de muchos de los derechos ciudadanos, que estaban adscriptos a la condición salarial, como la protección de la salud, la jubilación, el seguro de desempleo, la indemnización por despido, etc. Aparece así un vasto sector de trabajadores que carecen de estas protecciones, que hacen a su inserción social, no solo porque el desempleo ha ido en aumento, sino también porque mucho del empleo existente al ser precario tampoco los incluye. Surge así este sector de trabajadores, "excluidos" o "desafilados" como los nuevos "inútiles para el mundo" (Castel, 1997).

¿Que se entiende entonces por un trabajo precario?. Generalmente se considera al empleo estable, seguro y adecuadamente remunerado, en que el trabajador está protegido, como el empleo típico. Se puede construir un polo de tipos de trabajo constituidos por empleos y ocupaciones que tienen estabilidad y seguridad. Todas las otras formas serían formas atípicas y posiblemente precarias.

Por trabajo precario se entiende aquel que reúne una o más de una, de las cuatro características siguientes: en primer lugar es un trabajo por un período de tiempo definido o que tiene un alto riesgo de ser finalizado. En segundo lugar son trabajos que generan ingresos insuficientes para la reproducción social del trabajador; esta característica está social y culturalmente determinada. En tercer lugar el trabajo es precario cuando carece de una adecuada protección social dada por la cobertura social, ya sea porque no tiene seguro contra despido, porque no se realizan los aporte jubilatorios correspondientes, porque no tiene protección para la salud, porque no percibe asignaciones familiares u otros beneficios sociales que normalmente según la legislación o la práctica consuetudinaria le corresponde percibir a los trabajadores. Pero la protección social también debe entender-

se como la protección contra despidos arbitrarios, la discriminación racial o de género y la protección contra condiciones de trabajo inadecuadas. En cuarto lugar los trabajos son precarios cuando el trabajador no tiene un adecuado control de los salarios y/o de sus condiciones de trabajo debiendo aceptar condiciones como la extensión de la jornada laboral, o del ambiente físico en que se desarrolla el trabajo, o relaciones de dominación y sujeción personal, o de peligro físico en el desarrollo de las tareas, o de malas condiciones de higiene en el lugar de trabajo, etc. Estas situaciones revelan la falta capacidad de negociación por defecto o ausencia de una organización de los trabajadores (Rodgers, 1992).

Este debate también se ha trasladado a la sociología rural⁸. En concreto la pregunta que se han hecho los investigadores es si las relaciones laborales en la agricultura también se han flexibilizado y si por lo tanto se ha incrementado la precariedad del trabajo rural o si por el contrario esto no ha acontecido. En otro lugar⁹ hemos sostenido que la precarización del trabajo rural posiblemente no se haya incrementado, porque el trabajo rural siempre fue precario. En otras palabras en el agro latinoamericano y también en el agro uruguayo, lo que se llamó la relación laboral típica, fue más bien una excepción antes que la regla. Ha predominado el trabajo inestable, (aún para los trabajadores permanentes), sin cobertura social, con bajos salarios, y sin que el trabajador tenga la posibilidad de controlar su ambiente de trabajo ya que la actividad sindical fue sistemáticamente reprimida. No hubo para el trabajador rural un Estado de Bienestar. Sus beneficios se volcaron más sobre el trabajador urbano que sobre el trabajador rural. Mas aún es posible proponer la hipótesis de que la tradicional ventaja competitiva del agro uruguayo estuvo basada no solo en las excelencias de sus recursos naturales sino también en el bajo costo de la mano de obra rural.

Este artículo está dedicado a explorar el principal componente que hace a la precariedad del trabajo: la situación de los ingresos obtenidos por los trabajadores rurales zafrales dedicados al trabajo de la esquila. En él además de evaluar el monto de los Ingresos Totales percibidos durante el año, de estimar la importancia de los ingresos percibidos durante la esquila en el monto total de los ingresos anuales y de describir su distribución durante el año, se analizan las principales variables que estarían determinando el monto de los ingresos percibidos. Así se estudia la incidencia de cinco variables sobre los ingresos: la edad, la educación, el puesto de trabajo ocupado en la "comparsa", los períodos de desocupación y el tipo de ocupación en el periodo entre-zafra.

El proceso de trabajo en la esquila

Previamente y con el solo fin de hacer comprensible el análisis que se realizará sobre la situación de los ingresos entre los trabajadores de la esquila se efectuará una breve descripción del proceso de trabajo en dicha actividad.

La esquila consiste en un proceso de trabajo en el cual un grupo de trabajadores reclutados y dirigidos por un pequeño empresario (el Maquinista) trabajan en el corte, clasificación y embolsado de la lana de los ovinos, organizados en torno a la máquina de esquila. Las máquinas pueden ser de tamaños distintos, según la cantidad de tijeras que operan. Estas pueden variar entre una o dos tijeras hasta máquinas de 8 a 10 tijeras, siendo la máquina más frecuente la de seis tijeras. Consistentemente con el tamaño de la máquina es el tamaño de la comparsa de esquila. Lo más

8 Ver por ejemplo la compilación de Aparicio, Susana y Benencia, Roberto. Empleo Rural en tiempos de flexibilidad. Editorial La Colmena. Buenos Aires. 1999.

9 Piñeiro, Diego. Trabajadores rurales y flexibilización laboral. El caso de Uruguay. In: Susana Aparicio y Roberto Benencia (Comp.) Empleo Rural en tiempos de flexibilidad. Editorial La Colmena. Buenos Aires. 1999.

frecuente es que las comparsas de esquila sean de entre 10 y 14 trabajadores, pero las hay de tamaños muy distintos: desde el esquilador solitario de tijera a martillo o con una pequeña máquina de una tijera hasta comparsas de más de 20 trabajadores. El tamaño de la comparsa, los puestos de trabajo y el proceso de trabajo también varían según que la esquila se lleve a cabo con el sistema tradicional o con el más moderno sistema Tally-Hi o australiano.

La máquina de esquila es el núcleo alrededor del cual se organiza el trabajo de la comparsa. Ésta aparece a principios del siglo XX, reorganizando el trabajo de la esquila en torno a ella. Anteriormente el propietario del establecimiento era el que contrataba a los trabajadores. La figura del empresario que organiza una comparsa aparece y se consolida con la máquina de esquila, que al ser transportable permite que ésta y su comparsa se traslade de un establecimiento a otro (Moraes, 2002).

Que la máquina es el elemento central de la comparsa queda además evidenciado por el cuidado que en ella ponen los maquinistas. Como la limpian, la aceitan, la pintan, la protegen, la cuidan, da una idea de la importancia que se le asigna. Incluso esto es así también para el trabajador. Muchos destacan que uno de los elementos que tienen en cuenta a la hora de elegir una comparsa es el estado de las tijeras y los elementos de corte. Su importancia también queda evidenciada por la ubicación espacial en el centro del galpón de esquila.

Una comparsa "típica" de seis tijeras con el método Tally-Hi consta de seis esquiladores que se ubican alrededor de la máquina. Un agarrador que es el que agarra cada oveja en el corral externo al galpón de esquila y la transporta alzada hasta los pies del esquilador. Un canchero o barredor o benteveo que barre el piso permanentemente en los alrededores de la máquina para mantenerlo limpio de excretas, tierra y pedazos de lana. Un vellonero que toma y arroja cada uno de los vellones que el esquilador acaba de cortar y lo lleva y lo extiende sobre la mesa de clasificación. En torno de ella habrá dos o más acondicionadores que separan las partes más deterioradas del vellón y lo clasifican según distintas calidades depositándolo en compartimentos que están contra las paredes del galpón. De allí los toma un ayudante del embolsador y le arroja el vellón a éste que está adentro de una bolsa de cerca de tres metros de altura y un metro de diámetro colocada verticalmente en un aro, que va recibiendo los vellones y colocándolos circularmente dentro de la bolsa, pisándolos para compactarlos. Un cocinero completa la comparsa.

La jornada de la esquila normalmente dura alrededor de doce horas pero es variable según el estado del tiempo ya que la lana debe estar seca en el momento de la esquila porque de lo contrario cuando estibada se arde y pierde calidad. La labor de esquila propiamente dicha, la pauta la máquina al encenderse y las pausas, al apagarse. La jornada se divide en "cuartos" de aproximadamente dos horas y media cada una con intervalos de una hora para descansar y alimentarse. El maquinista, durante los períodos de descanso procede a limpiar y afilar peines y cortantes, reparar algún elemento en la máquina, o de las tijeras.

El comienzo de la tarea después de cada intervalo, es un proceso muy pautado que tiene algo de ritual. Están todos los trabajadores en sus puestos: los esquiladores en las tijeras con las ovejas entre las piernas, los acondicionadores parados al lado de las mesas, etc. El maquinista enciende el motor que lentamente empieza a marchar. Al tomar velocidad los esquiladores van conectando sus tijeras y empieza la esquila. Este procedimiento se hace para que ningún esquilador le pueda sacar ventaja a otro y evitar de esa manera la competencia desleal entre ellos.

Metodología

La investigación realizada incluyó una encuesta nacional a trabajadores zafrales de la esquila y una serie de entrevistas a integrantes de los distintos puestos de trabajo de las comparsas de

esquila. La información analizada en este artículo proviene mayoritariamente de la encuesta a trabajadores zafrales de la esquila 2001. En la misma, se utilizó un formulario precodificado que se aplicó a un total de 610 trabajadores de 60 comparsas de esquila. Debido a la inexistencia de registros de trabajadores, se obtuvo una muestra nacional de máquinas de esquila y se encuestó a los trabajadores de las máquinas muestreadas. El marco de muestreo fue proporcionado por el Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) a partir de una lista de máquinas activas que utilizaban el método tally-hi durante la zafra 2001. Se obtuvo una muestra de las máquinas estratificada en dos etapas, estableciéndose como tamaño de la misma las 60 unidades en función de la disponibilidad presupuestal de la investigación. Se realizó una asignación proporcional por región del país (Norte, Centro Sur, Este) de acuerdo a la procedencia de la máquina y por categoría de máquina según la clasificación utilizada por el SUL¹⁰. El relevamiento se realizó entre los meses de octubre y diciembre de 2001. El formulario de encuesta se aplicó a todo el personal que se encontraba trabajando en las comparsas visitadas el día de la encuesta, salvo a aquellos escasos trabajadores que declinaron participar en el estudio.

El formulario de encuesta relevó información referida a las características sociodemográficas de los trabajadores, sus trayectorias de trabajo en la esquila y estrategias laborales a lo largo del año. En este artículo, analizaremos los datos relativos al ingreso y la ocupación de los trabajadores de la esquila a los efectos de comprender la importancia de la zafra de esquila en el nivel de vida de los trabajadores y analizar la incidencia de diferentes factores en el nivel de sus ingresos anuales¹¹.

La Ocupación y el Ingreso de los Trabajadores Zafrales

Los trabajadores transitorios del agro desempeñan trabajos variados siendo diferentes las modalidades de pago y nivel de remuneración según los distintos países, los rubros de producción y las tareas realizadas. Neffa (1986) ha descrito distintas situaciones de trabajo zafral en diferentes países. Los estudios realizados parecen indicar que predomina la modalidad de pago por pieza o a "destajo," existiendo en algunas tareas una remuneración por jornal o la combinación de un jornal mínimo con la consecución de un número determinado de piezas.

Dicho autor considera que los niveles de remuneración dependen de una combinación de factores exógenos y endógenos. Entre los primeros, se cuenta el precio del salario mínimo nacional, la existencia de oportunidades laborales en la región, el pago en otras tareas agropecuarias en la misma región, el costo de vida, en ese lugar y momento, entre otros. Entre los factores endógenos cuentan la exigencia física necesaria para la tarea, la calificación y experiencia requerida, entre otros. Adicionalmente, el nivel de las retribuciones depende de otros factores como el clima, el estado sanitario del cultivo (en este caso: de la majada, la limpieza o la contaminación de la lana con tierra, restos vegetales, etc.); de las condiciones del trabajador para el desempeño de la tarea entre las que se cuentan su capacitación y experiencia así como si trabaja solo o con ayuda de familiares para alcanzar un mayor número de piezas (Neffa, 1986).

Los ingresos percibidos por los trabajadores temporarios dependen, también, de la forma en que se proceda los días perdidos por lluvia, por enfermedad, por mala organización del trabajo o por

10 El SUL utiliza una clasificación en cuatro categorías teniendo en cuenta los siguientes criterios: capacitación del propietario de la máquina, realización de acondicionamiento de la lana, calidad del trabajo, manejo y presentación del producto, conducta del personal, entre otros.

11 El formulario de encuesta relevó el ingreso mensual de los trabajadores para los doce meses anteriores a la zafra 2001. Se incluyó además una serie de preguntas para relevar la opinión de los trabajadores en relación a su ingreso.

traslados. Así mismo, los ingresos dependerán de las formas de contrato de los trabajadores. Los estudios recopilados por el autor mencionado muestran que cuando interviene un intermediario (contratista de mano de obra, "gato", "lechuza", "empreiteiro") los trabajadores perciben menores ingresos que cuando son contratados directamente por un establecimiento agropecuario.

En general, el salario indirecto recibido por los trabajadores temporarios es muy pequeño en relación al salario total. Esto se debe a que no reciben los aportes a los sistemas de seguridad social, no tienen acceso a servicios de salud, no tienen protección ante accidentes de trabajo, ni perciben salario vacacional o familiar a pesar de que en muchos países existen reglamentaciones legales al respecto.

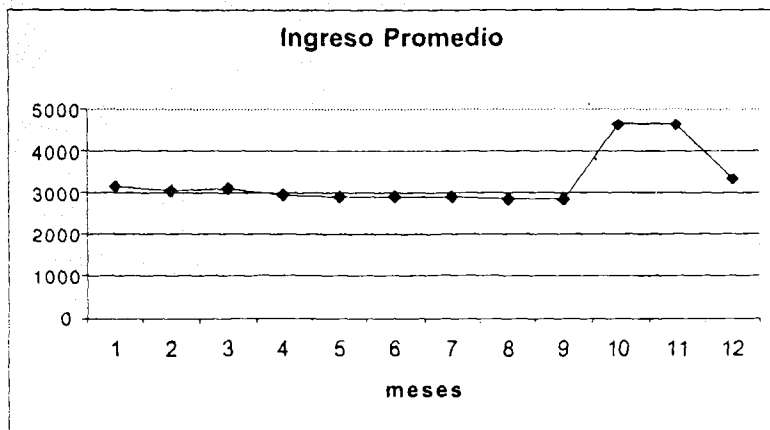
En el caso uruguayo, los trabajadores zafrales del citrus estudiados por Riella y Tubío (1997) son mayoritariamente remunerados por pieza, es decir por quilos de fruta cosechada. Una proporción muy baja de los trabajadores es empleada por un contratista de mano de obra (4%) tratando la mayoría de ellos directamente con la empresa. El 40% de los trabajadores del citrus evaluaron sus salarios como bajos en comparación con los percibidos en otros trabajos que realizan en el año y 32% los consideraron similares. Riella y Tubío estimaron los ingresos percibidos por los hogares de los trabajadores encontrando que el 68% de los mismos se encuentra en situación de pobreza.

Como se dijo más arriba los trabajadores de la esquila en Uruguay son contratados por el dueño de la máquina de esquila o maquinista, que es quien "arma la comparsa". A su vez, el maquinista vende sus servicios al dueño del establecimiento agropecuario y de las ovejas. Al organizar la comparsa, el maquinista determina el puesto de trabajo que ocupará cada trabajador, la cantidad de tijeras con las que operará la máquina, el tipo de esquila que realizará (sea esta tally-hi o tradicional), la disposición de los puestos de trabajo (por ejemplo, si se trabajará con agarrador y/o levantador de vellón, etc.). El maquinista es el encargado del estado de la máquina y de las herramientas que se utilizan en la comparsa. También es él quien establece el precio y forma de pago a los trabajadores y negocia con los dueños de las ovejas montos y modalidades de cobro.

La remuneración de los trabajadores de la esquila varía según el puesto de trabajo que ocupan. El puesto de esquilador es el mejor remunerado de la comparsa de acuerdo a la destreza y exigencia físicas requeridas en la tarea de cortar la lana. Por debajo de los esquiladores, los puestos de agarrador de ovejas y de acondicionador de lana reciben mejor remuneración que el resto de los puestos de la comparsa. El trabajo del agarrador es extenuante y se requieren buenas condiciones físicas para llevarlo a cabo. El acondicionador requiere un entrenamiento específico para el desarrollo de esta tarea. Generalmente, todos los puestos son remunerados por pieza con excepción del cocinero y el barredor, encargado de la limpieza del área de trabajo, que suelen remunerarse por día de trabajo.

Los trabajadores de las comparsas de esquila suelen no tener un trabajo estable a lo largo de todo el año. En los meses de la zafra de esquila (principalmente octubre y noviembre) es cuando se ocupan plenamente y obtienen la mayor proporción de sus ingresos anuales. El resto del año trabajan de forma más o menos intermitente en actividades de diversa índole que incluyen a la rama agropecuaria y a la construcción como las principales. En promedio, los trabajadores de la esquila encuestados reciben, en el conjunto de ocupaciones que mantienen en el año, un ingreso total que se aproxima a los 35 mil pesos uruguayos. El impacto de la esquila en el nivel de ingresos de los trabajadores puede apreciarse en la evolución de la media del ingreso obtenido por el conjunto del personal de esquila en distintas ocupaciones a lo largo del año. Puede verse claramente en la Gráfica 1 la importancia que reviste la esquila en la actividad laboral anual y el nivel de ingreso de este conjunto de trabajadores. El pico en ingreso medio corresponde precisamente a los meses de mayor intensidad de la zafra y el resto del año permanece relativamente estable muy por debajo del ingreso de los meses de esquila. Esta estabilidad en la debilidad del ingreso de los trabajadores de esquila sugiere que sus ocupaciones en el período interzafra son de menor importancia.

Gráfica 1: Evolución del Ingreso Medio



Paralelamente, es limitado el porcentaje de trabajadores que recibió ingresos adicionales durante el año anterior a la encuesta. Un 3% de los trabajadores cobró una jubilación o pensión y otro 3% estuvo en el seguro de paro durante el período estudiado. Otros ingresos por concepto de negocios, arrendamientos de propiedades u otros son insignificantes en el conjunto. Algo mayor es la proporción de trabajadores que recibió el beneficio de las asignaciones familiares al menos una vez durante el año anterior al relevamiento. Sin embargo, de los trabajadores con hijos menores de 18 años, el 60% no cobró asignaciones familiares durante los 12 meses anteriores a la encuesta.

A los efectos de confrontar los ingresos de los trabajadores de esquila con los de otros trabajadores rurales, se efectuó una comparación con el salario anual percibido por los peones de la ganadería¹². Como puede verse en el Cuadro 2, los trabajadores de las comparsas de esquila perciben ingresos anuales que son mayoritariamente el doble (43%) o el triple (32%) que los que reciben los peones de la ganadería. En virtud de la información presentada en la Gráfica 1, parecería que los ingresos percibidos durante la esquila dan cuenta de gran parte de la diferencia de ingresos encontrada.

Cuadro 2: Comparación de Ingresos

Ingreso en esquila es:	Frecuencia	%
Menor que 1 salario peón	73	12.0
Menor que 2 salarios peón	262	43.0
Menor que 3 salarios peón	193	31.6
Mayor que 3 salarios peón	37	6.1
NS/NC	45	7.4
Total	610	100

Dado que los trabajadores encuestados mantienen distintas ocupaciones en el año, se recabó la opinión del personal de esquila con respecto al nivel de ingreso que obtienen en esta actividad

12 El salario de un peón rural se calculó en base al monto mensual fijado por el gobierno para el año 2001. El cálculo consideró doce meses de sueldo, un aguinaldo y un salario vacacional equivalente a 20 días de licencia.

así como en comparación con otras actividades realizadas en el año. En relación a la primer consulta, el Cuadro 3 revela que las tres cuartas partes del personal de esquila considera que el pago recibido es entre aceptable y alto. Consecuentemente, cerca del 64% considera que el nivel de ingreso en la esquila es superior (mayor y mucho mayor) al que reciben en otras actividades que han realizado a lo largo del año. Estos datos refuerzan la idea de la centralidad de la esquila en la calidad de vida de los trabajadores y en el total de su ingreso anual.

Cuadro 3: Opinión sobre el Pago en la Esquila

Opinión sobre el Pago en la Esquila			Comparación con el Pago en otros Trabajos		
Pago en esquila es:	Frecuencia	%	Pago en esquila es:	Frecuencia	%
Muy poco	11	1.8	Mucho menor	1	.2
Poco	128	21.0	Menor	64	10.5
Aceptable	413	67.7	Igual	145	23.8
Alto	49	8.0	Mayor	357	58.5
Muy alto	4	.7	Mucho mayor	31	5.1
NS/NC	5	.8	NS/NC	12	2.0
Total	610	100	Total	610	100

Como explicaba uno de los trabajadores entrevistado:

-¿Cuánto ganas esquilando por oveja?

Aquí gano \$ 3.50 por vellón..

-¿Y has podido ahorrar algo, o la llevas gastada a cuenta?

No, no. No he gastado nada. La tengo toda junta para cobrar.

[...]

-¿Y no te gusta más el trabajo estable en las estancias?

Lo que pasa es que se gana muy poco.

-¿Cuánto te pagan?

En la cabaña estaba ganando \$ 70 por día, y después me bajaron el sueldo.

-¿Por qué?

Por el tema de la Caja. Para ponerme en planilla.

-¿Y en la estancia, cuanto te pagaban?

Ahí me pagaban \$ 80 por día.

-¿Y no te convenía más?

No, porque en los locales de feria, pagan \$ 280 por día. Claro que esto es cada tanto. Cuando hay ferias.

-¿Y en el tambo cuánto pagan?

Ahí pagan un poco mejor, por 8 horas de trabajo te pagan \$ 120, mantenido, no? (Entrevista 7ª:10)

Dado que la esquila es una actividad estacional, la investigación indagó acerca de otras estrategias de ocupación de los trabajadores a lo largo del año. Para ello se consultó al personal de esquila acerca de los períodos de ocupación/desocupación durante los doce meses anteriores a la encuesta. Los resultados que aparecen en el Cuadro 4 revelan que la inestabilidad del empleo entre los trabajadores encuestados es crítica. Siete de cada diez trabajadores de esquila declararon haber estado desocupados y de estos 50.8% permaneció desocupado entre 1 y 4 meses. Adicionalmente, el 27.7% estuvo desocupado por más de 4 meses.

Cuadro 4: Período de Desocupación

	Frecuencia	%	% acumulado
Menos de 1 semana	8	1.9	1.9
Entre 1 semana y 1 mes	82	19.1	21.1
Más de 1 mes y menos de 2	103	24.0	45.2
Entre 2 y 4 meses	115	26.8	72.1
Más de 4 meses	119	27.7	100
NS/NC	2	.5	
Total	429	100	

Los ingresos anuales que perciben los trabajadores de la esquila están fuertemente influidos por los períodos de desocupación a los que se enfrentan. El Cuadro 5 muestra como aquellos trabajadores que estuvieron ocupados durante todo el año son los que en mayor proporción percibieron ingresos mayores a los de tres peones rurales. Inversamente, aquellos trabajadores que estuvieron desocupados durante más de dos meses en el año fueron, comparativamente, los que en mayor proporción recibieron ingresos inferiores a los de un peón de la ganadería.

Cuadro 5. Ingresos percibidos por los trabajadores según periodos de desocupación

Ingreso	Ocupación			Total
	Sin desocupación	Desocupado < 2 meses	Desocupado > 2 meses	
Gana menos que peón	3 1.9%	5 2.7%	65 29.3%	73 13.0%
Hasta el doble de peón	61 39.6%	86 46.0%	114 51.3%	261 46.4%
Hasta el triple de peón	73 47.4%	87 46.5%	33 14.9%	193 34.3%
Más del triple de peón	17 11.0%	9 4.8%	10 4.5%	36 6.4%
Total	154 100.0%	187 100.0%	222 100.0%	563 100.0%

Incidencia de distintos factores en el ingreso

Habiendo establecido una aproximación al nivel de ingreso de los trabajadores de la esquila, el estudio procuró luego examinar la incidencia de distintos factores de índole sociodemográfica y laboral en el ingreso anual de los trabajadores. Para ello se estudió el efecto en el ingreso total anual de las variables edad, educación, puesto de trabajo en la comparsa, los períodos de desocupación y de ocupación en actividades agropecuarias durante el año anterior a la encuesta. Como puede verse en el Cuadro 6, cuatro de las cinco variables examinadas mediante análisis de varianza produjeron efectos significativos en el nivel de ingresos anual de los trabajadores.

Cuadro 6: Efectos sobre el Ingreso Anual

	Ingreso Medio	n	Test F
Edad			
< 18 años	17.731	24	7.953**
18-35 años	35.266	371	(3 g.l.)
36-50 años	37.794	132	
> 50 años	29.901	38	
Educación			
Primaria	33.596	389	5.065*
Secundaria y más	37.744	168	(1 g.l.)
Excluye trabajadores sin instrucción.			
Puesto en la Comparsa			
Esquilador	39.732	258	16.211**
Agarrador/Acondicionador	32.533	146	(2 g.l.)
Otro puesto	29.099	159	
Desocupación			
Sin desocupación	42.987	154	41.021**
Desocupado < 2 meses	37.914	187	(2 g.l.)
Desocupado > 2 meses	26.208	222	
Ocupación Agropecuaria			
Hasta 8 meses	38.940	114	3.662
Entre 9 y 12 meses	35.012	183	(1 g.l.)
Excluye de socupados durante más de cuatro meses.			

* p < .05 ** p < .01

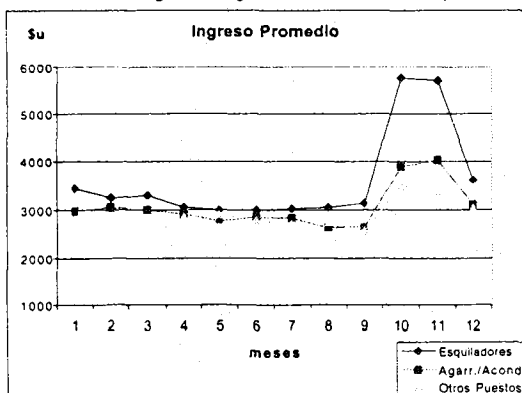
El ingreso anual de los trabajadores resulta, evidentemente, de las modalidades de inserción en los mercados de trabajo así como del tiempo de permanencia en los mismos. Como se sugirió anteriormente en el cuadro relativo a períodos de desocupación y la remuneración anual obtenida, se comprueba que aquellos trabajadores que lograron estar ocupados ininterrumpidamente durante el año anterior a la encuesta representan el grupo de mayores ingresos en el total encuestado aproximándose su ingreso promedio a los 43 mil pesos anuales. Razonablemente, este promedio disminuye en los grupos de trabajadores que enfrentaron hasta dos meses de desocupación y más de dos meses de desocupación en el año, respectivamente. Siendo la esquila una actividad central en el ciclo laboral de los trabajadores encuestados como se sugirió anteriormente en la Gráfica 1, el puesto de trabajo que ocupan en la comparsa de esquila produce un efecto significativo en su nivel de ingreso anual. Claramente, quienes ocupan puestos de esquilador durante la esquila reciben a lo largo del año mayores ingresos que quienes ocupan los demás puestos de esquila en la comparsa. Un grupo de trabajadores integrado por los agarradores y acondicionadores de lana alcanza ingresos intermedios entre los de esquiladores y los de los puestos de menor calificación en la comparsa. Este resultado puede apreciarse visualmente en la (Gráfica 2) de la cual se infiere que las actividades laborales en el período interzafra no producen ingresos muy diferentes para esquiladores, agarradores y acondicionadores considerados en forma conjunta, y ocupantes de otros puestos en la comparsa de esquila. Los tres grupos de trabajadores considerados parecen lograr inserciones laborales similares en la interzafra y es precisamente el diferencial salarial de la esquila el que produce la mayor diferencia en su ingreso total anual.

Claramente, la edad afecta el ingreso de los trabajadores de la esquila siendo los trabajadores

menores de 18 años y los mayores de 50 años quienes obtienen menores ingresos en sus distintas ocupaciones a lo largo del año¹³. Este resultado sugiere que los trabajadores que se encuentran en la plenitud de su edad laboral son quienes enfrentan mejores oportunidades de empleo y consecuentemente de ingreso en el año. De manera similar el nivel educativo de los trabajadores produce un efecto en su nivel de ingreso recibiendo los trabajadores que han alcanzado como mínimo el nivel de instrucción secundaria ingresos significativamente superiores que aquellos que presentan instrucción a nivel del ciclo primario¹⁴.

Adicionalmente, se examinó la incidencia en el ingreso de los períodos de ocupación en actividades agropecuarias. El análisis excluyó a los trabajadores que permanecieron desocupados por un período mayor a cuatro meses en el año¹⁵. Si bien se constata una diferencia a favor del ingreso anual de aquellos trabajadores que se ocuparon en actividades agropecuarias por un máximo de 8 meses en el año, esta es menor y no produce un efecto significativo a un nivel de 95% de confiabilidad.

Gráfica 2: Ingreso según Puesto en la Comparsa



Finalmente, el análisis de varianza múltiple confirmó los efectos significativos de cada una de las variables en el ingreso anual, controlando por el efecto de las demás. Las cuatro variables que mostraron una relación significativa en el test bivariado confirmaron la relación con el ingreso anual cuando se aisló el efecto de las otras tres variables. La fuerza de la relación neta de la ocupación, el puesto de trabajo en la comparsa, la edad y educación de los trabajadores con su ingreso anual puede apreciarse en los valores de Beta en el Cuadro 7. En el análisis realizado, los períodos de ocupación y desocupación a lo largo del año así como el puesto de trabajo ocupado en la comparsa de esquila constituyen los dos principales factores de incidencia en el ingreso anual de los trabajadores. Menor incidencia relativa representan la edad y el nivel educativo de los trabajadores.

13 Cabe destacar que la encuesta realizada relevó un 5% de trabajadores menores de 18 años ocupados en las comparsas de esquila. Adicionalmente, se constató que el 43% del total de trabajadores encuestados había ingresado al mercado de trabajo antes de cumplir los 14 años, edad legal para realizar trabajo remunerado en el medio rural.

14 Para el presente análisis se excluyó a los trabajadores que declararon no haber alcanzado ningún nivel de instrucción los cuales representan el 1.5% de la muestra.

15 Para el presente análisis se excluyó a los trabajadores que permanecieron desocupados durante más de cuatro meses durante los doce meses anteriores a la encuesta los cuales representan el 27.7% de la muestra.

Cuadro 7: Relación con Ingreso Anual

	Test F	Beta
Desocupación	32.307**	.317
Puesto en la comparsa	9.819**	.183
Edad	4.837**	.149
Educación	8.403**	.116

** p < .01

* Controla el efecto de los demás factores.

Conclusiones

Los trabajadores zafrales de la esquila son, por definición, trabajadores precarios ya que su contrato laboral es por un periodo definido. En cuanto a los ingresos anuales se aprecia que la mayoría gana más que un peón de la ganadería. No se puede afirmar con certeza si estos ingresos son suficientes o no para la reproducción del grupo familiar debido a que no se conoce la composición del grupo familiar ni la composición del ingreso familiar. La mitad de los trabajadores de la esquila ganan menos que dos salarios de un peón rural, pero lo hacen sin las garantías de la estabilidad y la protección de los beneficios sociales que acompañan a este puesto de trabajo (al menos formalmente).

Los ingresos de los trabajadores de la esquila están muy influidos por el puesto de trabajo que ocupan en la comparsa. (F: 9.819; Beta: 0.183). Los esquiladores constituyen una élite que logra remuneraciones superiores al resto. Estas les permiten acumular dinero durante el período de la esquila para complementar los ingresos (más bajos) del resto del año. Agarradores y acondicionados ganan menos que los esquiladores pero más que el resto de los miembros de la comparsa.

Los trabajadores zafrales que se emplean en la esquila, tienen considerables períodos de desocupación a lo largo del período entre-zafras. Sólo un tercio de los mismos tiene empleo todo el año. Otro tercio está desocupado menos de dos meses en el año y el tercio restante lo está más de dos meses en el año. Los ingresos obtenidos en la esquila juegan un papel más importante cuanto mayor es el período de desocupación anual. La desocupación, expresada como la cantidad de meses sin trabajar, es el determinante que más influencia tiene en la obtención de los ingresos anuales (F: 32.307; Beta: 0.317).

Las otras variables analizadas, educación y edad, si bien están relacionadas a los ingresos, presentan una influencia menor. En cambio se demuestra que el tipo de trabajo desempeñado en el período interzafras (agrícola o no agrícola) no tiene influencia en el ingreso anual.

Nuestro país está inmerso en un proceso de mejora de la calidad de la lana con el fin de facilitar su competencia en los mercados internacionales. El papel que juega la comparsa de esquila en este proceso es fundamental, ya que es durante el proceso de corte, acondicionado y selección de la lana que se producen las condiciones para mejorar su calidad y presentación. De allí se desprende la importancia de la presencia de una mano de obra calificada, experiente y estable. Si el Complejo Lanero quiere mantener a los trabajadores que hoy constituyen el principal capital de las "comparsas" debe alentarse el pleno empleo a lo largo del año. Esto tendrá influencia decisiva en los ingresos anuales de los trabajadores de la esquila y por lo tanto en su capacidad de reproducción social.

Referencias

- Aparicio Susana y Roberto Benencia. Empleo Rural en la Argentina. In: Empleo Rural en Tiempos de Flexibilidad. Susana Aparicio y Roberto Benencia (Coord.), pp:29-81. 1997.
- Castel, Robert. Las Metamorfosis de la Cuestión Social. Editorial PAIDOS. 1997.

- Moraes, Maria Inés. El Trabajo de la Esquila y los Esquiladores : algunos aspectos de su historia social. (1860-1970). Informe de Investigación. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. 2002. 42 págs.
- Neffa, Julio. El trabajo temporario en el Sector Agropecuario de América Latina. OIT. Ginebra. 136 págs. 1986.
- Piñeiro, Diego E. Trabajadores Rurales y Flexibilización Laboral. In: Empleo Rural en Tiempos de Flexibilidad. Susana Aparicio y Roberto Benencia (Coord.). pp:29-81. 1997
- Piñeiro, Diego E . Los Trabajadores Rurales en un Mundo que Cambia: el caso del Uruguay. In: Revista Agrociencias. Vol. V N° 1. Año 2.000 pp.:68-75.
- Riella, Alberto y Mauricio Tubío. Los Asalariados Zafrales del Citrus del Uruguay. Unidad de Estudios Regionales. Regional Norte de la Universidad de la República . Salto, Uruguay. Documento de Trabajo N° 31/97. 1997. 86 págs.
- Rodgers, Gerry and Janine (Comp). El trabajo precario en la regulación del mercado laboral. Crecimiento del empleo atípico en Europa Occidental. OIT. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España. 1992.
- Supervielle, Marcos y Mariela Quiñones. La instalación de la flexibilidad en Uruguay. In: Sociologías, Porto Alegre, ano 2, nº 4 jul/dez 2.000. pp:20-65.