

**EL URUGUAY DESDE
LA SOCIOLOGÍA XIII**

EL URUGUAY DESDE LA SOCIOLOGÍA XIII

13ª Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología

1. Estructura social, territorio y ciudad
2. La desigualdad a través de la movilidad, el capital social, el acceso al empleo y la brecha digital
3. Género y uso del tiempo en la era progresista
4. Trabajo y empresas: recursos humanos, gestión del riesgo y pluriactividad
5. Sociología y salud
6. Cultura, identidades, legitimidad y violencia

**Departamento
de Sociología** 

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

Constituyente 1502 - Piso 5

C.P.: 11200 Montevideo

Tel.: 2410 3855 - 2410 3857 / Fax: 2410 3859

Correo electrónico: direccion.ds@cienciassociales.edu.uy

Página web: www.cienciassociales.edu.uy/departamentodesociologia



Ciencias Sociales
Universidad de la República
URUGUAY

Universidad de la República (Uruguay) Facultad de Ciencias Sociales.
Departamento de Sociología.
El Uruguay desde la sociología XIII / Marcelo Boado, coordinador.
Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología. Montevideo: UR.FCS- DS, 2015.
384 p.
Incluye bibliografía.
13ª. Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología.
ISBN Vol. XIII: 978-9974-0-1270-7 (decimotercera edición).
ISBN O.C.: 978-9974-0-0397-2 (obra completa).
ISSN:1688-9932.
1. Sociología. 2. Desigualdad social. 3. Brecha digital. 4. Género. 5. Movilidad social. 6. Trabajo.
7. Recursos humanos. 8. Salud. 9. Cultura. 10. Violencia. 11. Uruguay.
I. Título. II. Boado, Marcelo, coord.
CDD: 301.020 2

Ficha catalográfica elaborada por la Sección Procesos Técnicos de la Biblioteca de Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR).

Decimotercera edición, 2015.

ISBN: 978-9974-0-0397-2 Obra completa.
ISBN: 978-9974-0-1270-7 Decimotercera edición.
ISSN: 1688-9932

Coordinación editorial: Helvecia Pérez

Edición gráfica: Doble clic

Impresión y encuadernación:
Mastergraf S.R.L.
Gral. Pagola 1823 CP 11800 - Tel.: 2203 4760*
Montevideo - Uruguay.
Depósito legal: xxx
Edición amparada al Decreto 218/96.

DERECHOS RESERVADOS

Queda prohibida cualquier forma de reproducción, transmisión o archivo en sistemas recuperables, sea para uso privado o público por medios mecánicos, electrónicos, fotocopadoras, grabaciones o cualquier otro, total o parcial, del presente ejemplar con o sin finalidad de lucro, sin la autorización expresa del editor.

Contenido

Presentación.....	9
-------------------	---

1. Estructura social, territorio y ciudad

Desarrollo local y estratificación social Uruguay 2001 - 2013.....	13
Danilo Veiga	

Dimensiones de la segregación residencial en Montevideo	31
Sebastián Aguiar - Verónica Filardo	

2. La desigualdad a través de la movilidad, el capital social, el acceso al empleo y la brecha digital

Altos ejecutivos de grandes empresas en Uruguay Entre herencia, reconversión y ascenso social.....	57
Miguel Serna - Marcia Barbero - Franco González Mora	

Fluidez social en el Uruguay contemporáneo y progresista	73
Marcelo Boado	

Tipos de empleo, protección social y trayectoria en el inicio de la vida laboral. Un análisis con base en el estudio longitudinal. PISA-L 2003 - 2012.....	93
Tabaré Fernández - Pablo Menese - Agustina Marques	

Búsqueda de empleo y capital social 111
Rafael Rey

Múltiples escenarios de la brecha digital
Explorando perfiles de internautas en Uruguay..... 125
Santiago Escuder - Ana Rivoir

3. Género y uso del tiempo en la era progresista

Juventud, representaciones sobre el trabajo no remunerado
y brechas en el uso del tiempo. Dichos y hechos 147
Karina Batthyány - Fernanda Ferrari - Sol Scavino

Trabajo no remunerado y cuidados
Primeros resultados de la Encuesta de Uso del Tiempo 2013.... 167
Karina Batthyány - Natalia Genta - Valentina Perrotta

Cambios y permanencias en las condiciones de vida de las
mujeres rurales en el período progresista. El impulso y su freno.... 187
Rossana Vitelli

4. Trabajo y empresas: recursos humanos, gestión del riesgo y pluriactividad

Gestión de recursos humanos. Su configuración en el contexto
de las lógicas empresariales uruguayas 205
Mariela Quiñones - Marcos Supervielle - María Julia Acosta

Condiciones laborales y gestión del riesgo
en una empresa papelera..... 221
Francisco Pucci - Soledad Nión

Pluriactividad y empleo no agrario en el medio rural uruguayo
Evolución en la última década..... 237
Alberto Riella - Paola Mascheroni

5. Sociología y salud

Conductas suicidas y salud mental en adolescentes y jóvenes del Uruguay.....	257
Verónica Filardo - Víctor Borrás	
Una tipología de fumadores en Uruguay	277
Diego Rodríguez Sendoya - Marcelo Boado	

6. Cultura, identidades, legitimidad y violencia

Comunidad educativa y cultura política Entre la defensa social y las vertientes movilizadoras.....	303
Nilia Viscardi	
Fútbol, identidades y violencia	317
Juan Cristiano - Felipe Arcena	
Reflexiones acerca del concepto de legitimidad y su pertinencia dentro del ámbito carcelario.....	331
Nicolás Trajtenberg - Ana Vigna - Fiorella Ciapessoni	

III Congreso Uruguayo de Sociología

Nuevos escenarios sociales: desafíos para la sociología	345
Una mirada sobre la profesionalización de la sociología Conferencia de clausura del III Congreso Uruguayo de Sociología.....	353
Pedro López-Roldán	

Presentación

El Uruguay desde la Sociología es la publicación principal del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República que, desde 2001, reúne los trabajos más destacados de sus investigadores.

Los trabajos que integran este libro provienen del XIII Encuentro Anual de Investigación del Departamento de Sociología, que se realizó los días 8 y 9 de diciembre de 2014.

Desde sus inicios el objetivo de esta publicación es acercar estos trabajos a diferentes actores e instituciones de nuestra sociedad que se interesan por las líneas de investigación que se desarrollan en nuestro Departamento.

El presente volumen se organiza en torno a seis conjuntos temáticos que dan cuenta de la diversidad y profundidad de las líneas de trabajo de los investigadores participantes.

El primer conjunto de trabajos sitúa la importancia de la desigualdad social en el territorio y la ciudad. Son trabajos que se gestan a partir de análisis de datos que procuran capturar la dimensión espacial, territorio y ciudad, para dar cuenta de la desigualdad social. Buscan analizar el espacio como consecuencia de la desigualdad social, y ya en perspectiva temporal, como en perspectiva multivariada, examinan las consecuencias de ello. Se aportan avances metodológicos específicos de importancia.

El segundo conjunto de trabajos examina desde varios ángulos la desigualdad socioeconómica. Dos trabajos estudian, desde puntos diferentes y metodologías distintas, la herencia y la movilidad social en la época progresista para todas las clases, y en la clase empresarial en particular. Otros dos trabajos, con fuentes diferentes pero complementarias en lo teórico, examinan el efecto de la desigualdad social en el acceso a los empleos iniciales. Así el despegue de la trayectoria laboral es visto a la luz de la influencia de lo educativo y del capital social, y se aportan análisis metodológicos sugerentes. Finalmente se exploran los determinantes de la brecha digital a través de la construcción de tipologías de usuarios de internet. Este re-examen de una base de datos sobre internautas, constituye un aporte sustantivo y metodológico, sobre la desigualdad socioeconómica subyacente a la brecha digital.

El tercer conjunto de trabajos examina con propuestas actuales las raíces de la desigualdad de género vigente en la era progresista. Los resultados de la segunda encuesta sobre Usos del tiempo, aportan varios elementos sobre las raíces del problema. En un artículo se examinan las percepciones y opiniones de los jóvenes uruguayos sobre el trabajo no remunerado y los usos del tiempo. En el segundo trabajo se evalúa la evolución y los cambios del trabajo no remunerado, y la composición de los cuidados en los hogares uruguayos. Ambos aportes exploran y desmenuzan la base material de la

desigualdad de género y su construcción. Un tercer artículo del bloque resalta el debe que en la era progresista tienen todavía las condiciones de vida de las mujeres rurales.

Un cuarto conjunto de análisis se articula en torno a la organización del trabajo en diverso tipo de empresas. En un primer artículo se examina la gestión de recursos humanos tal como se configura en las empresas uruguayas. En un segundo artículo se desarrolla un examen de las condiciones laborales y de la gestión autónoma del riesgo en una empresa papelera. Un tercer trabajo acerca la realidad de la neo ruralidad. La importancia y desarrollo de la pluriactividad y empleo no agrario en un mundo rural que cambia aceleradamente sus vínculos con el resto de la sociedad.

Un quinto grupo de trabajos se orienta hacia el aporte que la sociología puede hacer a los estudios de salud y las políticas de salud. Un primer trabajo examina de diversas formas las conductas suicidas y las políticas de salud mental existentes para adolescentes y jóvenes. Un segundo trabajo explora la construcción de tipologías de fumadores en el marco de identificar destinatarios de políticas de salud.

Un sexto grupo de trabajos, desde áreas específicas, como las políticas educativas, los estudios criminológicos, o los estudios culturales, converge hacia una reflexión sobre la conformación de identidades, legitimidades y reconocimientos. Una convergencia fértil que permite observar con diversas metodologías, cualitativas y cuantitativas, la conformación de las identidades en ámbitos diversos como el sistema educativo, el sistema penitenciario y los grupos de fanáticos deportivos.

Como cierre de la presente edición, compartimos con los lectores un informe especial sobre el III Congreso Uruguayo de Sociología, significativo evento que tuvo lugar en Montevideo en el mes de julio de 2015. La destacada actividad académica concitó especial atención nacional e internacional en nuestra materia y consideramos que los aportes del Congreso enriquecen la presente publicación. En particular, publicamos en forma exclusiva la Conferencia de Clausura del III Congreso Uruguayo de Sociología, titulada “Una mirada sobre la profesionalización de la sociología”, realizada por el Profesor Pedro López-Roldán, del Departamento de Sociología y el Centro de Estudios Sociológicos sobre la Vida Cotidiana y el Trabajo, Instituto de Estudios del Trabajo, de la Universidad Autónoma de Barcelona.

Deseamos que los presentes aportes enriquezcan debates y reflexiones actuales y vigentes en la sociedad uruguaya. Esperamos que colegas sociólogos, docentes, funcionarios, estudiantes y diversos actores sociales e institucionales puedan aprovechar la contribución de este volumen a las temáticas que les preocupan.

Agradecemos a los colegas del Departamento de Sociología el esfuerzo realizado para el XIII Encuentro Anual de Investigación, cuyos resultados académicos se reúnen en el presente volumen 13 de El Uruguay desde la Sociología.

Dr. Marcelo Boado

Director del Departamento de Sociología
Agosto 2015

1

Estructura social, territorio y ciudad

Desarrollo local y estratificación social

Uruguay 2001 - 2013

Danilo Veiga¹

Durante las últimas dos décadas, se vienen produciendo transformaciones importantes en la estructura social y departamental del Uruguay y, en tal sentido, en este artículo se analizan las tendencias relativas al desarrollo local, las desigualdades socioterritoriales y los cambios en la estratificación social. De tal forma, se resumen las principales manifestaciones de estos fenómenos y las pautas de estratificación en distintas áreas del país. En este contexto, aquí se plantean los resultados sustantivos y la estrategia y componentes metodológicos de la investigación que se viene realizando en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República². En dicha perspectiva, en primer lugar se presenta la nueva Tipología departamental del año 2013, elaborada a partir de un conjunto de indicadores socioeconómicos y el correspondiente análisis multivariado, lo cual permite apreciar la heterogeneidad y desigualdad entre los departamentos y áreas del país³. En segundo término, se analizan las principales tendencias emergentes y los cambios en la estratificación social producidos en los últimos diez años, a nivel de diversas áreas.

Inicialmente, se presentan algunos elementos conceptuales, referidos a las desigualdades socioeconómicas a nivel territorial y de las principales áreas del Uruguay. De tal manera, como marco de referencia del análisis se plantean las principales características de la estructura social nacional y las tendencias recientes en el contexto de la globalización. Por una parte, se plantea como hipótesis de trabajo, que existen distintas dimensiones y manifestaciones de la globalización, las cuales impactan di-

-
- 1 Profesor Titular de Sociología Urbana y Regional, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, Uruguay. Miembro de SNI ANII, Red Iberoamericana Globalización y Territorio, Asociación Internacional de Sociología ISA RC21, ALAS, Latin American Studies Association LASA y CLACSO. danilo.veiga@cienciasociales.edu.uy
 - 2 Investigación "Desigualdades regionales y estratificación social en Uruguay". Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, con el apoyo de CSIC y ANII. Estudios de Caso realizados con la participación de las profesoras Ana Laura Rivoir, Susana Lamschtein y el profesor Emilio Fernández (2012-2014).
 - 3 Debo destacar la valiosa cooperación de nuestra colega Prof. Susana Lamschtein, en la discusión metodológica y análisis multivariado realizados en la investigación.

ferencialmente a la población y las áreas subnacionales, en contextos de creciente “desterritorialización” de las decisiones económicas y políticas. Asimismo, se asume 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. En tal contexto, surgen en el Uruguay durante las últimas dos décadas las siguientes tendencias:

- En distintas regiones y áreas del país, se producen transformaciones asociadas a la reestructuración económica, cuyos impactos más significativos son los crecientes fenómenos de desigualdad y los cambios en la estratificación social.
- La fragmentación social y territorial, no surge solamente como consecuencia de las desigualdades, sino que es resultado de la diferenciación socioeconómica y constituyen procesos que se retroalimentan. Por otra parte, emergen diversas formas de segregación, como manifestaciones de la distribución de las clases sociales en las ciudades.
- Los componentes socioculturales de las desigualdades territoriales, son factores relevantes, en la medida que las diversas formas de diferenciación social expresan imágenes y comportamientos por los cuales, determinados grupos sociales reproducen las desigualdades a través de barreras reales y simbólicas en la convivencia social en diferentes áreas y regiones.

En suma, estos procesos vienen redefiniendo aspectos básicos de la estructura social y la configuración urbana y regional y, en tal sentido, se vienen consolidando diversos procesos socioeconómicos tales como:

- Reestructuración económica y tecnológica.
- Expansión agroindustrial y concentración en grandes empresas.
- Inserción de ciudades fronterizas en el sistema internacional.
- Creciente globalización de las pautas culturales.
- Fragmentación socioeconómica y territorial.

Desarrollo local, tipologías departamentales y desigualdades socioeconómicas

Es sabido que la configuración socioterritorial, y consiguientemente las desigualdades subnacionales, están intrínsecamente asociadas a diferentes niveles de vida para la población. La interpretación de dichos fenómenos responde a un conjunto de factores inherentes a los procesos de desarrollo local, que expresan diversas formas y niveles de organización productiva, económica y social en el país. En tal sentido, previamente a presentar los resultados del estudio actualmente ilustrado, corresponde destacar algunas conclusiones de nuestras investigaciones anteriores en Uruguay (Veiga y Rivoir, 2004; Veiga et al, 2010 y 2012).

Dichos trabajos tuvieron por objetivo “regionalizar” e interpretar el país, en base a un conjunto de atributos de los Departamentos agrupados en “regiones o áreas”, en base a su mayor homogeneidad entre sí. Dicha regionalización contribuye al análisis de las características básicas de agrupamientos departamentales homogéneos, a través de identificar subáreas nacionales con rasgos similares, en función de la integración de indicadores representativos de la estructura socioeconómica local.

Las Tipologías y el agrupamiento de áreas homogéneas realizados, pueden evaluarse en función de dimensiones de la reestructuración económica y la globalización, como ejes que configuran la dinámica socioterritorial del Uruguay en el escenario del siglo XXI. De tal forma, y considerando sus impactos en las sociedades locales, se destacan los siguientes procesos durante las últimas dos décadas:

- Agroindustrialización y desarrollo tecnológico.
- Transformaciones del sistema de ciudades y metropolización.
- Expansión de áreas turísticas y de servicios.
- Nuevos vínculos entre áreas locales y economías transfronterizas.
- Movilidad poblacional y nuevas pautas residenciales.

Asimismo, corresponde señalar que durante la mayor parte del siglo XX diversos factores condicionaron el desarrollo de las ciudades y las comunidades, tales como: la demanda de empleos y los servicios básicos, los déficits en infraestructura, así como diversos procesos asociados a la reestructuración económica. Durante muchas décadas, estos factores –junto a la ausencia o inoperancia de las políticas públicas–, acentuaron las desigualdades entre diferentes áreas del país, de acuerdo a su estructura socioeconómica, tipo de inserción, relaciones y vínculos con Montevideo y con las economías transnacionales.

En esta perspectiva, una etapa fundamental de la investigación en curso –así como de las anteriores del 2004 y 2010–, ha sido la construcción de indicadores, para identificar las tendencias y procesos de fragmentación y desigualdad social territorial. Así, la construcción de un Sistema de Indicadores y el análisis multivariado, constituyeron fases estratégicas, incluyendo la construcción de Tipologías Departamentales. En primer lugar, se buscó determinar los componentes principales de la estructura social en los 18 Departamentos del Interior del país (excluyendo a Montevideo por el sesgo que implica). De tal forma, a partir del análisis factorial realizado, se identificaron los siguientes factores o dimensiones que contribuyen a describir la estructura socioeconómica local. En la tabla 1, se ilustran los principales resultados obtenidos y luego sintéticamente se plantean varias conclusiones:

Tabla 1. Estructura socioeconómica departamental 2013
Análisis factorial de indicadores

Factores/Indicadores con puntajes factoriales	Nivel de vida	Desigualdad	Población urbana	Empleo no calificado	Educación superior	Localidad menor
Población nivel socioeconómico medio	,942					
Ingreso per cápita percentil 80	,911					
Población consumo medio alto	,899					
Ingreso per cápita	,890					
Población con internet en hogar	,852					
Cohesión social rural	,816					
Población nivel socioeconómico bajo	-,932					
Empleo informal	-,896					
Necesidades básicas insatisfechas	-,833					
Población pobre	-,786					
Desocupación Mujeres		,856				
Brecha entre percentil 20 y 80		,791				
Ocupados en administración pública		,671				
Índice Gini de ingreso		,631				
Población en ciudades + 5000 habitantes			,908			
Ocupados en industrias			,669			
Población con educación secundaria				,500		
Ocupados en comercio				,814		
Ocupados en construcción				,672		
Ocupados en agropecuaria y pesca				-,803		
Población rural				-,757		
Población con educación terciaria					,852	
Población con educación primaria					-,718	
Población en ciudades - 5000 habitantes						,808
Subempleados						,537
[Varianza explicativa: 86 %]	[34]	[13]	[12]	[12]	[9]	[6]

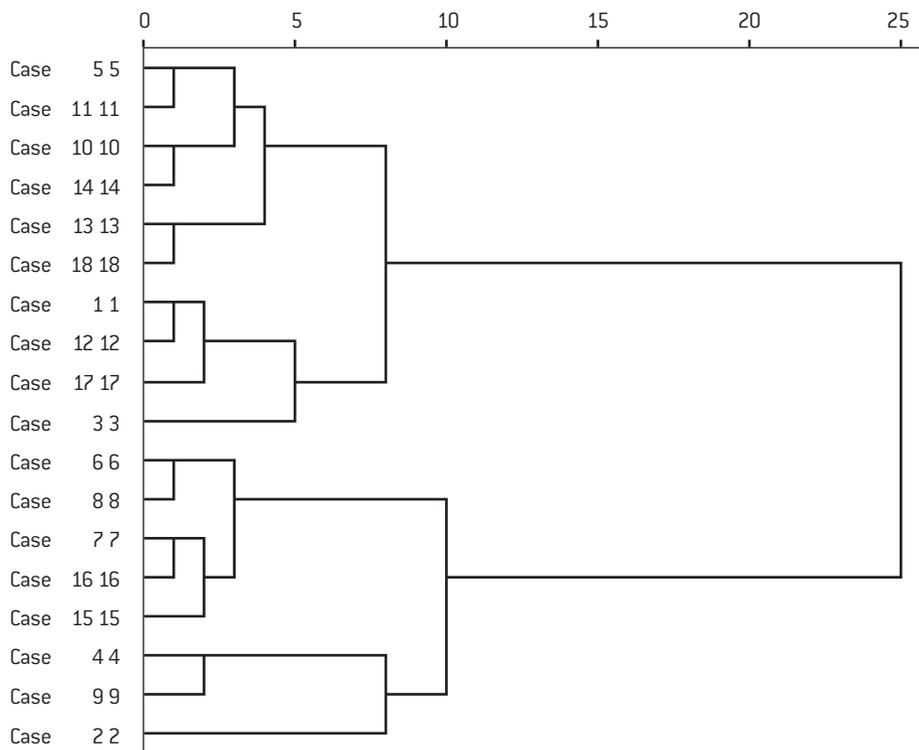
Fuente: Análisis factorial en base a indicadores de la Encuesta de Hogares 2013, Instituto Nacional de Estadística (INE), Departamento de Sociología y Banco Datos Facultad de Ciencias Sociales.

- a) Los seis factores identificados resumen un conjunto de 26 indicadores (demográficos, educativos, empleo, ingreso, consumo y estratificación) elaborados a partir de la Encuesta de Hogares del Instituto Nacional de Estadística (INE) 2013, que representan los siguientes fenómenos: 1) nivel de vida, 2) desigual-

- dad, 3) población urbana, 4) empleo no calificado, 5) educación superior y 6) localidades menores.
- b) Los puntajes factoriales de los indicadores (coeficientes de asociación con cada factor), son significativamente altos (mayores a 0,80), lo cual indica una apreciable validez estadística. Pero lo más importante a señalar radica en la composición de estos factores, ya que los indicadores respectivos, representan dimensiones subyacentes relevantes para describir la estructura social departamental y explican el 86% de su variación total en el año 2013⁴.
 - c) Asimismo, el análisis comparativo con los resultados obtenidos en nuestra investigación del año 2010 –aun cuando los indicadores no sean exactamente los mismos– indican la existencia de cambios producidos en las sociedades locales durante los últimos años, en función de las transformaciones socioeconómicas y las políticas públicas implementadas, así como la acción de los actores privados. De tal forma, el primer factor o dimensión que denominamos nivel de vida surge como el más importante, ya que expresa aquellos aspectos significativos del desarrollo social departamental como son los niveles de ingreso, consumo, cohesión social, acceso a internet y la participación de los estratos medios.
 - d) El segundo factor asociado a la desigualdad social –que tiene una menor influencia–, se representa por los fenómenos del desempleo juvenil y femenino, así como la desigualdad de ingreso. Sin embargo, en este sentido debe señalarse que entre 2006 y 2013 los índices Gini de concentración del ingreso han decrecido a nivel departamental, como se ilustra más adelante en la tabla 4, lo cual indica que disminuyó en estos años la desigualdad en relación a los niveles de ingreso.
 - e) Los restantes cuatro factores, que representan otros aspectos de la estructura socioeconómica departamental, tales como la urbanización, el empleo no calificado y la educación terciaria o superior, no tienen un peso significativo en la variación de las sociedades locales, o sea que tienen una distribución más igualitaria a nivel nacional (excepto en el caso de Montevideo, que se excluye del análisis por el sesgo de sus valores en todas las variables).
 - f) El fenómeno de la pobreza, que en el estudio de 2010 resultaba importante y constituía un factor independiente, no aparece en el 2013, comprobando que la recuperación económica, la generación de empleo e ingresos, así como los planes y políticas públicas contra la pobreza, lograron disminuir esta problemática significativamente en los últimos años.

4 De acuerdo a la lógica del análisis factorial, los factores o componentes son independientes entre sí, o sea que no están relacionados y son decrecientes en su magnitud e importancia. En nuestro caso, los tres primeros explican el 59% de la estructura socioeconómica a nivel departamental.

**Agrupamientos departamentales y estructura socioeconómica 2013.
Dendrograma que utiliza una vinculación de Ward. Combinación de
conglomerados de distancia re-escalados**



Agrupamientos departamentales y estructura socioeconómica 2013

Norte: Artigas, Rivera, Tacuarembó y Cerro Largo.

Litoral - Centro: Salto, Paysandú, Río Negro, Durazno, Rocha y Treinta y Tres.

Centro - Sur: Soriano, Flores, Florida, San José y Lavalleja.

Colonia y Maldonado.

Canelones.

Fuente: Análisis de *cluster* (Método Ward), en base a Indicadores de la Encuesta de Hogares del INE.

Por otra parte, como se observó previamente, un objetivo fundamental del estudio ha sido integrar las distintas variables e indicadores, para establecer una agrupación de los departamentos y/o “regionalización”, a partir del análisis de *cluster* o

conglomerados. La representación de los agrupamientos obtenidos que representan áreas relativamente homogéneas, se ilustra en el gráfico adjunto⁵.

Desde tal perspectiva, se ilustran a continuación y en el Mapa de Uruguay, las “regiones” o agrupamientos departamentales obtenidos por el método referido, con los recientes datos de la Encuesta de Hogares del INE 2013. Los resultados, como era razonable esperar, traslucen algunos cambios significativos con relación al anterior agrupamiento del 2009 (aunque la comparación no es estrictamente válida, pues no se tomaron exactamente todos los mismos indicadores por incompatibilidad de los datos).

Mapa 1. Tipologías departamentales y estructura socioeconómica 2013

Norte: Artigas, Rivera, Tacuarembó y Cerro Largo.

Litoral Centro: Salto, Paysandú, Río Negro, Durazno, Rocha y Treinta y Tres.

Centro Sur: Soriano, Flores, Florida, San José y Lavalleja.

Colonia y Maldonado.

Canelones.



Fuente: Análisis de *cluster*, según Indicadores de la Encuesta de Hogares INE 2013. Área Sociodemográfica, Banco de Datos y Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.

En resumen, la nueva Tipología Departamental del 2013, refleja los principales componentes de la estructura social nacional, a partir de un conjunto representativo de indicadores socioeconómicos. En tal sentido, la “regionalización” o agrupamiento obtenido permite apreciar que hubo transformaciones en varios departamentos durante los últimos años. Así por ejemplo, es el caso de Rocha y Treinta y Tres que en la última década integraban la región Centro Sur y en los últimos años se integran al Litoral, en

5 El gráfico o dendograma permite establecer las líneas de corte donde un grupo de departamentos se “distancia” claramente de otros en función a su mayor homogeneidad socioeconómica, pudiendo establecerse luego los grupos más homogéneos entre sí, y a su vez heterogéneos con respecto al resto.

función de los cambios producidos en su estructura socioeconómica y diversificación productiva. Por otra parte, los cuatro departamentos que integran la región Norte –a pesar de la reestructuración económica y los avances logrados en los últimos diez años a nivel nacional–, mantienen los menores índices de desarrollo social y los indicadores de menor desempeño respecto a sus niveles de vida y desarrollo social, tal como se ha comprobado en los estudios anteriores del 2004 y 2010. Los cinco departamentos del Centro Sur del país, por su parte, conforman un agrupamiento heterogéneo y, no obstante su homogeneidad relativa, son diferentes en sus niveles de desarrollo socioeconómico, inserción y estructura.

Por último, surgen Colonia y Maldonado, como dos departamentos que, si bien tradicionalmente han tenido un crecimiento y desarrollo singular en base a la diversificación de su actividad económica, inserción y desarrollo social; en los últimos años han logrado distanciarse más del resto por sus niveles de crecimiento, inversión, desarrollo e inserción internacional. Por su parte, Canelones constituye un caso singular en la medida que integra el Área Metropolitana de Montevideo y ha tenido históricamente una inserción y nivel de desarrollo socioeconómico importante, aunque con importantes desigualdades internas.

En este contexto y sintéticamente para ilustrar las desigualdades socioterritoriales, se presentan en la tabla 2, un conjunto de indicadores estratégicos para analizar la estructura y el desarrollo local según las Tipologías Departamentales. De allí surge claramente la diferenciación socioeconómica interdepartamental y entre los distintos agrupamientos en dimensiones tales como: nivel educativo, consumo, estratificación social, ingreso y Necesidades Básicas Insatisfechas. En dicha perspectiva, se introducen en la siguiente sección los indicadores relativos a la estratificación social en varios departamentos, apreciándose los importantes cambios producidos, que reflejan la evolución socioeconómica nacional en el período de la crisis 2001 - 2004 y la posterior reactivación producida durante los últimos años.

Tabla 2. Indicadores sociales según Tipologías Departamentales (% 2013)

Indicadores y tipologías departamentales	Población + de 18 años con educación secundaria	Población + de 18 años con educación terciaria	Población con internet en el hogar	Población nivel socioeconómico medio bajo	Población nivel socioeconómico medio	Población con consumo medio alto	Empleo informal	Índice Gini ingreso	Población pobre	Población con NBI
Artigas	22,4	11,6	43,8	29,3	37,7	49,3	39,9	37,1	18,3	54,4
Rivera	18,1	11,4	42,2	30,4	38,8	48,7	46,9	37,5	18,5	45,4
Tacuarembó	20,3	11,4	37,0	31,8	45,2	52,6	35,0	35,0	12,6	45,2
Cerro Largo	21,3	9,5	35,2	32,4	35,5	39,3	43,9	30,4	12,0	44,8
Media	20,8	11,0	39,6	31,0	39,3	47,5	41,4	35,0	15,4	47,5
Durazno	23,1	10,1	42,4	25,8	48,5	50,8	29,2	35,6	11,4	42,0
Río Negro	24,2	13,6	47,9	23,8	44,6	49,9	28,7	37,7	11,7	38,9
Paysandú	25,4	12,4	47,8	28,7	43,4	47,2	30,7	35,7	8,4	41,4
Salto	24,5	17,0	47,7	27,4	43,4	48,5	37,6	38,0	9,7	49,4
Durazno	23,1	10,1	42,4	25,8	48,5	50,8	29,2	35,6	11,4	42,0
Rocha	21,4	10,6	47,8	30,1	45,3	55,5	33,6	33,5	9,6	35,0
Treinta y Tres	22,3	10,8	48,2	31,4	46,7	48,9	37,5	32,5	7,5	41,1
Media	23,4	13,1	46,3	27,6	45,8	50,1	32,4	35,5	10,0	41,4
Flores	23,1	11,9	53,9	24,5	53,3	58,5	25,7	33,1	5,7	28,6
Florida	21,3	12,4	52,6	28	47,9	52,9	29,3	35,6	7,5	32,2
Soriano	25,4	10,6	50,8	27,3	51,5	55,5	34,0	34,0	6,1	38,9
San José	22,8	9,5	50,9	24,7	53,5	54,9	27,9	31,3	6,3	35,7
Lavalleja	22,4	13,6	54,5	22,4	54,1	60,7	28,4	31,2	5,6	33,6
Media	23,0	11,6	52,5	25,4	52,1	56,5	29,1	33,0	6,2	33,8
Maldonado	31,3	13,5	57,4	19,6	57,5	63,9	22,9	32,0	3,2	34,5
Colonia	25,5	12,7	58,2	18,3	59,8	64,5	22,9	29,8	1,8	30,3
Media	28,4	13,1	57,8	19,0	58,7	64,2	22,9	30,9	2,5	32,4
Canelones	26,3	15,2	56,2	23,0	49,9	56,9	28,1	34,4	8,3	33,6
Montevideo	27,7	29,4	66,1	20,0	39,3	63,3	18,2	39,3	15,7	26,8

Fuente: elaboración en base a Encuesta de Hogares INE 2013 y Banco de Datos FCS, Udelar.

Por otra parte, debe enfatizarse que Estudios realizados en base a datos censales, líneas de pobreza y Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), han demostrado que la diferenciación socioeconómica y las desigualdades socioterritoriales, se manifiestan no solamente a nivel intrarregional (entre diferentes departamentos), sino especialmente a nivel intradepartamental, en la medida que los niveles de vida son significativamente menores en las ciudades pequeñas. (MVOTMA-DINOT, 1998; Veiga, 2004 e INE, 2009).

En efecto, dichas investigaciones, confirman que las potencialidades y restricciones en los niveles de vida de la población, varían intrarregionalmente y al interior de cada departamento y micro región, lo cual indica que las desigualdades sociales se asocian, entre otros factores, al contexto socioeconómico en que se inserta la población, sea en zonas dinámicas, agroindustriales, de servicios, en ciudades medias o en áreas fronterizas.

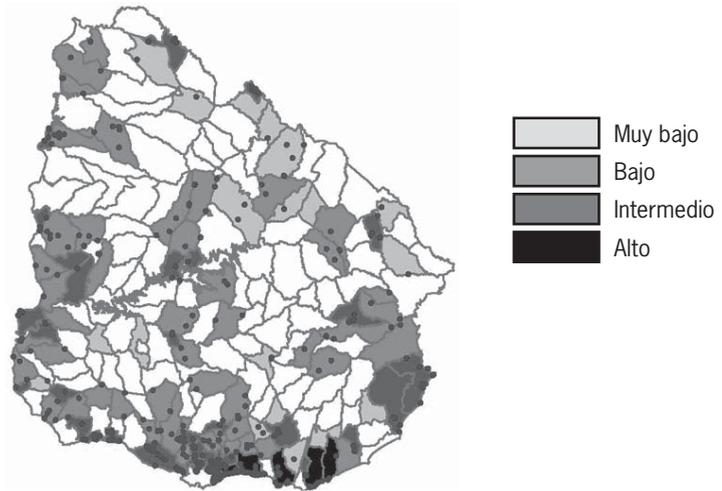
En tal sentido y en función a la metodología de análisis multivariado y *cluster*, adoptada en nuestros dos estudios anteriores, se elaboraron dos Tipologías –según el tamaño poblacional– a escala micro regional, desagregando la información a nivel de secciones censales, para apreciar la heterogeneidad y desigualdades en dimensiones socioeconómicas. De tal forma, según el Censo de Población 2011 y como resultado, resultan dos Tipologías que ilustran áreas homogéneas permitiendo, en base a los indicadores sociales, clasificar el territorio en cuatro niveles diferenciales del desarrollo social. Las Tipologías Socioeconómicas y territoriales obtenidas, se ilustran en los mapas adjuntos y en las tablas 3 y 4).

En síntesis, se obtuvieron:

- A) Tipología socioeconómica urbana para áreas mayores de 2000 habitantes.
- B) Tipología socioeconómica de áreas rurales y urbanas menores de 2000 habitantes.

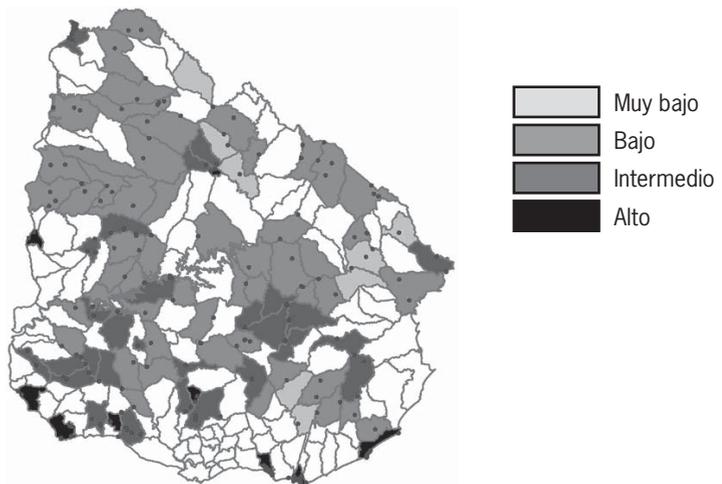
Cabe señalar que la discriminación entre las Tipologías de áreas mayores y menores de 2000 habitantes es fundamental, en la medida que refiere a poblaciones y estructuras sociales cualitativamente diferentes, con características socioeconómicas significativamente heterogéneas, aun considerando que las fronteras entre lo rural y lo urbano son, en algunos casos, difíciles de determinar.

**Mapa 2. Niveles de desarrollo social según tipología
(Secciones censales de más de 2000 habitantes. Censos 2011, INE)**



Fuente: Análisis de *cluster* según indicadores del Censo Población INE 2011. Área Sociodemográfica Banco de Datos y Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.

**Mapa 3. Niveles de desarrollo social según tipología
(Secciones sensales menores de 2000 habitantes. Censos 2011, INE)**



Fuente: Análisis de *cluster* según indicadores del Censo Población INE 2011. Área Sociodemográfica Banco de Datos y Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.

Tabla 3. Indicadores Desarrollo social en áreas mayores de 2000 habitantes. Medias según niveles de desarrollo

Niveles	Indicadores según Niveles Desarrollo social			
	1 Muy bajo	2 Bajo	3 Intermedio	4 Alto
Población	24253	14611	14981	22417
Tasa de crecimiento poblacional 2004-2011	0,3	-6,4	-1,3	3,1
Tasa de crecimiento jóvenes 2004-2011	12,8	-34,9	-16,9	-0,3
% Hogares con NBI agua	4,4	43,7	13,0	9,9
% Hogares con NBI saneamiento	5,7	11,2	6,2	4,0
% Hogares con al menos 1 PC no Ceibal	41,3	17,0	28,0	48,7
% Hogares con internet	34,9	10,8	22,9	41,7
% PEA hasta secundaria incompleta	57,1	80,6	71,4	54,4
% PEA con secundaria completa y más	37,4	16,3	25,2	39,8
% Migrantes internos	4,6	6,1	5,4	12,5
% Uruguayos procedentes del exterior	0,4	0,1	0,2	1,5
% Extranjeros procedentes del exterior	0,2	0,6	0,2	1,2

Fuente: Análisis de *cluster* en base a variables del Censo 2011 del INE. Área Sociodemográfica, Banco de Datos y Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.

Tabla 4. Indicadores Desarrollo social en áreas menores de 2000 habitantes. Medias según niveles de desarrollo

Niveles	Indicadores según Niveles Desarrollo social			
	1 Muy bajo	2 Bajo	3 Intermedio	4 Alto
Población	943	859	1081	637
Tasa de crecimiento poblacional 2004-2011	-7,6	-3,5	-0,6	0,9
Tasa de crecimiento jóvenes 2004-2011	-13,3	3,1	22,0	70,6
% Hogares con NBI agua	65,2	17,8	7,3	4,2
% Hogares con NBI saneamiento	17,9	6,9	5,2	5,0
% Hogares con al menos 1 PC no Ceibal	11,6	20,1	34,1	46,0
% Hogares con internet	7,7	15,1	28,8	39,4
% PEA hasta secundaria incompleta	83,6	78,0	64,5	52,3
% PEA con secundaria completa y más	14,0	19,1	31,4	42,2
% Migrantes internos	3,8	8,5	6,6	5,7
% Uruguayos procedentes del exterior	0,3	0,2	0,2	0,7
% Extranjeros procedentes del exterior	0,3	0,2	0,2	0,7

Fuente: Análisis de *cluster* en base a variables del Censo 2011 del INE. Área Sociodemográfica, Banco de Datos y Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.

Desigualdades socioeconómicas y tendencias en la estratificación social

En función de los elementos analizados y asumiendo las tendencias de diferenciación socioeconómica y las desigualdades locales, se evaluaron algunas dimensiones básicas de la estratificación, a través de un índice que combina tres variables estratégicas: los niveles de ingreso, educación y consumo de la población. Así, de acuerdo a nuestra Tipología Departamental, pueden identificarse diferentes pautas para un conjunto de Departamentos seleccionados, en función a su desigual nivel de desarrollo socioeconómico e inserción en el sistema nacional e internacional⁶.

Por una parte y para apreciar la desigualdad entre diferentes estratos sociales y su evolución en el período 2001 - 2013, se clasificaron los hogares y la población de acuerdo al índice mencionado. En primer lugar, los resultados (tabla 5) indican las significativas diferencias verificadas durante estos años, de acuerdo al peso de los estratos socioeconómicos en cada Departamento. Ello demuestra la desigualdad existente entre los niveles de vida según los respectivos estratos en cada año. Los datos son elocuentes y comprueban la incidencia de fenómenos como la polarización entre los estratos y clases sociales y el empobrecimiento verificado en los años de la crisis 2001 – 2004, así como la mejora en los niveles de ingreso y en las condiciones de vida posteriores al 2005, destacándose casos en los cuales dichos fenómenos son muy significativos.

En efecto, como es sabido fue notorio el empobrecimiento creciente producido durante el período 2001 - 2004 en la sociedad uruguaya y en la mayoría de la población, reflejado en el aumento de los estratos sociales bajos y medios bajos, así como en la disminución de los sectores medios y altos. A partir del 2005, la tendencia se invierte con una fuerte disminución de los estratos bajos y un aumento de los sectores medios y altos. Estas tendencias son, en gran medida, consecuencia de la crisis y posterior recuperación económica, resultado de las políticas económicas y sociales dirigidas a los sectores más vulnerables de nuestra sociedad, así como de la reactivación del mercado de trabajo y el aumento de los ingresos de los hogares, que influyeron significativamente en la expansión de los sectores medios y el aumento de los niveles de vida de la población.

6 Por cierto que en esta investigación, no se aborda la compleja discusión sociológica sobre las clases sociales y la estratificación -que son conceptos diferentes-, sino que operativamente y a los efectos analíticos se construyó un índice de estratificación social como aproximación al tema.

**Tabla 5. Estratificación social en Departamentos seleccionados.
% Población según estrato socioeconómico (2001 - 2004 - 2013)**

Departamentos	Montevideo	Maldonado	Colonia	Canelones	Paysandú	Artigas
Estratos						
Año 2001						
Bajo	16,1	20,6	24,4	19,4	30,7	42,8
Medio bajo	23,5	34,7	36,1	30,8	36,3	29,9
Medio	39,7	39,4	31,2	38,3	26,4	22,8
Medio alto	16,7	4,9	7,1	9,8	6,2	3,8
Alto	4	0,4	1,2	1,7	0,4	0,6
Año 2004						
Bajo	19,4	25	22	30,4	32,3	48,2
Medio bajo	25,1	36,7	33,8	31,3	32,3	29,5
Medio	37,9	33,2	36,2	30,7	28,1	18,6
Medio alto	15,2	4,9	6,2	6,9	6,1	3,4
Alto	2,3	0,2	1,8	0,7	1,2	0,2
Año 2013						
Bajo	7,4	3	5,3	8	9,8	15,2
Medio bajo	15,5	15,4	17,1	19	22,6	26,2
Medio	46,8	62,7	60,1	54,8	52,7	45,6
Medio alto	25,7	16,8	15,8	15,1	12,5	10,5
Alto	4,7	2,1	1,7	3	2,4	2,5

Fuente: Índice de estratificación en base a niveles de ingreso, educación y de consumo. Según Encuesta de Hogares del INE. Banco de Datos, FCS, UdelAR.

En definitiva, estos datos ilustran la heterogeneidad de los estratos sociales e indirectamente la distribución de las “clases” en diferentes áreas del país. Los resultados son también elocuentes en la medida que confirman las desigualdades socioeconómicas existentes entre varios Departamentos. Asimismo, se comprueba la magnitud de los estratos medios a nivel nacional, donde superan el 50% y en los departamentos “más globalizados” como Maldonado y Colonia alcanzan más del 60% de la población⁷.

7 Estas tendencias, verificadas con los datos del 2013, confirman que a partir del 2005, se produjo un aumento considerable de los sectores medios y altos, configurando un proceso de “movilidad social ascendente”. Como se ha mencionado, estos procesos son resultado de las políticas económicas y sociales, de la reactivación del mercado de trabajo, el aumento de los ingresos, etcétera. Dichas tendencias se han comprobado a nivel local en los Estudios de Caso realizados en Montevideo, Paysandú, Salto Maldonado y Rocha, tal como surge de investigaciones referidas (Veiga y Rivoir, 2008 y Veiga, Fernández y Lamschtein, 2012 y 2013).

Aunque con metodologías distintas, los datos sobre la magnitud de la clase media en Uruguay coinciden con los resultados y análisis realizados por CEPAL (R. Franco, 2011) y los más recientes del PNUD (2014), que ubican a Uruguay como el país con mayor proporción de clases medias en América Latina.

Asimismo, es interesante destacar que el importante crecimiento de los sectores de clase media en Uruguay, y en los niveles de vida y consumo; también es consistente con un fenómeno similar producido en Brasil, donde como resultado de las políticas públicas para los sectores de clase baja, se produjo una significativa “movilidad social ascendente”, con una significativa expansión de los sectores de clase media (IPEA, 2012, Brasil).

Adicionalmente, se ilustra la evolución de los índices Gini de ingreso en Departamentos seleccionados para los años 2006 – 2013 (tabla 5), lo cual confirma la mejora en la distribución del ingreso y la disminución de la desigualdad a nivel local. Son significativos en tal sentido, el progreso alcanzado en Maldonado y Colonia, que constituyen dos departamentos que han tenido un crecimiento sostenido en su estructura social y en distintas dimensiones del desarrollo local –aun considerando algunos problemas vinculados al crecimiento e inmigración en Maldonado– (Veiga et al, 2012).

**Tabla 6. Índices Gini de ingresos según Departamentos.
Evolución 2006-2013**

Departamentos	Gini de ingreso 2006	Gini de ingreso 2013
Montevideo	43,6	8,3
Maldonado	39,0	32,0
Colonia	37,4	29,8
Canelones	40,8	34,4
Paysandú	41,1	35,7
Artigas	41,1	37,1

Fuente: Índices Gini, en base a Encuestas de Hogares del INE.

Por otra parte, corresponde señalar que se han identificado en varios países, diversos aspectos relacionados con el proceso de globalización y los cambios en la vida cotidiana, que caracterizan las transformaciones prevaletentes en nuestra época (Wortman, 2007 y Sampson, 2009). En nuestro país, de los Estudios de Caso realizados se destacan: el aumento del consumo, la expansión de las nuevas tecnologías y redes sociales, la transformación de las familias; la desvalorización de la educación como elemento de integración social y mecanismo de superación, así como la pérdida de identidad local. (Veiga et al, 2012 y 2013).

En resumen, puede afirmarse que el análisis cuantitativo realizado en función de los indicadores sociales y los datos sobre la estructura social y las tendencias recién-

tes, contribuyen al conocimiento e interpretación de complejos procesos socioeconómicos e indudablemente configuran “mapas” de la estructura social y el territorio –social y geográficamente– fragmentados. De forma sintética, los elementos empíricos y conceptuales presentados muestran la coexistencia de áreas y estratos sociales con características específicas y dinámicas propias.

En este contexto, recordamos que mientras una de las hipótesis centrales sobre las “ciudades globales”, planteaba que la transformación industrial y la expansión de los servicios, daría lugar a una estructura social dual, a nivel del empleo y los ingresos, se ha contrastado esta tendencia a la bipolarización, mostrando la desigualdad social a través de una estructura social fragmentada, con un aumento de los sectores de clase media en distintas áreas de las ciudades y países (Leal y Veiga, 2008 y Veiga, 2012).

Observamos en tal sentido, que estos fenómenos reflejan la influencia de la globalización en diferentes niveles y dimensiones, así por ejemplo en la reestructuración económica, los cambios demográficos, laborales, culturales y en las pautas de consumo, los que a su vez estimulan cambios significativos en la estratificación social de la población y en nuestra sociedad. En definitiva, como varios colegas de la Asociación Internacional de Sociología han argumentado coincidentemente en la Conferencia ISA RC21 (Preteceille et al, 2009), una de las cuestiones más complejas de la vida urbana contemporánea implica que estas transformaciones estimulan diversas formas de fragmentación en la estructura social. Consecuentemente, las sociedades se están tornando cada vez más heterogéneas, en función de los cambios en la familia, el empleo, la globalización cultural y los estilos de vida, así como en la estratificación y movilidad social, lo cual implica un aumento de la desigualdad entre los diferentes grupos, clases sociales y áreas.

Bibliografía y referencias

- Alves, Arim, Salas y Vigorito (2009). *Tendencias de la distribución del ingreso en Uruguay entre 1981 y 2007*. Montevideo: Instituto de Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UdelaR.
- Cuervo, L. M. (2010). *América Latina: metrópolis en mutación*. ILPES CEPAL. Paper presented at the XI Seminario Internacional Red Investigadores Globalización y territorio. Octubre. Mendoza, Argentina.
- De Mattos, C. (2004). *Redes, Nodos e Cidades: transformação da metrópole latina americana*. Em: *Metrópoles: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito*. Queiroz Ribeiro, L. C. (coord.). Rio de Janeiro: Editorial F. P. Abramo.
- Filgueira, C. (2002). Estructura de oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo. En: Katzman, R. y Wormald, G. *Trabajo y ciudadanía: los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*. Montevideo: Editorial Cebra.

- Franco, R.; Hopenhayn, M. y León, A. (2011). Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día. *Revista CEPAL*, 103. Santiago de Chile.
- Katzman, R. y Retamoso, A. (2005). Segregación espacial, empleo y pobreza en Montevideo. *Revista CEPAL*, 85. Santiago de Chile.
- Leal, J. y VEIGA, D. (2008). Espacio social y segregación en nueve ciudades de Europa y Latinoamérica, Presentación. *Revista Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*. Vol. XL. Tercera época, N° 158, invierno. Madrid.
- Portes, A. et al (2005). *Ciudades latinoamericanas: un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*. Buenos Aires: Editorial Prometeo.
- PNUD (2014). *Perfil de estratos sociales en América Latina: pobres, vulnerables y clases medias*. Documento del Programa. Naciones Unidas. Nueva York.
- Preteceille, E. y Cardoso, A. (2008). Rio de Janeiro y São Paulo: ¿ciudades duales? Comparación con París. *Revista Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, Vol. XL. Tercera época, N°158, invierno, Madrid.
- Preteceille, E.; Mingione, E y Logan, J. (2009). Panel 2: Inequality, inclusion and the sense of inequality. Conferencia Internacional de International Sociological Association ISA RC 21. San Pablo, Brasil.
- Ribeiro, A. C. T. comp. (2004). *O rostro urbano de América Latina*. Buenos Aires: Editorial CLACSO.
- Sampson, R. (2009). Disparity and diversity in the contemporary city: social (dis)order revisited. *The British Journal of Sociology*, Volume 60, Issue 1. Oxford Press.
- Sautu, R. (2012). Reproducción y cambio en la estructura de clase. En: *Entramados y perspectivas*, *Revista de la Carrera de Sociología*. Volumen 2, N° 02. Universidad de Buenos Aires.
- Scalon, C. (2004). *Imagens da desigualdade*. Rio de Janeiro: Editorial UFMG IUPERJ.
- Veiga, D. (2012). *Urban inequalities and segregation in Montevideo*. Paper presentado al Comité Urbano Regional RC21 de ISA Forum of Sociology, Agosto, Buenos Aires.
- Veiga, D. (2010). *Estructura social y ciudades en Uruguay: tendencias recientes*. Montevideo: Ediciones Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- Veiga, D. y Rivoir, A. L. (2004). *Desigualdades sociales en el Uruguay*. Montevideo: Ediciones Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Veiga, D. y Rivoir, A. L. (2008). Fragmentación socioeconómica y segregación urbana en Montevideo. *Revista Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*. Vol. XL. Tercera época, N° 158, Madrid.
- Veiga, D. y Rivoir, A. L. (2008). *Estructura social y tendencias recientes en Salto y Paysandú*. Intendencias Municipales de Salto y Paysandú. Programa Uruguay Integra OPP - UE, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Veiga, D.; Fernández, E. y Lamschtein, S. (2012 y 2013). *Crecimiento económico y desigualdad social en Maldonado y Rocha*. Edición de Intendencia de Maldonado y Comuna de Rocha. Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Wortman, A. (2007). *Construcción imaginaria de la desigualdad social*. Buenos Aires: CLACSO.

Dimensiones de la segregación residencial en Montevideo

Sebastián Aguiar¹ - Verónica Filardo²

En la última década se ha producido en América Latina un importante desarrollo en el estudio de la segregación residencial, la distribución del asentamiento en las ciudades de personas con diferentes características. Es que en el continente más desigual del planeta, el lugar donde las personas residen es un indicador particularmente relevante: las consecuencias negativas de las privaciones aumentan cuando se vive en áreas donde hay una alta concentración de población con similares condiciones, el “efecto vecindario”, y el acceso a bienes y servicios incrementa o debilita las oportunidades. La ciudad plasma, retroalimenta y configura las desigualdades sociales.

Pueden distinguirse tres avenidas fundamentales en torno a las cuales ha tenido lugar la investigación reciente de la segregación residencial en la Región. Desde la geografía urbana –así por ejemplo G. Buzai (2003, 2014) o varios laboratorios en universidades de Brasil– han acumulado en cuanto a estudios multidimensionales de corte inductivo. En esta línea de trabajo se ha investigado también en relación al precio del suelo urbano y existe un gran progreso en herramientas de análisis espacial y sistemas de información georreferenciada (SIG).

Por otra parte, siguiendo la estela de R. Katzman (1999, 2003), abordajes de corte más nítidamente sociológico como los de Rodríguez (2001), Arim (2008) u otros realizados desde la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) se acercan a la distribución de las desigualdades en el espacio. Así, utilizan estudios basados en varianzas locales o índices ad hoc (Katzman et al, 2008; Solís, 2011) y comienzan a aplicar regresiones multinivel para estimar los efectos que se desprenden de la concentración espacial de los hogares con desventajas en ciertas zonas de la ciudad.

1 Doctorando y magíster en sociología (UdelaR). Docente e Investigador efectivo del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. aguiar.sebastian@gmail.com

2 Doctora en Sociología (Universidad de Granada, España). Máster en Desarrollo Local y Regional, Universidad Católica del Uruguay (UCU). Maestría en Sociología y Socióloga (UdelaR). Profesora Titular del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Integra el Sistema Nacional de Investigadores (SNI – ANII). filardo.veronica@gmail.com

En tercer término, con la principal referencia de Sabatini (2001, 2003, 2006), se introdujo en la región el abordaje dominante en Estados Unidos, concentrado en la elaboración de índices estándar para diferentes dimensiones de la segregación. Esta corriente, la más frecuente en la sociología urbana como subdisciplina, maximiza el potencial comparativo a la vez que habilita el estudio de configuraciones urbanas. El desarrollo reciente de *software* específico y de medidas espaciales robustas para el análisis entre múltiples grupos, son algunas de las áreas de investigación actuales.

El principal objetivo de este artículo es la divulgación de esta tercera estrategia de abordaje a la segregación residencial. No porque sea superior a las anteriores, es objeto de discusiones y críticas, sino en tanto no ha sido aplicada en Uruguay y merece la pena presentarla³. Se espera que el lector, al final del trabajo, conozca los principales elementos que se jerarquizan, las potencialidades y cómo aplicar las formas de medición básicas. Asimismo, se introducen las principales discusiones que tienen lugar al interior de esta perspectiva y los tópicos que se tematizan con mayor frecuencia.

En simultáneo, como segundo objetivo, se apunta a una descripción actualizada de la segregación residencial en Montevideo. El proceso económico uruguayo de los últimos veinte años, tras el crecimiento lento e inestable que siguió a la salida de la dictadura y se prolongó hasta mediados de los años noventa, puede dividirse en tres principales períodos: un momento liberal, luego una histórica crisis a partir de 2001 y tras ello la actual posterior reconfiguración neoestatista, acompañada de una bonanza económica, desde 2004. Por supuesto este devenir nacional se encuentra atravesado por imponentes transformaciones a nivel global: una creciente interconexión económica y cultural y acelerados cambios técnicos determinan estas dos décadas. Como principal ciudad del país, con cerca de la mitad de los habitantes, Montevideo ha sido un *locus* fundamental de estos procesos económicos y sociales, nacionales y globales en Uruguay. Sin duda atraviesa un claro período de reconfiguración, y aún no conocemos lo suficiente las formas actuales de habitar esta (siempre) nueva capital. ¿Cómo se plasman las diferencias y distancias sociales en su construcción? ¿La estructura urbana se mantiene en lo fundamental o ha cambiado? ¿Cuáles son las principales características de la actual configuración de la ciudad y sus consecuencias?

La estructura urbana de Montevideo

Varias de las principales dinámicas que modulan la estructura urbana montevideana han sido diagnosticadas fehacientemente:

- 1) El establecimiento de los asentamientos irregulares como forma de marginalidad y exclusión avanzadas, que comienza en los años cincuenta, crece fuertemente en los años setenta y se consolida a partir de la década de los ochenta (Mazzei, 1985). Mayormente se agrupan en la periferia de la ciudad; entre el 10 y el 20 por ciento de la población en las últimas décadas reside en asentamientos.

3 Sólo muy parcialmente en Katzman y Retamoso (2006).

- 2) La forma en la que se plasman las desigualdades sociales en la ciudad, con la generación de algunas áreas crecientemente homogéneas: un centro urbano y dos franjas prósperas que se extienden, la más importante por el sur hacia el este, sobre la rambla, y la menor hacia el norte, hasta el barrio El Prado. En torno a estas áreas, un primer cinturón central y particularmente un segundo anillo periférico en el oeste y noreste concentran la pobreza (Lombardi, 1994; Veiga, 2003, 2010; Calvo, 1999, Macadar et al, 2002).
- 3) La asociación de la composición social del barrio con comportamientos de riesgo y otros indicadores de activos (Katzman, 1999, 2008), y de la segregación residencial con “consecuencias negativas” (Katzman y Retamoso, 2005; Aliaga y Álvarez, 2010), pautan la retroalimentación de estas dinámicas.
- 4) La heterogeneidad que aún existía en algunos barrios de composición social baja o media baja se vio alterada por procesos de “salida” de las familias más pudientes de estos contextos. En las épocas de bonanza, se produjeron movimientos de las clases medias altas y de las clases altas a barrios exclusivos. Del otro lado, en tiempos de crisis se expulsaba población de clase baja hacia las periferias y asentamientos. Estos movimientos contribuyeron a polarizar la totalidad de la trama social urbana y en particular al vaciamiento poblacional del primer anillo.

En una de las síntesis más relevantes de principio de siglo, partiendo del diagnóstico general de “empobrecimiento del país modelo”, Katzman et al (2003) examinan los cambios en la primacía urbana de Montevideo y en la morfología de la ciudad, subrayando los procesos de segregación espacial de su población:

Hasta hace unas décadas se veía como una unidad territorial integrada, consolidada y compacta, con barrios y zonas definidas por una identidad funcional y común, congruente con la centralidad de un mundo del trabajo que se estructuraba en torno al empleo estatal e industrial formal. Ese escenario se transformó (...) El vaciamiento de parte importante del casco central, los “tugurios” que toman el lugar de barrios y viviendas adecuadas, el creciente distanciamiento social entre las clases manifestado en el exilio hacia el este de los sectores medios y altos, el enrejamiento y retracción de los espacios públicos de los sectores medios residentes en el casco urbano, y la aparición de los asentamientos irregulares producto de la expulsión de la ciudad, y no de la migración a la ciudad, forman parte de dichas transformaciones. (Katzman et al, 2003).

Transcurrida más de una década desde esa mutación, pautada por un fuerte proceso de recuperación económica a tasas de crecimiento sin precedentes desde 2005, con una intensa reducción de la pobreza y en menor proporción también de las desigualdades, parece pertinente acercarse nuevamente a la distribución de las diferencias socioeconómicas, residenciales, en la ciudad. El fuerte conjunto de antecedentes espe-

cíficos que acumula en el estudio de la segregación residencial, y la oportunidad de comenzar a aplicar los datos del censo de 2011, invitan a esta aplicación para Montevideo⁴.

Dimensiones de la segregación

Luego de que, en 1955, O. y B. Duncan presentaron el índice de disimilaridad (ID), mostrando que sintetizaba gran parte de las alternativas existentes en los estudios sobre el tema, durante varias décadas se volvió el índice estándar. Para Duncan y Duncan, un grupo minoritario está segregado si se distribuye en forma diferencial en las unidades residenciales de una ciudad; el ID corresponde a la proporción de personas de un determinado grupo social que tendría que mudarse de unidad residencial para que su presencia relativa en cada una sea igual a su peso proporcional total en la ciudad.

El ID continúa siendo muy utilizado y difundido para la medición de la segregación, pese a varias limitaciones: es insensible a las distribuciones diferenciales en las áreas donde la proporción de personas del grupo minoritario es inferior a la promedio; no captura la segregación espacial al interior de las áreas de medición, ni permite comprender aglomeraciones de áreas en la ciudad; es *espacial*, proporciona una medida global de la ciudad (o área considerada), que no caracteriza las unidades residenciales o las escalas de medición.

A mediados de los años setenta, este conjunto de críticas derivó en un período de debate donde se inventaron varios otros índices candidatos, como el de entropía, los de exposición o sucesivas modificaciones al ID. En este marco, el trabajo de Massey y Denton (1988) resulta un punto de inflexión en los estudios urbanos concentrados en la medición empírica de la segregación urbana en términos cuantitativos. Recopilan gran parte de la discusión precedente y analizan sistemáticamente 19 índices que identifican en una revisión de la bibliografía; estudiando áreas metropolitanas de Estados Unidos, encuentran cinco factores que corresponden con cinco dimensiones teóricamente independientes al interior de la segregación residencial:

- 1) La disimilaridad, o sea la heterogeneidad en las unidades geográficas consideradas.
- 2) La exposición, que indica la heterogeneidad al interior de la unidad geográfica.
- 3) La centralización, o sea la posición relativa respecto al centro de la ciudad.
- 4) La concentración, la proporción de espacio ocupada por la población en cuestión.
- 5) La aglomeración, que se acerca a la formación de *clusters* o “guetos” en las ciudades.

4 El censo nacional anterior al último de 2011 se realizó en 1996. Los trabajos más relevantes sobre segregación residencial en Montevideo tomaban esa información (así por ejemplo, Macadar et al, 2002). Por supuesto, con excepciones que utilizan datos agregados de Encuestas Continuas de Hogares como Katzman y Retamoso (2005), o Aguiar (2008), con datos de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada (ENHA, 2006).

Todas ellas son formas específicas de la distribución de las diferencias en el nivel residencial. Tomando un cierto atributo, los grupos poblacionales que se consideren pueden ser más o menos homogéneos, más o menos periféricos, las personas con ese atributo estar más o menos aisladas, ocupar más o menos superficie física y agruparse en conjuntos o estar más bien diseminadas.

Massey y Denton, además de aislar teórica y empíricamente las dimensiones, seleccionan entre los distintos índices disponibles en el momento, uno de cada dimensión. Así, considerando un conjunto de poblaciones específicas, los índices permiten acercarse a diferentes facetas de la segregación urbana. Su propuesta se reafirmó con análisis posteriores (Massey, Denton y Phua, 1996).

El uso de índices para medir estas dimensiones se ha visto facilitado por el desarrollo de *software* no privativo, en particular el *Geo-segregation analyzer* (Apparicio, 2013), que sobre una matriz de cantidades de personas con determinadas características cualesquiera que sean y el total poblacional en cada unidad residencial, asociada a un archivo *.shp*, el más estándar en Sistemas de información geográfica (GIS), calcula más de 30 índices⁵. También el Geoda, que se concentra en el I de Morán (Anselin, 2006), un índice de correspondencia espacial de regiones con características similares, indicador de aglomeración o *clusterización*, que puede representarse gráficamente en mapas⁶. Por supuesto, GvSig, que aunque no es utilizado en este artículo, permite un trabajo más integral con los mapas y matrices de datos geográficas.

En la actualidad, entonces, una importante acumulación en el análisis de las dimensiones de la segregación residencial y de *software* específico ha consolidado este tipo de abordajes. Y a su vez, la discusión se ha orientado por tres avenidas. De un lado, hacia el análisis comparativo de ciudades, que muestra la vigencia de las dimensiones, los índices y permite establecer tipologías agrupando “tipos” de ciudades. En segundo término, hacia la presentación en mayor profundidad de “configuraciones urbanas” (Woo, 2012), en base al estudio de cada una de las dimensiones, sobre todo para comprender la distribución de minorías segregadas específicas. En tercer lugar, a medio camino entre ambos y con particular vigencia en América Latina, las dimensiones de la segregación se han utilizado para describir ciudades concretas, discutiendo la pertinencia de su adaptación a la región.

Segregación de grupos poblacionales en Montevideo

Se mencionaban al principio tres corrientes fundamentales en el análisis de la segregación residencial. Desde la geografía urbana, agrupando grandes conjuntos de variables, se apunta al diagnóstico de la conformación de áreas. Desde la sociología centrada en la desigualdad, se estudia cómo ésta se plasma en el espacio y los efectos perversos de la segregación. Desde la sociología urbana angloparlante, el foco se

5 Disponible online: <http://geoseganalyzer.ucs.inrs.ca/>

6 Disponible online: <http://geodacenter.asu.edu/software/downloads>. Al ser un índice espacial, su uso se ha incrementado en los últimos años (Garrocho y Campos, 2013).

coloca más bien, desde una preocupación que surgió por la segregación racial, en la distribución en la ciudad de poblaciones específicas.

Comenzando a aplicar los índices, con algunos ejemplos que permitirán a la vez comprender las dimensiones e introducir elementos para una visión panorámica de la segregación residencial en Montevideo, y seleccionando algunos grupos poblacionales para el análisis (hombres, mujeres, jóvenes, personas con estudios universitarios, afrodescendientes, desempleados y personas con y sin necesidades básicas insatisfechas, NBI) y los segmentos como unidad geográfica, aparecen considerables diferencias en su distribución urbana⁷.

Tabla 1. Índices de segregación en distintos grupos poblacionales

Grupos poblacionales	IS	xPx	ACO	ACE	I de Morán
Personas con estudios universitarios	0,4864	0,316	0,9099	0,5292	0,8111
Afrodescendientes	0,3361	0,0751	0,8162	0,1358	0,4384
Hombres	0,0397	0,4648	0,5042	0,2753	0,3187
Mujeres	0,0397	0,5376	0,4949	0,2999	0,2734
Jóvenes	0,0814	0,2491	0,6736	0,2916	0,3287
Personas con NBS	0,3781	0,7400	0,5963	0,3492	0,2977
Personas con NBI	0,3323	0,3424	0,5613	0,1816	0,4535

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), Censo 2011.

En un extremo, de nula disimilaridad entre los segmentos, con un ID cercano a cero, se sitúan las personas en función de su sexo, que se distribuyen en el espacio en forma homogénea; en cada unidad geográfica hay proporciones similares a las del promedio urbano. Representan también un promedio ficto de los índices de centralización, en tanto muestran la distribución casi insesgada de la población, y la concentración (ACE) esperable (ACO) en base a la proporción de población que significan (0,5); operan casi como un parámetro de referencia.

En un sentido similar, los jóvenes presentan una baja disimilaridad, aunque no es una población distribuida en forma tan homogénea como la de hombres o mujeres. En cambio, si se consideran las personas residiendo en hogares con jefes jóvenes, menores de 30 años, aparece una distribución en el territorio más disimilar y aglomerada.

Las personas con estudios universitarios presentan la mayor disimilaridad entre las poblaciones consideradas; se distribuyen de modo fuertemente diferencial en las distintas unidades residenciales, tienden a concentrarse en unas pocas de ellas. Esto se acompaña de una muy alta concentración en el espacio; se sitúan en una superficie

7 Las definiciones y fórmulas de cada índice, totalmente estandarizadas, no se incluirán aquí por cuestiones de espacio. Pueden encontrarse en el siguiente link al Buró de Censos de los Estados Unidos: https://www.census.gov/hhes/www/housing/resseg/app_b.html

pequeña de la ciudad, además particularmente centralizada. Consistentemente con esto, presentan una altísima aglomeración I de Morán. Esta alta segregación indica la vigencia de la “ciudad letrada” (Rama 1998), central en la construcción de Montevideo, y muestra la fuerte estratificación que se establece en base al nivel educativo.

Las personas con necesidades básicas satisfechas (NBS), presentan un patrón parecido pero menos radical: alta disimilaridad y alta centralización, con una concentración en el espacio superior a la que cabría esperar en función de la cantidad de población que significan. En particular, destaca el alto índice de aislamiento: es altamente probable que una persona con NBS elegida al azar de una unidad residencial (xPx) comparta su unidad residencial con otras similares. El que la cantidad de personas en el total sea mucho mayor, recordemos, el 68% de los habitantes reside en hogares sin NBI, explica el bajo índice de aglomeración espacial.

Por su parte, las personas que se autoidentifican como afrodescendientes también presentan una disimilaridad relativamente alta en su distribución espacial. Se encuentran en proporción mayor a la que cabría esperar en algunos barrios. Pero a diferencia de la población con estudios universitarios, presentan una definida “periferización”, en el sentido de residir lejos del centro urbano y se encuentran menos “aislados”, es mucho menos probable que si se elige uno al azar resida con otros afrodescendientes en el mismo segmento. En directa relación a la proporción de personas que implican en el total de habitantes, también presentan el mayor índice de aislamiento y ocupan poca superficie de la ciudad.

En forma parecida, las personas residiendo en hogares con NBI también presentan una fuerte disimilaridad en su distribución territorial. Se encuentran, mayoritariamente, en una superficie geográfica periferizada y relativamente extendida, lo que se plasma en una alta aglomeración urbana.

En una mirada conjunta se evidencia que entre las poblaciones que presentan diferencias, heterogeneidades en su distribución urbana, tienen lugar dos grandes formas de segregación: de una parte la “privilegiada” o “próspera”, con un alto aislamiento, una relativa concentración en términos de superficie y una definida centralización; de otra parte, la “postergada” o “excluida”, también disimilar, pero más periférica y ocupando una mayor proporción del territorio.

Segregación residencial, desigualdad y pobreza

Para acercarse en mayor profundidad a un análisis de la estructura residencial de Montevideo se avanzará ahora en una serie de discusiones específicas. Por varios motivos se utilizará como indicador fundamental la distribución espacial tenencia de NBI: el “conjunto de requerimientos psicofísicos y culturales cuya satisfacción constituye una condición mínima necesaria para el funcionamiento y desarrollo de los seres humanos en una sociedad específica” (Dirección General de Estadística y Censos, DGEC, 1990, cfr. Calvo et al, 2013:10). En primer lugar, porque es una medida estándar a nivel nacional, impulsada por el Instituto Nacional de Estadística. En segundo término, porque

es un completo indicador multidimensional de la falta de acceso a bienes y servicios. Considera un conjunto de dimensiones: vivienda decorosa, abastecimiento de agua potable, servicio sanitario, energía eléctrica, artefactos de confort y educación⁸. En tercer lugar, como se mostró, la satisfacción o no de las necesidades básicas indica en cada caso uno de los tipos de segregación recién presentados: “próspera” y “excluida”, y los índices de segregación están en general optimizados para el análisis comparativo entre dos poblaciones, en este caso personas residiendo en hogares con necesidades básicas satisfechas o insatisfechas (NBS o NBI)⁹. Por último y fundamentalmente, porque se relaciona, directa e indiscutiblemente, con el habitar residencial, apunta propiamente a la construcción de la ciudad.

En 2011, según el Censo, de los 1.318.755 habitantes de la ciudad, un 24,9% residía en hogares con al menos una NBI y un 67,9% en hogares sin NBI¹⁰. El 7,2% restante reside en hogares no individuales o no se dispone de información¹¹.

Considerando la segregación espacial a nivel de los 62 barrios definidos por el INE en Montevideo, el índice de disimilaridad de Duncan (ID) muestra que sería necesario movilizar a un 30% de las personas para lograr equiparlos con las proporciones promedio a nivel urbano. El índice de interacción pauta que las posibilidades de residir en un mismo barrio, que se suele interpretar como las posibilidades de “interacción” o “encuentro” en un área geográfica, indican que las posibilidades de una persona con

-
- 8 La operativización de la medición y las variables utilizadas se presentan en Calvo et al (2013:12). La discusión respecto a los métodos multidimensionales para la estimación de la desigualdad y la pobreza es abundante. Implica la selección de una técnica específica, pero sobre todo la determinación de dimensiones y umbrales a considerar.
- 9 Por su énfasis originario en la segregación racial, la mayoría de las medidas comparan dos grupos poblacionales entre sí (así blancos en relación a negros). Esto básicamente por dos motivos. En primer lugar, por motivos de corte interpretativo: la comparación entre dos poblaciones permite comprender en forma relativa. En segundo lugar, por asuntos de corte metodológico. Por ejemplo, como se evidencia en el apartado anterior, los análisis “*One group*” están afectados por la cantidad de personas de la población considerada: así las mujeres y los hombres que representan en cada caso casi la mitad de la población, suman el total de ésta, y se distribuyen en forma muy similar en el territorio, presentan una concentración de 0,5. Además, la concentración y el aislamiento se incrementan cuando la población considerada representa respectivamente una alta y una baja proporción en el total (aunque el hecho de que las personas con estudios universitarios se encuentren más concentradas y mucho aisladas que las personas afrodescendientes pese a representar éstas un porcentaje menor, muestra la sensibilidad del índice). La comparación entre dos poblaciones vuelve relativas las cantidades y vuelve más sencilla la interpretación. Se han desarrollado en los últimos años también índices multigrupo, pero los índices más conocidos son los “*Two groups*”.
- 10 El uso de los hogares o las personas como unidad de análisis tiene implicancias metodológicas y en los resultados. Se prefiere aquí la segunda opción por motivos de facilidad de interpretación y porque se considera que las carencias, aunque puedan corresponder a los hogares, son un atributo de las personas, que afecta sus capacidades.
- 11 En Calvo et al (2013), el trabajo de referencia a nivel nacional en cuanto a análisis de las NBI según el censo de 2011, se considera al total de la población residiendo en hogares particulares. Así, el 7,2% se descompone en un 1,3% de personas residiendo en hogares colectivos y un 5,9% de los que no se dispone de información. Un 26,8% de la población que reside en hogares particulares presenta NBI en la capital. En el presente trabajo se considera solamente Montevideo urbano.

NBI de encontrarse con otras sin NBI, con NBS, son del 60%, o sea inferiores a las que cabría esperar en una distribución homogénea, donde en torno al 75% de las personas no reside en hogares con NBI.

La proporción de superficie ocupada por las personas con NBI también supera lo esperado: sería necesario movilizar al 60% de las personas para lograr que se ocuparan áreas correspondientes a la proporción que cada población implica en la ciudad, aunque cabe apuntar que los barrios periféricos son considerablemente mayores en tamaño que los centrales. Y la centralización es también relativamente alta, considerando, por ejemplo, que la centralización relativa entre hombres y mujeres es aproximada a cero.

Tabla 2. Índices de segregación en barrios de Montevideo

Index of dissimilarity (ID)	0,3063
Interaction index (xPy)	0,6063
Interaction index (yPx)	0,2222
Relative concentration index (RCO)	-0,5975
Relative centralization index (RCE)	0,2417
Morán	0,608977

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, Censo 2011.

Mapa 1. Aglomeración en Montevideo. LISA por barrios



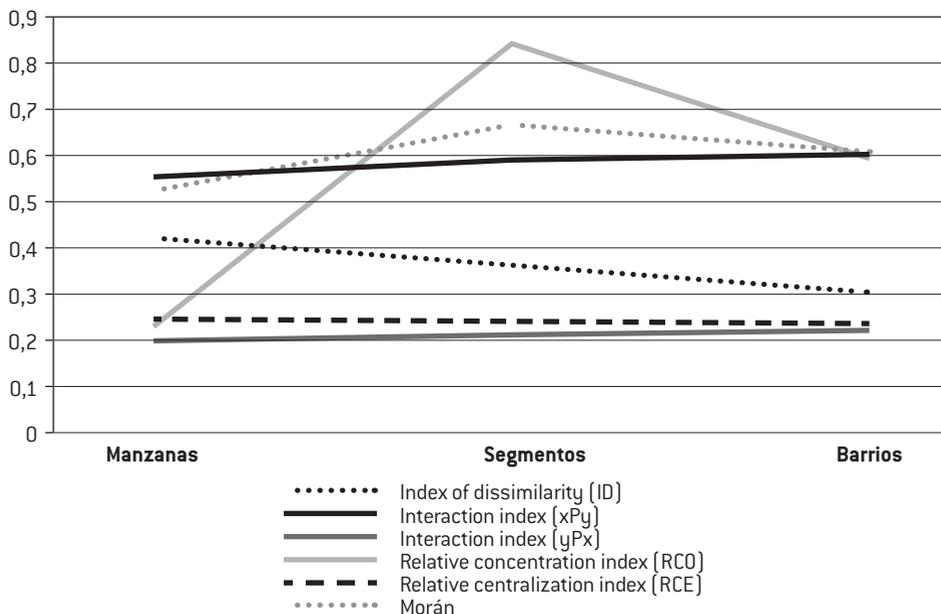
Fuente: elaboración propia en base al INE, Censo 2011.

El I de Morán, que indica la aglomeración urbana, es relativamente elevado. Como puede verse en el mapa 1 –el I de Morán es una medida espacializable mediante la adaptación LISA (Local Indicator of Spatial Association)–, se configuran con claridad tres espacios claramente agrupados: barrios con bajas NBI rodeados de otros similares y viceversa, y en tercer término los barrios mixtos.

En este marco, cabe considerar, el frecuentemente debatido asunto del nivel geográfico de medición, la “cuestión de escala” (Wong, 2005). Es que en función de la unidad geográfica que se considere, los resultados varían sensiblemente. Los antecedentes para otras ciudades concluyen que las implicancias de la segregación en cada nivel son distintas, que las consecuencias según se utilicen como unidad residencial los barrios, los segmentos, las zonas, son diferentes:

En una misma ciudad y momento, la segregación puede ser fuerte en una escala geográfica y no en otra. Debemos conocer en qué escala espacial es más fuerte la segregación. ¿A nivel de las áreas más desagregadas de medición, o bien a nivel de conglomerados de dichas áreas? (Sabatini y Sierralta, 2006:10).

Gráfico 1. Índices de segregación en manzanas, segmentos y barrios de Montevideo



Fuente: elaboración propia en base a datos del INE, Censo 2011.

Como se muestra en el gráfico 1, la variación es considerable en el ID: a medida que disminuye la escala aumenta la heterogeneidad, de modo que a nivel de manzanas sería necesario movilizar al 42% de la población¹². El índice de interacción se muestra estable aunque se incrementa muy levemente en las escalas mayores, indicando que es algo menor la posibilidad de encontrar personas del otro grupo a medida que disminuye el tamaño de la unidad residencial. El índice de centralización tampoco muestra variaciones según la escala; es un atributo de la configuración espacial de la ciudad, y las distancias al centro no varían en función de la unidad residencial que se considere.

En cambio, la variación de la concentración, la superficie de espacio ocupada, es muy intensa. Cuando se consideran los barrios, y en particular los segmentos, la superficie ocupada por las personas con NBI es mucho mayor que la que correspondería dada la proporción que implican en la población. Esto se deriva de seguro del hecho de que los barrios y segmentos periféricos son de un tamaño mucho mayor, pero si se focaliza en las manzanas esa consecuencia de la política administrativa y la deriva poblacional desaparece. De cualquier modo, aun en el nivel de manzanas, respecto al valor tendiente a cero que resulta de considerar por ejemplo la concentración relativa de hombres y mujeres, aparece una ocupación de superficie mayor a la esperada por las personas con NBI e, inversamente, una concentración espacial de las personas residiendo en hogares con NBS.

En cuanto a la aglomeración, la formación de *clusters* en el territorio, el efecto del cambio de escala es notorio si se comparan los mapas a nivel de barrios, presentado arriba, y los mapas abajo, para segmentos y manzanas, que permiten observar cómo se enfocan con más definición los “*hot spots*”, los puntos altos de concentración de personas con NBI. En cambio, los “*cold spots*”, las zonas con baja proporción de personas con NBI rodeadas de otras similares, mantienen un territorio muy similar en las distintas escalas: son áreas de la ciudad más homogéneas, donde viven relativamente concentradas las personas que no son pobres. Así, como se muestra en los mapas de manzanas y segmentos, es en este último nivel donde aparece una mayor autocorrelación de las unidades geográficas con características similares, y en cambio considerando las manzanas, la dispersión es algo mayor.

12 Este aumento a medida que disminuye la escala se compone en forma indiscernible –al menos en un estudio descriptivo y general- de un sesgo del índice, que tiende a incrementarse al aumentar el número de unidades residenciales que se considera (el “*greded problem*” que menciona White, 1983), y un efectivo incremento de la disimilaridad.

Mapa 2. Aglomeración en Montevideo. LISA por segmentos y manzanas



Fuente: elaboración propia en base a INE, Censo 2011.

La ciudad en los últimos 15 años

La proporción de personas viviendo en hogares con al menos una NBI ha disminuido sensiblemente en el período intercensal: como se señaló, de los 1.318.755 habitantes de la ciudad, un 24,9% residía en hogares con al menos una NBI y un 67,9% en hogares sin NBI en 2011. En 1996, con 1.317.808 habitantes, el 35,9% presentaba alguna NBI y el 59,1 presentaba necesidades básicas satisfechas.

Considerando como unidad geográfica los barrios, se aprecia la clara disminución de la proporción de personas con alguna NBI en todos ellos. En valores absolutos, la intensidad de la mejora se concentra nítidamente en la periferia, las zonas con mayor proporción de personas en hogares pobres, y es particularmente notoria en Villa García, La Paloma, Jardines y Casabó. Sin embargo, si se estandariza considerando la proporción de personas con NBI, la situación varía: barrios relativamente consolidados como Carrasco, Punta Gorda o Malvín, se sitúan entre los que más han mejorado en el período, y barrios mixtos como Centro, Cordón, Aguada o Malvín Norte presentan variaciones menores.

La desigualdad territorial a escalas inferiores ha disminuido menos: en 1996 sería preciso intercambiar al 36% de los habitantes para lograr la homogeneidad entre segmentos¹³ y un 33% para lograr la homogeneidad entre barrios. En 2011 esas cifras son del 35% y el 30%. Los barrios son levemente menos dispares entre sí, pero a una escala menor, la disimilaridad entre segmentos se mantiene.

Por su parte, el grado de contacto potencial en las unidades espaciales entre las personas sin y con NBI, su “probabilidad de interacción” en el área considerada (xPy

13 Esto concide con “una de las hipótesis principales sobre la evolución del patrón de segregación de la ciudad latinoamericana” (Sabatini, 2006:3): que la escala geográfica de la segregación está reduciéndose, particularmente en algunas zonas de las urbes.

e yPx), ha aumentado fuertemente en el período, casi sin diferencias entre barrios y segmentos, debido mayormente a la disminución del número de personas con NBI¹⁴.

Tabla 3. Índices de segregación en segmentos y barrios, 1996 y 2011

	Barrios 1996	Barrios 2011	Segmentos 1996	Segmentos 2011
ID	0,327	0,306	0,361	0,354
xPy	0,512	0,606	0,493	0,591
yPx	0,311	0,222	0,296	0,216
RCO	-0,85	-0,598	-0,84	-0,83
RCE	0,291	0,242	0,216	0,193
I Morán	0,771	0,609	0,600	0,666
Personas con NBI	0,3323	0,3424	0,5613	0,4535

Fuente: elaboración propia en base a datos del INE, Censos 1996 y 2011.

La centralización (RCE), distribución respecto al centro urbano, que como vimos caracterizaba la segregación residencial hacia las personas con NBI como periférica y la de las personas con NBS como centralizada, también ha disminuido sólo levemente a nivel de los segmentos; se mantiene estable en el período, lo que indica una estructura urbana consolidada: la disposición de la pobreza respecto al centro de la ciudad se mantiene.

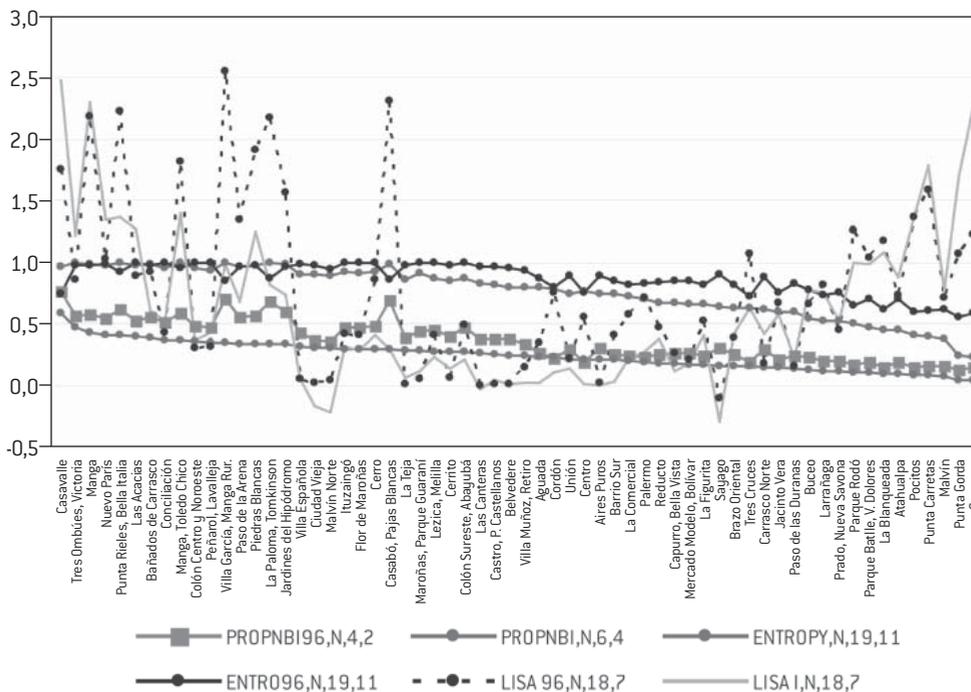
Lo mismo sucede con la concentración (RCO), la superficie relativa que ocupan las personas con NBI en relación a las que residen en hogares con NBS. Disminuye en el período cuando se consideran los barrios, agregados de mayor tamaño, pero se mantiene casi idéntica en el nivel de los segmentos. Las personas con NBS ocupan menos espacio del que cabría esperar, relativamente concentrados en el espacio, mientras las personas con NBI ocupan áreas mayores, más dispersas, y también los segmentos de mayor tamaño –derivados de la definición administrativa de los segmentos– y de menor densidad poblacional.

La aglomeración, medida a través del I de Morán, consolida y ratifica este diagnóstico: ha disminuido la correlación espacial entre barrios de características parecidas, pero a nivel de segmentos la *clusterización* de las personas según tengan o no NBI, que era algo menor que en los barrios en 1996, ahora es superior e incluso ha aumentado desde 1996.

14 La cartografía de la ciudad en cada censo varió levemente. Aparecen algunos segmentos nuevos, otros modifican sus fronteras. Para este trabajo no se tienen en consideración estas modificaciones; se comparan solamente los existentes en 1996. Se calcularon las NBI de acuerdo a las definiciones establecidas por el INE para el Censo 2011. Este trabajo debería complementarse con un análisis de la movilidad residencial, que no cabe presentar en este espacio.

Considerando nuevamente los barrios de la ciudad, el gráfico 2 muestra, ordenándolos según la proporción de personas con NBI, en un extremo de mayor proporción de personas con NBI, cercana al 50%, a Casavalle, Tres Ombúes, Manga y Nuevo París; en el extremo opuesto Carrasco, Punta Gorda, Malvín y Punta Carretas. El índice de Morán, se ordena en forma de U, distinguiendo a los extremos los barrios aglomerados en un sentido –con menos personas en proporción con NBI– y –en otro–, a la inversa. En el medio, los barrios más mixtos, unos veinte situados entre Villa Española y Ciudad Vieja y Sayago y Paso de las Duranas.

Gráfico 2. Proporción de personas con NBI, I de Morán, en barrios de Montevideo en 1996 y 2011



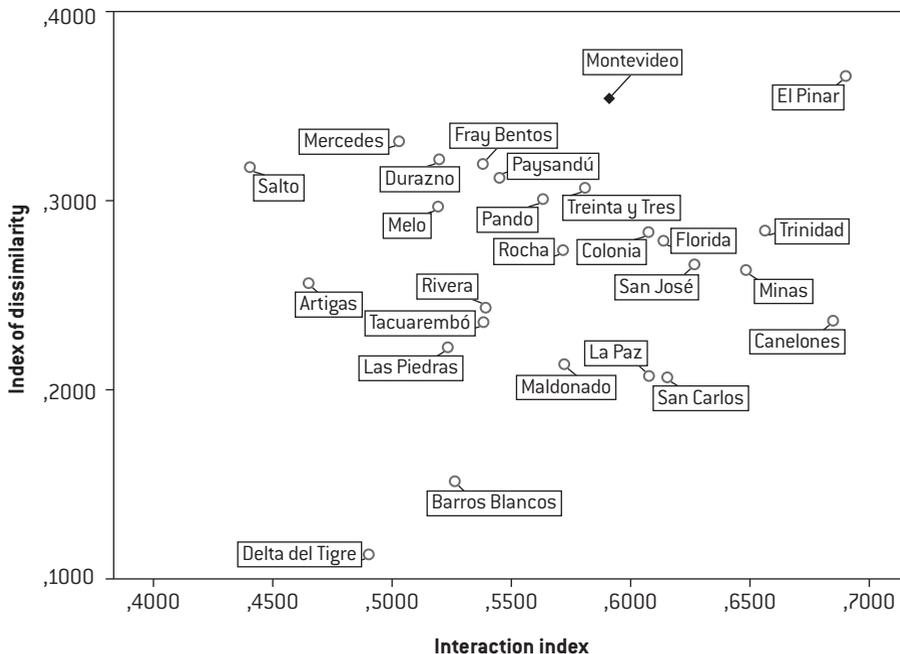
Fuente: elaboración propia en base a datos del INE, Censo 2011.

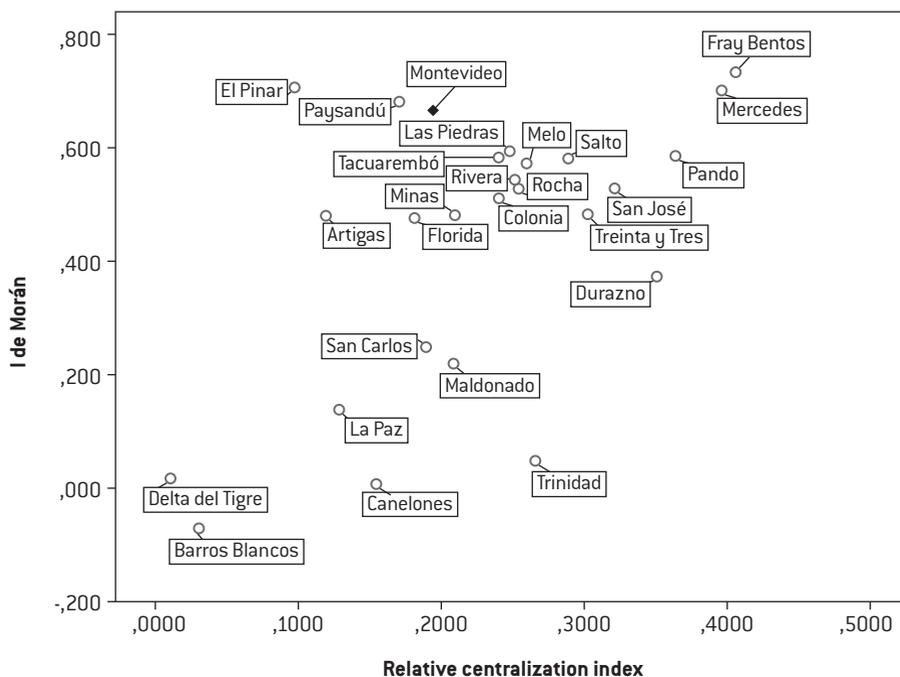
La estructuración es similar en 2011 y en 1996, con algunos barrios que mejoran su situación, como Casabó, Villa García y Manga rural o La Paloma, pero con una ciudad definitivamente ordenada en tres grandes conjuntos según la proporción de personas con NBI, dos homogéneos y otro intermedio heterogéneo.

Configuración urbana de Montevideo

Las distintas dimensiones de la segregación, que refieren a fenómenos teóricamente diferenciados y el uso de índices, por su carácter estándar y ampliamente generalizado, han habilitado el desarrollo de estudios comparativos entre ciudades, que a su vez han derivado en una importante línea de estudio orientada hacia las configuraciones urbanas, ya sea en forma inductiva, y así Woo (2012) apunta a clasificar 380 ciudades de los Estados Unidos, o deductiva, en diálogo con las diferentes propuestas de mapas urbanos (Buzai, 2014). En primer lugar, se comparará Montevideo con otras ciudades del país, para luego establecer algunos elementos comparativos e interpretativos con la región.

Gráfico 3. 26 mayores ciudades de Uruguay, ordenadas según índices de segregación





Fuente: elaboración propia en base al INE, Censo 2011.

Si comparamos la capital con las restantes ciudades de veinte mil o más habitantes de Uruguay, el índice de interacción, la probabilidad de que una persona con NBI se encuentre en el mismo segmento con otra de NBS, muestra que Montevideo se sitúa entre el grupo medio de ciudades, pese a que la proporción de personas con NBI es considerablemente menor, la más baja del país.

Esto indica una distribución más desigual que las demás ciudades, lo que corrobora el índice de disimilaridad, que muestra que la distribución de la pobreza en la capital es relativamente muy poco uniforme.

El I de Morán también ratifica este diagnóstico: la capital se encuentra entre las ciudades con mayor tendencia a la aglomeración de segmentos similares en su proporción de personas con NBI. En cuanto a la centralización de la pobreza, Montevideo nuevamente se sitúa en el promedio entre las ciudades uruguayas; pese a su tamaño y complejidad mucho mayor, pese a su crecimiento en estas décadas, presenta una estructura que no se aleja excesivamente de la de las pequeñas capitales departamentales, construidas en torno a una plaza central donde residen las familias más consolidadas.

Cabría esperar una mayor diferencia entre la capital y las demás ciudades de Uruguay, mucho más pequeñas y con menor dinamismo.

Varias investigaciones respecto a ciudades de la región, permiten avanzar en las comparaciones para interpretar la configuración montevideana. Las variables, los índices y las estrategias específicas para la descripción geográfica utilizados en cada caso requerirían un trabajo de homogenización que aquí no cabe realizar. De cualquier modo, las principales conclusiones son evidentes en la contrastación: como principal diferencia, en todas ellas aparecen “islas”, nichos de alto nivel económico dispersos en el territorio y centralidades diferentes a la colonial; todas ellas presentan una estructura centralizada, aunque el caso de Montevideo es aún más evidente. También se aprecian similitudes, como las amplias zonas periféricas en el último anillo, la existencia de cordones prósperos en torno a arterias o accidentes naturales (ramblas, parques, ríos, etc.) y anillos intermedios más fragmentados.

La teoría de los anillos concéntricos en la ciudad, derivada de la perspectiva “ecológica”, de base naturalista, de la ciudad fue la primera elaboración de un modelo de las configuraciones urbanas, de las que puede encontrarse un buen resumen en Buzai (2003 y 2014)¹⁵. Griffin y Ford (1980), considerando la evidencia empírica de “cientos de ciudades en la región”, formulan el modelo más clásico, “estándar” (en términos de Crowley, 1998, cfr. Buzai, 2014), para las ciudades de América Latina, claramente adecuado para Montevideo: un centro especializado, con accesibilidad de transporte alta, al que una columna (*spine*) une con los suburbios de alto nivel socioeconómico. En torno al centro se establecen tres anillos. El primero, “consolidado”, la “zona de madurez”, con las mejores viviendas y las construcciones tradicionales. En segundo lugar, un anillo intermedio, de transición, con amplia variedad de asentamientos, y en tercer término, el “anillo periférico”, donde se encuentran las viviendas de menor calidad y la dotación de servicios es inferior.

A finales de los años noventa y en la primera década del siglo XXI, varias ciudades de la región, las más grandes, reconocerían una nueva inflexión: la conformación de “islas” de consumo, productivas, residenciales, que pautan estructuras “fragmentadas”, con barrios cerrados, *malls*, que orienta las urbes hacia el modelo “posmoderno”. Con un escaso incremento de población en las últimas dos décadas y contadas intervenciones urbanas, en Montevideo aún no es plenamente visible esta transición. Su estructura, más cercana a la configuración clásica de anillos, se asemeja más a las ciudades intermedias del país y de la región, como Rosario (Reñé, 1994) o Santa Fe (N. Gómez y N. Rivas, 2011) que a Buenos Aires, México, San Pablo o Santiago de Chile (por ejemplo, en Buzai, 2014).

15 Junto a la perspectiva de los “anillos”, los aportes de Hoyt (1939) de los “sectores” y de Harris y Ullman (1945) de los “núcleos”, también fueron adaptados rápidamente para América Latina, donde se establecieron dos diferencias fundamentales: la herencia colonial y la rápida conformación de suburbios en zonas privilegiadas de las capas más altas de la población (Hoyt, 1963), que la asimilaban a modelos propios de ciudades “preindustriales” en los países centrales. En la década de los setenta y los ochenta se produce un aumento de la población y de los grandes núcleos urbanos que impulsan su “expansión moderna” (Griffin y Ford, 1980).

Efectos de la segregación

Los índices son útiles entonces para describir configuraciones y patrones urbanos, y un conjunto creciente de literatura específica invita a comparaciones más exhaustivas. En otro sentido, otra discusión relevante busca maximizar sus características, más que descriptivas, predictivas de otras desigualdades sociales. Así, se analiza la pertinencia de los índices para dar cuenta de situaciones, particularmente, de exclusión socioeconómica. Se sostiene, con acierto, que la ciudad refleja y retroalimenta las inequidades.

En primer lugar, esta pregunta centrada en los efectos de la segregación suele responderse mediante la comparación de la varianza de otros fenómenos sociales explicada por cada índice. En este sentido, cabe destacar los trabajos de Sabatini (2006, 2008); su tesis principal es que las dimensiones 1 y 2 (disimilaridad y exposición) son las más relevantes en la región, y en particular la segunda, que a su juicio configura el punto neurálgico de la segregación. La aglomeración sería un simple cambio de escala de la medición de la disimilaridad, y la concentración y la centralización, que habrían sido pensadas para describir la situación de las personas afrodescendientes en las ciudades de Estados Unidos, donde ocupaban zonas muy específicas en los deteriorados centros urbanos, serían secundarias. Sus argumentos son relevantes y la discusión meticulosa, aunque como hemos visto, el potencial para una descripción de las configuraciones urbanas de las dimensiones de aglomeración, centralización y concentración es alto, porque indican que el patrón de segregación negativa se caracteriza por expulsar hacia amplias periferias, y el positivo se concentra en torno al centro y un cordón próspero, configurándose así puntos calientes y fríos en la ciudad.

Efectivamente, un análisis factorial de los índices para Montevideo y las otras 25 localidades urbanas de más de veinte mil habitantes del país, muestra que éstos se sintetizan en dos componentes, perdiendo sólo un 25% de información. Un eje concentra el efecto del índice de interacción, y el segundo el del ID, la RCO, la RCE y el Morán.

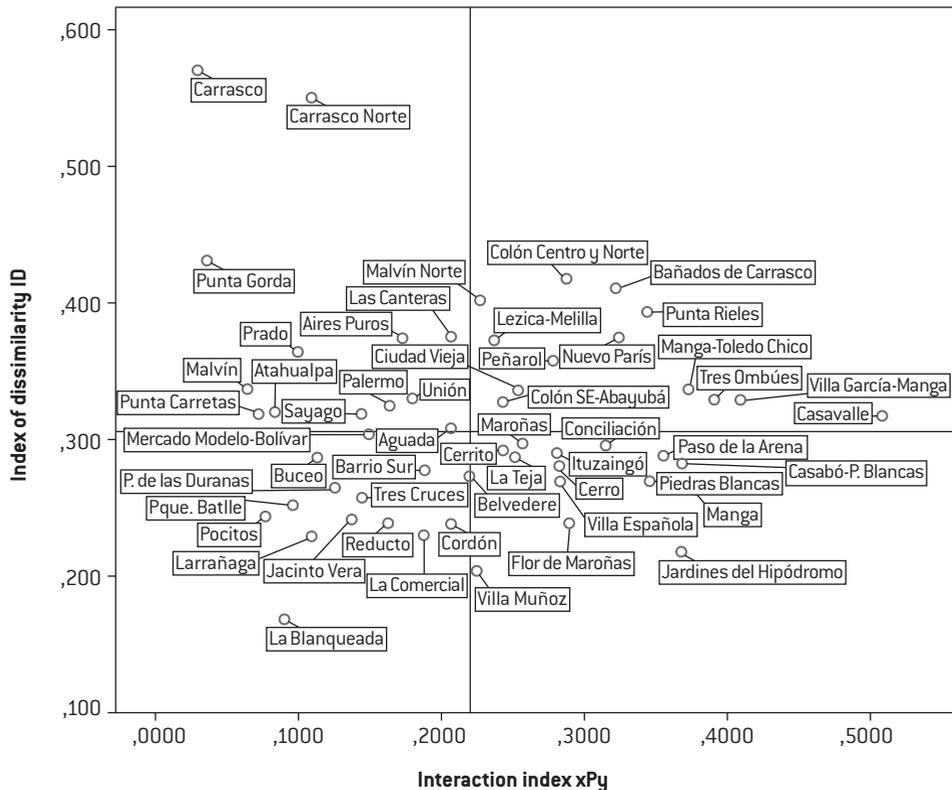
En base a resultados convergentes con éstos, Sabatini, en la línea de White (1983) distingue dos dimensiones fundamentales de la segregación: la geográfica y la sociológica; la primera, indicada con el ID, tendencia de ciertos grupos sociales a concentrarse en algunas áreas de la ciudad, y la segunda, con el índice de interacción, referida a la conformación de áreas con un alto grado de homogeneidad (Sabatini y Sierralta, 2006: 2). Agrega también una tercera, la segregación “subjetiva”, a la que volveremos más adelante.

En base a estas dos dimensiones seleccionadas, varios autores (por ejemplo Aliaja y Álvarez, 2010; Sabatini, Cáceres y Cerdá, 2001 y muchos otros) buscan mostrar los “efectos perversos” de la segregación: su relación con otras problemáticas sociales, que evidencian y agudizan, en diálogo con la línea de los trabajos mencionados al principio, de Katzman y otros. Las variables que indican “problemáticas sociales” en esas investigaciones suelen ser la criminalidad, en general medida a través de los

homicidios, la proporción de jóvenes que no estudian, trabajan ni buscan trabajo, y la proporción de madres adolescentes.

Si, emulando su trabajo, consideramos los barrios de Montevideo y nuevamente las personas con y sin NBI, teniendo en cuenta la disimilaridad y el índice de interacción, se distinguen cuatro grupos de barrios, cuadrantes en torno a la media del índice de disimilaridad y del de exposición¹⁶.

Gráfico 4. Barrios de Montevideo ordenados según índices de segregación



Fuente: elaboración propia en base a datos del INE, Censo 2011.

16 El carácter continuo de los índices, que varían entre 0 y 1, permite utilizarlos para varios cálculos multivariados. Por ejemplo, si se realiza una regresión lineal donde el ID y el índice de exposición funcionan como variables predictoras de la proporción de "ninis" en cada barrio, ambas resultan significativas y el modelo presenta un R cuadrado alto, de 0,691. Aunque la mayor parte de la explicación se la lleva el índice de exposición, muy asociado a la proporción de personas con NBI, el ID también proporciona un aporte relevante.

Los barrios con alta disimilaridad y altas posibilidades de encuentro con personas residiendo en hogares con NBI, en el cuadrante 2, concentran al 29% de los habitantes. En ellos reside sin embargo en torno a la mitad de los “*ninis*”, las madres adolescentes, los afrodescendientes y menos del 8% de la población tiene estudios terciarios. También allí se concentran el 47% de los homicidios. Son también los barrios más *clusterizados*, aglomerados en su interior.

Los barrios en el cuadrante 3 y 4 son más homogéneos, menos *clusterizados*, con menos manzanas extremadamente bajas o extremadamente altas. En el cuadrante 4, de barrios también empobrecidos, en proporción que como el cuadrante 2 supera el 30% de los habitantes con NBI, residen un 20% de los montevideanos, pero concentra en torno a un 27% de los “*ninis*”; las madres adolescentes, los afrodescendientes, o las personas analfabetas. Ha mejorado más en el período intercensal que los cuadrantes 2 y 3.

En el cuadrante 1 se ubican barrios donde es poco probable encontrar a personas con NBI y relativamente disimilares, con una mayor presencia de manzanas muy altas en los casos con menor promedio de NBI y de manzanas muy bajas en los barrios medios. En el cuadrante 3 se ubica la mayoría de los barrios consolidados, con una distribución más similar entre las manzanas y relativamente prósperos.

Conclusiones

En forma muy general se han presentado varios caminos que abre el abordaje de la segregación residencial centrado en sus distintas “dimensiones”: el análisis de la situación de poblaciones específicas, la descripción de dinámicas de la segregación en la ciudad, la interpretación de la segregación relativa entre dos grupos, el análisis del efecto de distintas escalas, la comparación temporal y entre ciudades, la posibilidad de analizar configuraciones urbanas, y de acercarse a los efectos de la segregación en las desigualdades sociales.

La gran cantidad de estudios antecedentes y la disponibilidad de *software* optimizado permiten ahora concentrarse en la profundización de las distintas aristas, e incorporar asuntos no considerados y claramente relevantes: la movilidad residencial, el ajuste de los índices, el análisis comparativo de barrios o con otras ciudades, la consideración de los asentamientos irregulares, y varios otros. Las dimensiones e índices de la segregación, además de ser teórica y prácticamente relevantes, son sencillos de aplicar.

En términos aplicados, y en forma quizá algo abigarrada y reiterativa, se apuntó a una descripción de la segregación residencial en Montevideo. Se detectaron dos formas de segregación, “próspera” y “excluida”, con patrones claramente diferenciados; centralizada y concentrada la primera, periférica y esparcida la segunda. Además, el conjunto de los índices permite dar cuenta de que la ciudad se divide en tres grandes grupos, un cinturón próspero que incluye la costa sureste y un brazo hacia el centro oeste geográfico, delimitado por el Bulevar Artigas; el segundo

conjunto conforma un anillo intersticial, más mixto, que rodea al anterior, incluyendo el Centro; en tercer lugar, las aglomeraciones periféricas, al oeste, al noreste y al norte, donde se concentra la pobreza.

Si se compara la ciudad con 1996, quince años antes, permanecen las mismas características. Si bien la segregación residencial ha disminuido a nivel de barrios, a una escala menor la variación es claramente inferior. La ciudad no parece ser más uniforme entre 1996 y 2011 y aumenta levemente la *clusterización*. La consolidación de la estructura urbana en el período y la escasa variación, el vaciamiento de las zonas centrales del primer anillo mixto, el cordón al sureste consolidado, concentrado y homogéneo, el anillo periférico ya establecido, atan a la desigualdad. Se mostró también que la homogeneidad de los barrios, junto a su aislamiento, se asocian con efectos perversos de la segregación. La recuperación económica fue notoria. Pero la persistencia de la desigualdad urbana es también claramente visible.

Es necesario intervenir sobre la ciudad, que es intervenir sobre la pobreza y las desigualdades persistentes. En los últimos años, programas que llevan servicios y espacios públicos a áreas segregadas, como el Siete zonas, el establecimiento de nuevos nodos urbanos (literalmente, por ejemplo, el nuevo centro shopping), la discusión respecto a la reforma del transporte urbano, la propuesta de intervenir sobre las casas vacías en barrios consolidados de la ciudad, parecen ir en el sentido necesario.

Por último, es preciso agregar que la superación de los estudios cuantitativos descriptivos de la segregación:

[D]emanda estrategias metodológicas distintas. Hay que incorporar las dimensiones subjetivas de la segregación. Lo cuantitativo debe ser complementado con estudios cualitativos (y) los diseños metodológicos, de carácter iterativo, deben ayudarnos a especificar el tipo y escala de segregación que resulta más lesivo para la integración de los distintos grupos a la vida de la ciudad. (Sabatini y Sierralta, 2006:19).

Bibliografía

- Aguiar, S. (2008). *El juego urbano*. Tesis final de maestría. FCS, UdelaR, Montevideo. Disponible en: <http://www.geug.edu.uy/?cat=45>
- Aliaga, L. y Álvarez, M. (2010). *Segregación residencial en Bogotá a través del tiempo y diferentes escalas*. Documento de trabajo del Lincoln Institute of Land Policy. Published online.
- Anselin, L. (1995). Local indicators of spatial association –LISA. *Geographical Analysis* (27): 93-115.
- Anselin, L. et al (2006). GeoDa: An introduction to spatial data analysis. *Geographical Analysis* (38): 5-22.
- Apparicio, P. et al (2013). An Open-Source Software for Calculating Indices of Urban Residential Segregation. *Social Science Computer Review*. Published online 7 October.

- Apparicio, P. (2000). Les indices de ségrégation résidentielle: un outil intégré dans un système d'information géographique, Cybergeog. *European Journal of Geography*. N° 134, 16/06/00, 17 p. (<http://www.cybergeog.presse.fr>).
- Arim, R. (2008). Crisis Económica, segregación residencial y exclusión social. El caso de Montevideo. En: *Procesos de urbanización de la pobreza y nuevas formas de exclusión social. Los retos de las políticas sociales de las ciudades latinoamericanas del siglo XXI*. Siglo del Hombre Editores, Clacso. e-book.
- Buzai, G. D. (2003a). Mapas Sociales Urbanos. Buenos Aires: Lugar Editorial.
- Buzai, G. (2014). *Mapas sociales urbanos*. Buenos Aires: Lugar Editorial.
- Calvo, J. (1999). *Las necesidades básicas insatisfechas en Montevideo de acuerdo al Censo de 1996*. Montevideo: FCS, Udelar.
- Calvo, J. et al (2013). *Atlas sociodemográfico de la desigualdad del Uruguay. Las Necesidades Básicas Insatisfechas a partir de los Censos 2011*. Montevideo: Programa de Población, UM, FCS, Udelar.
- Duncan, O.; Duncan, B. (1955). A methodological analysis of segregation indexes. *American Sociological Review* (20): 210–217.
- Garrocho, C.; Campos, J. (2013). Réquiem por los indicadores no espaciales de segregación residencial. *Papeles de Población*. Vol. 19, N° 77, 269-300, julio-septiembre. Toluca, México: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Gómez, N. y Natera Rivas, J. (2011). Diferenciación residencial de los aglomerados mayores de la región centro de Argentina. *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*. 21(1), 11- 26.
- Griffin, E.; Ford, L. (1980). A model of Latin American city structure. *Geographical Review*. (70): 397-422.
- Harris, C. & Ullman, E. (1945). The Nature of Cities. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. Vol. 242. *Building the Future City*. (November). pp. 7-17
- Hoyt, H. (1939). *The structure and growth of residential neighborhoods in American cities*. Washington: FHA.
- Hoyt, H. (1963). The residential and retail patterns of leading Latin American cities. *Land economics*. (39): 449-454.
- Katzman, R. (2008). Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos. *Revista de la CEPAL*. N° 75, 171- 188. Santiago de Chile.
- Katzman, R. (coord.) (1999). *Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad en Uruguay*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Katzman, R. et al (2003). La ciudad fragmentada: mercado, territorio y delincuencia en Montevideo. Working paper N° 2 del *Population Research Center* de la Universidad de Texas at Austin, agosto.
- Katzman, R. y Retamoso, A. (2005). Segregación espacial empleo y pobreza en Montevideo. *Revista de CEPAL*. N° 85. Santiago de Chile.
- Katzman, R. y Retamoso, A. (2006). Segregación residencial en Montevideo. Desafíos para la equidad educativa. Monitor social del Uruguay. Documento de Trabajo 7. Montevideo: IPES.
- Linares, S.; Lan, D. (2007). Análisis multidimensional de la segregación socioespacial en Tandil (Argentina) aplicando SIG. *Investigaciones Geográficas*. N° 44, 149-166.

- Lombardi, M. (1994). *Un estudio georreferenciado: el Área Metropolitana de Montevideo. Entre el ejercicio de nuevas posibilidades tecnológicas y la búsqueda de explicaciones de los procesos locales*. Montevideo: Ciesu.
- Macadar, D.; Calvo, J. J.; Pellegrino, A. y Vigorito, A. (2002). *Segregación residencial en Montevideo: ¿Un fenómeno creciente?* Informe final Proyecto I+D. Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC). Montevideo: Universidad de la República.
- Massey, D.; Denton, N.; Phua, V. (1996). The dimensions of residential segregation revisited. *Sociological Methods & Research*. (25): 172–206.
- Massey, D. & Denton, N. (1988). The dimensions of residential segregation. *Social Forces*. (67): 281-315.
- Mazzei, E. y Veiga, D. (1985). *Heterogeneidad y diferenciación social en sectores de extrema pobreza*. DT # 108. Montevideo: Ciesu.
- Milanesio de Reñé, María Luisa (1994). Estructura interna de Rosario: Aplicación de un modelo. *Contribuciones Científicas*. GAEA: 226-236. Argentina: Sociedad Argentina de Estudios Geográficos.
- Rama, A. (1998). *La ciudad letrada*. Montevideo: Editorial Arca.
- Rodríguez, J. (2001). Segregación residencial socioeconómica: ¿qué es?, ¿cómo se mide?, ¿qué está pasando?, ¿importa? CEPAL. *Serie población y desarrollo*, 16. Santiago de Chile.
- Sabatini, F. (2003). *La segregación social del espacio urbano en las ciudades de América Latina*. Documentos del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Serie Azul, N° 35. Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Sabatini, F. et al (2008). *Tendencias de la segregación en las principales ciudades chilenas*. Santiago: INE.
- Sabatini, F. y Sierralta, C. (2006). Medição da segregação residencial: meandros teóricos e metodológicos e especificidade latino-americana. En Pinto da Cunha, José Marcos (Ed.), *Novas Metrópoles Paulistas; População, Vulnerabilidade e Segregação*. Campinas: Nepo-Unicamp.
- Sabatini, F.; Cáceres, G. y Cerdá, J. (2001). Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: Tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción. *Revista EURE*. Vol 27, N° 82.
- Solís, P.; Puga, I. (2011). Efectos del nivel socioeconómico de la zona de residencia sobre el proceso de estratificación social en Monterrey. *Estudios demográficos y urbanos*. Vol. 26, N° 2, 233-265. México: Colegio de México.
- Veiga, D. (2010). *Estructura social y ciudades en Uruguay: tendencias recientes*. Montevideo: FCS, Udelar.
- Veiga, D. y Rivoir, A. (2003). *Desigualdades sociales y segregación en Montevideo*. Montevideo: FCS, Udelar.
- White, M. (1986) Segregation and diversity measures in population distribution. *Population Index*. (52): 198–221.
- White, M. (1983). The measurement of spatial segregation. *American Journal of Sociology*, 88.
- Wilkes, R.; Iceland, J. (2004). Hypersegregation in the Twenty-First Century. *Demography*. (41): 23-36.
- Wong, D. (1993). Spatial indices of segregation. *Urban Studies*. (30): 559–572.

- Wong, D. (1996). Enhancing segregation studies using GIS. *Computers, Environment, and Urban Systems*. (20): 99–109.
- Wong, D. (1999). Geostatistics as measures of spatial segregation. *Urban Geography*. (20): 635–647.
- Wong, D. (2003). Implementing spatial segregation measures in GIS. *Computers, Environment and Urban Systems*. (27): 53–70.
- Wong, D. (2005). Formulating a General Spatial Segregation Measure. *The Professional Geographer*. 57(2): 285–294.
- Woo, H. (2012). Major “Combination-Patterns” of Residential Segregation Based on Five Dimensions of Segregation: Latent Profile Analysis. Johns Hopkins University PAA Preliminary Draft. Published online.

2

**La desigualdad a través de la movilidad,
el capital social, el acceso al empleo
y la brecha digital**

Altos ejecutivos de grandes empresas en Uruguay

Entre herencia, reconversión y ascenso social

Miguel Serna¹ - Marcia Barbero² - Franco González Mora³

El trabajo estudia un grupo dirigente específico dentro del conjunto de elites económicas constituido por los altos ejecutivos de grandes empresas en el Uruguay. El objetivo del artículo es analizar las trayectorias biográficas de los altos ejecutivos, para comprender los mecanismos de reclutamiento social y el papel de las redes y del capital social en la carrera de alta dirección de empresas. Se presentan resultados a partir de un estudio cualitativo exploratorio basado en métodos biográficos y 15 entrevistas en profundidad realizadas a altos ejecutivos de gerencias estratégicas en 14 empresas y un relevamiento de trayectorias biográficas de 141 altos ejecutivos de las 39 empresas privadas más grandes del Uruguay.

En este trabajo se propone un análisis tipológico para caracterizar el universo de altos ejecutivos de empresas en el país en cuanto a los mecanismos de reclutamiento y las carreras de los altos ejecutivos: la reconversión de clases altas locales en la gestión gerencial, los altos ejecutivos extranjeros del “*governance*” de grupos económicos multinacionales, los gerentes de la empresa, los profesionales universitarios exitosos en la gestión de empresas y finalmente los gerentes empoderados por redes sociales asociativas. Los resultados permiten afirmar la heterogeneidad en la conformación y modo de reclutamiento de los altos ejecutivos de las principales empresas del país, diferenciándose de la tesis de la uniformidad de las elites dirigentes de la literatura clásica.

- 1 Sociólogo, Doctor, Profesor Agregado, Grado 4, Régimen de Dedicación Total en el Departamento de Sociología, FCS, UdelaR. Profesor Agregado de Sociología en Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UdelaR. Investigador Nivel II SNI-ANII. Coordinador del Grupo de investigación Grupos dirigentes y poder en el Uruguay. miguel.serna@cienciassociales.edu.uy
- 2 Socióloga, Magíster en Sociología, Departamento de Sociología, FCS, UdelaR. Profesora Asistente de Sociología, Facultad de Medicina, UdelaR. Profesora Ayudante de Sociología en Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UdelaR. Asistente del Grupo de investigación Grupos dirigentes y poder en el Uruguay. marcia.barbero@gmail.com
- 3 Sociólogo, Maestrando en Demografía y estudios en Población FCS, UdelaR. Profesor Adjunto, Grado 3, en Sociología, Facultad de Medicina, UdelaR. Asistente del Grupo de investigación Grupos dirigentes y poder en el Uruguay. frgonzalezmora@gmail.com

Los managers: intersticios entre el poder económico y la estructura social

La expansión de los procesos de globalización económica y el desarrollo de grandes empresas y grupos empresariales corporativos en las últimas cuatro décadas han fortalecido el poder de las elites económicas transnacionales, reconfigurado la composición de los grupos empresariales y puesto en el debate público y académico el papel de los dirigentes de empresas en dichos procesos.

La literatura académica y pseudoacadémica ha sido muy amplia y diversa, recogiendo diversas hipótesis e interpretaciones sobre la emergencia de nuevas elites especializadas en la dirección de empresas y su repercusión sobre los elencos dirigentes y clases sociales nacionales.

Desde mediados del siglo XX aparecen estudios empíricos que tratan de dar cuenta de los rasgos sociológicos en el reclutamiento social y formación de los elencos de alta dirección de grandes empresas, en los países capitalistas centrales.

Uno de esos estudios, ya clásicos, sobre elites del poder económico en Estados Unidos (Wright Mills, 1987) señalaba que los *altos directivos*, organizadores del sistema de las compañías privadas por acciones, conformaban un tipo social uniforme, con excepcionales ventajas de origen y educación. Eran miembros de clases altas o estrato superior de clases medias (protestantes y blancas), hombres de empresa, directores de empresa familiares, profesionales liberales y directivos de negocios.

Desde otra perspectiva también clásica en los análisis contemporáneos de elites, T. Bottomore (1967) afirmaba que los *managers* no eran un grupo dirigente autónomo, sino que están mezclados con el mundo corporativo de la propiedad y privilegio, y son reclutados predominantemente entre los sectores sociales altos.

F. C. Mougél (1990), en un estudio sobre la elite dirigente en Gran Bretaña entre 1945 y 1987, también muestra evidencias empíricas de la relación entre propiedad y control de la dirección, afirmando que los *gestores-managers (boards)* eran designados y representantes del capital accionista, con una fuerte presencia de la aristocracia y las clases superiores, con alto capital escolar y creciente profesionalización, particularmente provenientes de las Universidades de Oxford y Cambridge.

Otros estudios sobre reclutamiento de altos ejecutivos de empresas han llamado la atención no sólo sobre la influencia del origen social sino también de la reproducción del capital social entre sectores altos. Así pues, Harvey & Maclean (2008) en un estudio comparado de Inglaterra y Francia argumentan la importancia del capital social, entendido como conocimiento personal y confianza en la selección de redes de directores de empresas. Hartman (2000), en otro estudio comparado de altos ejecutivos de grandes empresas en Francia y Alemania, confirma la influencia del origen de clase en ambos países, aunque de modos diversos, en Francia se produce a través de un sistema de instituciones prestigiosas: Escuela Nacional de Administración, Escuela Politécnica y Escuela de Altos Estudios Comerciales, con las credenciales educativas exclusivas para la legitimación de posiciones de

autoridad en las empresas, mientras en Alemania la influencia mayor se producía en la interrelación entre *habitus* de clase y capital social a la hora de la selección de candidatos, donde incidía fuertemente la forma de presentación pública, actitudes, valores y el origen familiar de clase alta.

Sin embargo, no todos los estudios son igual de concluyentes sobre los impactos de los mecanismos de clausura social en los grupos dirigentes de empresas. A modo de ejemplo, en un estudio sobre la influencia de la clase y la raza en elites corporativas en Canadá (Ogmundson, McLaughlin, 1992) se señala que no sólo hay que prestar atención a los mecanismos de clausura social, sino también a los componentes de heterogeneidad dentro de los grupos dirigentes. En este sentido, se critica la tradición de estudios de “porter/clement/olsen” que sólo interpretan la homogeneidad de clase alta, anglosajona y protestante de la elite corporativa canadiense, porque no permite observar los cambios históricos de largo plazo (1950-70), expresados en el ascenso de miembros de clases medias y bajas, y francófonos.

En América Latina los estudios de elites económicas y grupos dirigentes empresariales en décadas recientes son escasos y discontinuos. No obstante, se pueden encontrar antecedentes que abordan la problemática del reclutamiento social y las transformaciones de las elites económicas.

Algunos estudios han centrado su atención en los mecanismos de reproducción de las elites. A modo ilustrativo, un estudio reciente en Chile (Aguilar, 2011) muestra cómo las elites agrarias y tradicionales han desarrollado mecanismos de cierre social construyendo altos círculos sociales exclusivos de estatus, a través de la demarcación de tres tipos de fronteras: el capital económico –particularmente la propiedad de la tierra–, el capital cultural –por medio de la socialización en colegios e instituciones educativas exclusivas, como los pertenecientes a las congregaciones Opus Dei y Legionarios de Cristo–, y el cierre social de frontera moral, referido a representaciones de superioridad moral y modo de vida de sus miembros, produciendo un sentido de pertenencia, honor y prestigio como modo de naturalización de las diferencias sociales. Más allá de las permanencias de las fronteras, el estudio muestra que la reproducción de las elites se produce a través de mecanismos de adaptación, apertura y clausura.

Otros han orientado el análisis hacia los cambios recientes en la composición de los elencos dirigentes. Siguiendo con el caso chileno, algunos estudios mostraron la emergencia de nuevos elencos empresariales desde mediados de la década del setenta, en el marco de una ofensiva conservadora internacional de instituciones financieras y *thinktanks* de orientación liberal. Estos nuevos cuadros dirigentes empresariales fueron socializados y legitimados a partir de instituciones culturales, como la Escuela de Economía de la Universidad Católica de Chile, el Centro de Estudios Públicos creado en 1980 con el soporte de empresas del Grupo Matte, la prensa económica especializada del diario El Mercurio desde 1978, y el Instituto Chileno de Administración Racional de Empresas, espacio de encuentro empresarial y centro capacitación de ejecutivos de empresas con principios de libre empresa privada (Undurraga, 2013).

Desde otras perspectivas, varios estudios se han interrogado sobre las consecuencias y modalidades de internacionalización, transnacionalización y globalización en el reclutamiento y carrera de las elites económicas y su relación con las clases nacionales locales.

W. Carroll (2007), en un análisis de los cambios de la elite corporativa canadiense de los años sesenta a los noventa, sostiene que la formación de una clase transnacional es más bien naciente, y que las redes globales de las corporaciones transnacionales obedecen a las redes nacionales originales. En el estudio constata una capacidad de resiliencia de las relaciones de las elites nacionales para empoderarse en la inserción en redes globales transnacionales.

Según el autor, las posibilidades de expansión de la clase capitalista transnacional está restringida por otros agentes y estructuras, la lógica de acumulación de capital entra en contradicción con los Estados y territorios nacionales, los vínculos transnacionales y los grupos de planeamiento de políticas globales colaboran en la mediación pero no superan dicha contradicción.

El trabajo muestra la importancia de las redes sociales de confianza locales y vinculadas a carreras dentro de las empresas, y diversas modalidades de *amalgamamiento* y articulación de elencos directivos multinacionales en la gestión de empresas corporativas.

Pohlmann y Valarini (2013), en un estudio de Brasil –comparado con Alemania, Corea del Sur y Estados Unidos–, analizan las carreras de altos ejecutivos brasileños discutiendo la hipótesis de la internacionalización de la alta gerencia a través estudios sobre la internacionalización de las carreras de ejecutivos brasileños. Los autores se preguntan acerca de la existencia o no de un nuevo patrón de carrera, basado en reclutamientos, socialización, convergencia de valores y conductas neoliberales, carreras profesionales transnacionales sin fronteras (*boderlesscareer*). Las evidencias empíricas presentadas contrastan esa hipótesis, sosteniendo por el contrario, que la experiencia internacional de formación y gerenciamiento es por corto tiempo, y se vincula a carreras dentro de las empresas y a la trayectoria profesional en el ámbito nacional, afirmando por tanto que se estaría aún en procesos de internacionalización incipientes.

Una interpretación distinta de la misma problemática es presentada por Staples (2006), quien pone en cuestión el tema de la nacionalidad, dado que en sí mismo no muestra o explica cómo los diferentes directores nacionales de grandes empresas contribuyen a la conformación de directorios / *boards* transnacionales y que incrementan los procesos de globalización dentro de las empresas multinacionales, así como su convergencia en redes e instituciones globales como el Foro Económico Mundial.

En Uruguay se pueden también rastrear algunos antecedentes de estudios (Serna, 2013), que focalizan su atención en cambios en la composición de los elencos dirigentes en el campo económico que se van procesando desde los inicios del ciclo neoliberal. Los cambios acelerados en las últimas dos décadas en la estructura eco-

nómica, incrementaron la presencia de capital y empresas transnacionales en la propiedad de la tierra y en las grandes empresas, con la emergencia de nuevos actores y grupos empresariales en la escena nacional. Las transformaciones en el poder económico desencadenan cambios en la composición de las elites empresariales con una creciente importancia del capital transnacional, y de nuevos elencos ejecutivos que se apoyan en una forma de control y gestión profesionalizada de las empresas, en redes globales y nuevas formas de capital social. Estas dinámicas contrastan con los perfiles clásicos de empresarios reclutados por medio del capital familiar y prestigio heredado y la pertenencia a gremiales tradicionales y círculos empresariales exclusivos, con vínculos más directos hacia el gobierno y sin intermediaciones partidarias y políticas tradicionales (Serna, 2014).

Los estudios de reclutamiento y carrera de elites económicas pretenden ser una herramienta de análisis para comprender las relaciones y reconfiguraciones de grupos dirigentes y clases altas locales en períodos de cambio estructural en el poder económico con una creciente incidencia de grupos transnacionales.

En este contexto, el presente trabajo focaliza en el estudio de un grupo dirigente específico dentro del conjunto de elites económicas, constituido por los altos ejecutivos de grandes empresas en el Uruguay. El objetivo del artículo es analizar las trayectorias biográficas de los altos ejecutivos, para comprender los mecanismos de reclutamiento social y el papel de las redes y capital social en las carreras de alta dirección de empresas.

En este sentido, varias preguntas se formularon como orientadoras de la investigación. ¿De dónde provienen y hacia dónde van los altos ejecutivos de grandes empresas en el Uruguay? ¿Cómo son las trayectorias biográficas y carreras de los altos ejecutivos? ¿Cuál es el papel de la formación educativa para el desempeño en puestos de alta dirección? ¿Qué tipo de redes sociales individuales y colectivas tienen influencia en los mecanismos de ingreso a las posiciones de alta dirección y las carreras gerenciales? ¿Cuál es la relación entre carreras gerenciales, globalización y transnacionalización de los elencos de alta dirección?

El método de investigación es un estudio cualitativo exploratorio basado en métodos biográficos y 15 entrevistas en profundidad realizadas a altos ejecutivos de gerencias estratégicas en 14 empresas y un relevamiento de trayectorias biográficas de 141 altos ejecutivos de las 39 empresas privadas más grandes del Uruguay. Las empresas fueron seleccionadas de acuerdo al ingreso económico anual y el número de empleados ocupados, así como la inserción en ramas económicas estratégicas en el desarrollo económico del país en los últimos 10 años, de acuerdo a estadísticas económicas publicadas y datos brindados por informantes calificados. Las técnicas biográficas se basaron en el relevamiento de fuentes de datos múltiples, publicaciones de diverso tipo, libros, balances anuales, prensa escrita, sitios web de las empresas y las personas, redes sociales, encuestas y entrevistas personales. Los registros biográficos se orientaron a identificar a las personas,

sus perfiles sociales de origen, nacionalidad y residencia, la formación escolar, posiciones públicas de destaque y sus trayectorias profesionales y antecedentes de experiencia gerencial.

El objetivo específico del uso de este tipo de método en el trabajo es poder identificar patrones típicos de trayectorias biográficas y construir un análisis tipológico para caracterizar el universo de altos ejecutivos de empresas en el país.

El peso del origen social

Una de la dimensiones relevantes para el reclutamiento y conformación de los elencos directivos señalados en la literatura académica es el análisis del origen social familiar. En este sentido, se identificaron en el estudio tres tipos de reclutamiento de origen de gerentes.

Se puede denominar como *herederos* a un conjunto de altos ejecutivos que hereda la posición social de origen. Se trata de altos ejecutivos provenientes de familias de empresarios, clases propietarias y clases altas tradicionales. Entre ellos, algunos han continuado desempeñándose en cargos directivos en la empresa familiar, mientras que otros, tras la reconversión del patrimonio económico familiar, se han corrido de accionistas de dichas empresas para ahora ocupar puestos gerenciales en empresas transnacionales. En estos casos se trata de empresarios que han transitado un camino desde la propiedad de empresas locales a la gestión de grupo empresarial transnacional, sea en empresas que se asociaron o que fueron compradas por capitales extranjeros. En el siguiente fragmento, el entrevistado narra cómo la empresa familiar se heredó de generación en generación:

...yo soy tercera generación de la familia en la empresa, mi abuelo estuvo vinculado a la empresa como socio y mi padre también, y bueno, a mí digamos que el tema del cuero siempre se charlaba en la mesa de la casa de uno, y bueno, surgió la oportunidad donde me abrieron las puertas a mí también y bueno, mi abuelo cuando yo ingresé a la empresa ya estaba fallecido, este... y bueno, cuando yo estaba ingresando a la empresa mi padre ya a los pocos años se estaba retirando... (Entrevista 11, 01/09/2014).

No obstante, los altos ejecutivos no están exclusiva y predominantemente reclutados de las clases altas propietarias, sino que como estudios previos de otros países señalan, se pueden identificar también otros perfiles de origen.

En otro grupo se pueden identificar a altos ejecutivos provenientes de *sectores de clase media ascendente*. Se trata en su gran mayoría de profesionales de clase media y media alta con una aspiración de prestigio y estatus social de las posiciones gerenciales, vinculadas a la valoración del desempeño de capacidades, logros y méritos individuales, desarrollado por la vía del trabajo y la educación, tal como se expresa en la cita a continuación:

mis viejos este... bueno, yo seguí pasos de ellos porque los dos estudiaban química, los dos eran químicos, mi vieja no había terminado por culpa mía porque ¿viste? nací y se tuvo

que quedar con la carrera sin terminar, mi viejo sí, este... y era una clase media laborante, es decir, mis abuelos... el abuelo materno era tano y laboraba de... empezó como albañil y terminó como director de enseñanza primaria y normal, porque se hizo maestro, después creció, y el otro... claro, ahí... el otro tenía con un hermano una representación de telas, y vendían telas en el país, te estoy hablando de comienzos del 900, 901, de ahí siempre nos quedó a nosotros la cuestión de textiles. (Entrevista 10, 28/08/2014).

Pero no todos los altos ejecutivos exitosos provienen de las clases altas ni de las clases medias. Aunque menos frecuentes que las anteriores, se identifican *carreristas desde abajo*, trayectorias biográficas de ascenso y movilidad social de gerentes provenientes de sectores populares hacia las clases medias y medias altas, con una fuerte valoración del esfuerzo y del sacrificio personal. Las citas que siguen son ilustrativas de este tipo de trayectorias:

[Tanto] mi padre como mi madre, infancias re pobres, y todo lo que tienen fue en base al trabajo de ellos, no arrancaron en cero, arrancaron en menos 10, cualquiera de los dos, este... mi padre sólo hizo tres años de escuela y arrancó a los 10 años porque vivía en una fracción de Colonos en el medio del campo, no había escuela, y a los 12 años el padre lo sacó de la escuela pa' ponerlo a trabajar y mi madre hizo sólo hasta sexto de escuela porque no había más y cuando tuvo de trabajar se fue a trabajar de mucama a Montevideo con 16 años, este... entonces ambos saben lo que es luchar, y fue lo que nos inculcaron a mi hermana y a mí. (Entrevista 2, 23/10/2013).

...yo sacaba la cuenta que si comía un sándwich y viajaba en ómnibus terminaba pagando [para trabajar], entonces iba a pie, iba caminando, salía tempranito para llegar tranquilo y no comía en el trabajo, por supuesto, llegaba a la pensión, porque vivía en pensión yo y comía los fideos famosos. (Entrevista 2, 23/10/2013).

El origen social no parece ser el principal factor de cohesión de estos cuadros dirigentes, por lo que es necesario explorar otros elementos como los mecanismos de reclutamiento y círculos sociales de socialización y de encuentro social.

Mecanismos de reclutamiento y canales de movilidad social

En cuanto a los mecanismos de reclutamiento de las elites empresariales y los canales de movilidad social, se destaca en primer lugar el papel del capital escolar, a través de la asistencia a instituciones educativas de prestigio y la obtención de credenciales y competencias útiles para el desempeño en el ámbito empresarial.

Una de las formas tradicionales de reproducción y selección de dirigentes se encuentra en la asistencia y socialización de ejecutivos en colegios privados exclusivos y de prestigio social. En el estudio aparecieron en forma recurrente la formación en enseñanza primaria y media en colegios tales como el British School, el Christian's, el Monte VI y Los Pilares, pertenecientes a la congregación religiosa del Opus Dei, el colegio católico tradicional de El Seminario y el Ariel de la colectividad judía.

Asimismo, se identifican marcas de estatus y distinción social en los circuitos especializados de la educación superior, particularmente vinculado con el mundo empresarial, tales como el IEEM –Escuela de Negocios de la Universidad de Montevideo–, la Universidad ORT, la realización de posgrados en el exterior (Inglaterra, Estados Unidos, Argentina), así como el importante papel entre los círculos y redes empresariales de la formación de posgrado de Master en Business Administration (MBA).

Los mecanismos de clausura social a través del capital escolar no son tan cerrados como los reseñados en estudios de otros países, no obstante, se pueden identificar formas de segmentación educativa entre los altos directivos de empresas. En el análisis de las trayectorias educativas de los altos ejecutivos se encontró que existe una segmentación educativa progresiva, que no pasa sólo por canales de formación exclusivamente en el ámbito privado, sino también y en forma más frecuente por circuitos combinados, que van desde el sector público hacia el privado (por ejemplo, de la formación de grado en la universidad pública a los posgrados en el ámbito de las universidades privadas) como a la inversa, es decir, desde el privado hacia el público (a modo ilustrativo, de la enseñanza media privada a la universitaria pública).

La influencia del capital escolar no se expresa solamente por el papel de las instituciones educativas y sus diplomas, sino también por las capacidades y *habitus* desarrollados por los agentes. En el campo empresarial aparece recurrentemente una valoración práctica de los saberes aplicados por los directivos en la toma de decisiones y resolución de los problemas de la organización de las empresas.

En varios casos, la llegada a puestos de jerarquía en la empresa se relaciona con la valoración del desempeño y logro individual en la organización. Aquí se aprecia la importancia conjunta tanto de los saberes especializados como de la experiencia práctica y el manejo de las relaciones sociales al interior de las empresas.

Tal como se señaló al inicio, el capital escolar no es el único mecanismo de reclutamiento y selección de los aspirantes a ocupar puestos de dirección en grandes empresas, en tanto el manejo de las relaciones sociales y el capital social cumple un papel relevante en dicho proceso.

Un factor clave que sirve de soporte en las carreras gerenciales para el ascenso hacia la cúspide se encuentra en el papel de las relaciones de confianza que se establecen dentro de las empresas. En buena medida, nos referimos a un grupo particular de “asalariados de confianza”, un grupo dirigente que ocupa posiciones privilegiadas en el control de la fuerza de trabajo y la organización de las empresas pero que está en una relación de dependencia que se sostiene en relaciones sociales de confianza con los propietarios del capital. En ese sentido, las relaciones interpersonales de confianza y las redes sociales pueden servir de capital social (intangible) para potenciar y reclutar candidatos a la hora de seleccionar los cuadros de alta gerencia.

Como ejemplos de relaciones personales de confianza, se pueden mencionar las relaciones sociales de conocimiento personal, las amistades y las relaciones de

parentesco, que parecen así tener un importante papel en el reclutamiento de los altos gerentes.

Otra modalidad de capital social, denominado en diversos estudios como capital asociativo, es la activación o movilización de redes sociales de solidaridad para el reclutamiento o reforzamiento de candidatos y carreras gerenciales.

Este tipo de capital social puede expresarse de formas varias. Una clásica en los estudios de elites económicas son las afinidades entre religión y actividades empresariales. En este estudio se constataron dos tipos de redes sociales de pertenencia religiosa: las congregaciones del catolicismo, en particular la presencia de las corrientes más conservadoras (como la congregación del Opus Dei) y la religión judía. La influencia de estas redes se expresa muchas veces asociada a la socialización de miembros en establecimientos de enseñanza religiosa, algunos de ellos ubicados en barrios tradicionales de clase alta como Carrasco, lo que refuerza el vínculo entre procesos de segmentación educativa y segregación urbana de los sectores medios altos.

Dentro de las empresas estudiadas, una mención específica merecen las empresas cuyo origen o misión fundacional se vincula al espíritu o filosofía cooperativa, y que han tenido una participación significativa en el país en algunos sectores económicos en particular. En este tipo de empresa la valoración del trabajo colectivo y de las relaciones de solidaridad social entre los miembros son considerados como capital humano, soporte fundamental y parte del patrimonio intangible de la organización. La reproducción de las relaciones de solidaridad (parentesco, amistad, conocimiento y confianza interpersonal) entre los miembros es parte de la cultura organizacional, y permea los mecanismos de reclutamiento y selección en las carreras gerenciales.

El campo político puede parecer como un mundo aparentemente lejano de la administración de empresas, no obstante, en la alta gerencia se pueden encontrar nexos entre las jerarquías del campo empresarial y la política. En varios casos se encontraron antecedentes familiares directos (padres, tíos, abuelos) en altos cargos públicos del parlamento nacional o del gabinete de gobierno, así como contacto y conocimiento personal con líderes de los grandes partidos políticos.

Las marcas del ascenso social: patrimonio y estatus

En la conformación de los directivos como grupo social también pueden mencionarse algunos mecanismos de distinción social. El ascenso social de los altos ejecutivos se manifiesta en la emulación de los estilos de vida urbano de clases altas y medias altas. Como ejemplo de ello, se puede mencionar la residencia en viviendas ubicadas en zonas identificadas predominantemente con sectores socialmente privilegiados o de clase alta. En Montevideo se destaca la elección de casas para vivienda en el tradicional y emblemático barrio de clase alta de Carrasco. O también la búsqueda de residencia en el barrio de Punta Carretas, codiciado punto de la ciudad y privilegiado en el mercado inmobiliario de Montevideo. A la lista de lugares predilectos entre los dirigentes de empresas se agregan nuevas formas de segregación urbana y estilos

de vida exclusivos entre sectores sociales medios y altos, como ser la formación de barrios privados en el área metropolitana de la ciudad, o las casas de campo con alto valor de patrimonio cultural.

Al lugar de residencia habitual, se suma la emulación de las aspiraciones de estilos de vida asociados a los sectores sociales altos. El ascenso en la escala de posiciones jerárquicas en las empresas permite acceder a niveles más elevados de ingreso económico y oportunidades de capturar rentas y capitalizar patrimonio. La mejora de oportunidades de acceso a fuentes de riqueza económica y poder plutocrático a través del mundo del trabajo, entre los sectores medios y medios altos va acompañado frecuentemente del incremento de las aspiraciones sociales de reconocimiento de estatus y símbolos de distinción social en las actividades sociales fuera del mundo del trabajo y en el uso del tiempo libre.

Una de las actividades sociales más frecuentes en el uso del tiempo libre es el deporte. En este sentido, se encontró que buena parte de los ejecutivos de empresas practica algún deporte asociado a círculos y clubes sociales "exclusivos". Entre los más tradicionales, se encuentran los deportes tales como equitación, tenis, golf, deportes náuticos, *rugby*; entre los más recientes, se mencionan deportes extremos o de aventura.

Otro de los patrones en cuanto al uso del tiempo libre es la elección de lugares de verano, de descanso y los viajes turísticos. Entre los primeros, un lugar que continúa siendo símbolo de estatus y pertenencia social entre sectores medios y altos es Punta del Este como lugar de veraneo. Además de la residencia de veraneo, la expansión de la industria del turismo ha extendido las aspiraciones de consumo hacia los viajes al exterior, tanto en frecuencia y diversidad de los lugares de destino, como de la expansión de los consumos vinculados a los viajes. En muchos casos se trata de viajes familiares, aunque muchas veces se combinan la movilidad de viajes de negocios con placer y turismo, esto se da tanto en los viajes regulares al interior del país, como al exterior. Los destinos de los viajes al exterior son variados, desde Estados Unidos, Europa e incluso América Latina; en muchos casos no se trata sólo del destino, sino también de la frecuencia e intensidad de los viajes.

¿Carreras gerenciales globales en un mundo empresarial multinacional?

Una dimensión más a incorporar para comprender los mecanismos de reclutamiento y conformación de los cuadros directivos de empresas es el análisis del grado y la forma de internacionalización de las carreras de alta gerencia.

A pesar de que el Uruguay es una economía de escala pequeña, la presencia y mantenimiento del predominio de elencos directivos locales en el control y dirección de las empresas abonarían las hipótesis previamente reseñadas de varios estudios en diferentes países, respecto a que los procesos de globalización y desarrollo de clases capitalistas transnacionales no sustituirían los grupos dirigentes locales, sino que más

bien se produciría un *amalgamiento* de elencos dirigentes e intereses estratégicos globales de las empresas.

De las 39 empresas estudiadas, 19 son empresas privadas de capital accionario nacional, dos son empresas privadas nacionales asociadas con capitales extranjeros y 18 empresas pertenecientes a capitales multinacionales. No obstante, el análisis de la nacionalidad de origen de los altos ejecutivos muestra un predominio notorio de los nacionales en los cargos de alta gerencia. El 82% de los altos ejecutivos estudiados son uruguayos. También es interesante observar que, entre los ejecutivos extranjeros, el 60% son de países de la región de América del Sur.

Además, en el caso de los gerentes extranjeros no se trata de gerentes transnacionales en carreras globales que van pasando por diferentes empresas de distintos países de acuerdo a las oportunidades y elecciones personales, sino que en general se trata de ejecutivos cuya nacionalidad está vinculada a la nacionalidad de los socios accionarios y las empresas de origen. Del análisis de seguimiento de las trayectorias gerenciales, se podría sugerir la hipótesis de que, aun en los grupos multinacionales, el reclutamiento de los altos ejecutivos no se realiza de *managers* con carreras globales, sino de directivos vinculados a los grupos empresariales de origen. En esta línea interpretativa, las experiencias de transnacionalización de las prácticas de gestión empresarial de los altos ejecutivos está vinculada a las estrategias de internacionalización de los grupos empresariales y la integración multinacional con otros equipos de dirección.

Cuadro 1. Nacionalidad de los altos ejecutivos de las empresas más grandes del país

Nacionalidad altos ejecutivos	Frecuencia	Porcentaje
Uruguay	116	82,3
Resto de América del Sur	14	9,9
América del Norte	3	2,1
Europa	7	5,0
S/dato	1	0,7
Total	141	100

Fuente: elaboración propia en base a procesamientos de la base de datos de altos ejecutivos, 2015.

Reconversión y movilidad social de los grupos empresariales dirigentes

El trabajo buscó abordar un segmento de los grupos dirigentes empresariales, que se encuentran en puntos nodales de dirección y control de la organización del poder económico. Los altos ejecutivos de grandes empresas se desempeñan en posiciones y relaciones intersticiales del poder económico y estructura social, entre las clases

propietarias de riqueza económica y sectores de clases medias, entre los ámbitos transnacionales y locales.

Desde el punto de vista del reclutamiento social, estos grupos dirigentes están compuestos con un predominio de segmentos provenientes de las altas clases medias, una parte de la reconversión de clases propietarias domésticas y también de movilidad social ascendente de miembros de clases medias y bajas.

El estudio cualitativo de caso, más allá de sus limitaciones empíricas por tratarse de un pequeño grupo dirigente, buscó construir una tipología de mecanismos de reclutamiento y carrera de altos ejecutivos, que se sintetiza a continuación.

En primer lugar, se identifica un grupo de directivos que provienen de la reconversión de clases altas locales en la gestión gerencial. Se trata de empresarios que transitan un camino desde la propiedad hacia la gestión de las empresas, es decir, de accionistas a altos gerentes de grupos multinacionales. Integran este grupo personas emprendedoras de negocios que ven en los puestos de alta gerencia una oportunidad de mantenerse en puestos de dirección de empresas locales pero al mismo tiempo de ampliar su esfera de control del ámbito nacional al internacional.

En segundo término, se encuentran los altos ejecutivos extranjeros del “*governance*” de grupos económicos multinacionales, *managers* directamente vinculados a los círculos íntimos del poder económico corporativo multinacional y que responden directamente a los intereses de propiedad de los socios accionarios.

En tercer lugar, se reconocen a los gerentes de la empresa, personas que ascienden en la escala jerárquica por su involucramiento y alto compromiso con la empresa, donde a partir de su propio desempeño de trabajo tejen relaciones de confianza interpersonal que les permiten pasar a los puestos de dirección.

En cuarto término, se identifican los profesionales universitarios exitosos en la gestión de empresas, que acceden a puestos de dirección por medio de la aplicación de conocimientos especializados en la resolución de problemas complejos y toma de decisiones en momentos críticos de cambio organizacional en áreas estratégicas de las empresas.

Por último, se encuentran los gerentes empoderados por redes sociales asociativas: se trata de postulantes que representan directamente a colectivos y redes sociales vinculadas a la actividad de la empresa.

Los hallazgos dan cuenta de la heterogeneidad en la conformación y modo de reclutamiento de los altos ejecutivos de las principales empresas del país, diferenciándose de la tesis de la uniformidad de las elites dirigentes de la literatura clásica. El caso de estudio muestra la presencia de mecanismos de clausura y de movilidad entre los altos ejecutivos, de procesos de adaptación y reconversión de dirigentes de empresas, que provienen de condiciones sociales de origen y trayectorias diversas, que se entrelazan en lugares comunes de formación educativa y actividades de redes colectivas de capital social y cultural local. Se encuentran pues desde individuos provenientes

de las antiguas clases propietarias y altas locales que se reconvierten en puestos de alta gestión en ejecutivos de empresas multinacionales globales, pasando por egresados universitarios de sectores medios que ascendieron por medio del desempeño y *expertise* profesional en el campo de administración de empresas, hasta individuos que hicieron sus carreras basadas en el desarrollo de aprendizajes de competencias, conocimientos prácticos y técnicos y relaciones de confianza interpersonal dentro de las empresas locales.

En la selección de altos ejecutivos debe considerarse el importante papel de las estrategias y prácticas de reproducción del capital social y cultural, que contribuyen a la formación de mecanismos de clausura social y círculos íntimos interpersonales en las posiciones de privilegio en el espacio social. En particular, se destaca la formación y socialización en centros educativos exclusivos de prestigio que combinan estatus económico y escolar, así como la socialización en circuitos empresariales exclusivos. A ello se agrega la reproducción de patrones de clase alta en el uso del tiempo libre y en la reproducción de un estilo de vida propio.

La hipótesis de la creciente internacionalización de los elencos dirigentes y transnacionalización de las carreras gerenciales debería al menos relativizarse para el caso uruguayo. Por un lado, porque el capital familiar y social continúa jugando un importante papel en el reclutamiento de los empresarios en la cúspide de las empresas. Por otro lado, porque en algunos casos se da un proceso de reconversión de los empresarios nacionales, que pasan a ser directores o gerentes de las empresas, con un importante rol en cuanto a la gestión, pero que ya no detentan la propiedad de las mismas, ahora en manos de grupos transnacionales. Además del origen social, es importante incorporar en el análisis el papel de los círculos íntimos de la relaciones interpersonales, así como la activación de formas de capital cultural y social (capital escolar, social, cultural, político) en espacios locales en la selección y formación de los elencos de alta gerencia, la conformación de los grupos dirigentes locales y el *amalgamiento* con los grupos empresariales multinacionales.

Bibliografía

- Aguiar, Omar (2011). Dinero, educación y moral: el cierre social de la élite tradicional chilena. En: Alfredo Joignant & Pedro Guell (editores). *Notables, tecnócratas y mandarines: elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Bottomore, Tom (1967). *Elites and Society*. New York: Routledge.
- Carroll, William K. (2007). From canadian corporate elite to transnational capitalist class: transitions in the organization of corporate power. *Canadian Review of Sociology & Anthropology*, RCSA, 33,1, 265-285.

- Hartman, Michael (2000). Class-specific habitus and the social reproduction of the business elite in Germany and France. *The sociological Review*. Blackwell Publishers Oxford-Maiden, 241-261.
- Harvey, Charles & Maclean, Mairi (2008). Capital theory and the dynamics of elite business networks in Britain and France. *The Editorial Board of The sociological Review*. Section 2 Money, finance and business elites: dynamics and outcomes. Oxford: Hackwell Publishing, 103-120.
- Mougel, François-Charles (1990). *Elites etsysteme de pouvoir en Grande-Bretagne 1945-1987*. Bordeaux: Presses Universitaires de Bordeaux.
- Ogmundson, R.; McLaughlin, J. (1992). Trends in the ethnic origins of canadian elites: the decline of the BRITS? *Canadian Review Sociology & Anthopology*, 29(2).
- Pohlmann, Markus; Valarini, Elizângela (2013). Elite econômica no Brasil. Discussões acerca da internacionalização da carreira de executivos brasileiros. *Revista de Sociologia e Política* V. 21. Nº 47: 39 - 53, setiembre, Curitiba.
- Serna, Miguel (2014). Empresarios y gobierno en el giro a la izquierda en Uruguay: ¿paradójicas convivencias? En: Marcelo Boado (org) *El Uruguay desde la sociología XII*. Volumen 12, 365 – 378. Montevideo: Departamento de Sociología, UdelaR.
- Serna, Miguel (2013). Globalización, cambios en la estructura de poder y nuevas elites empresariales: una mirada comparada de Uruguay. *Revista de Sociologia e Política*. V. 21. Nº 46: 93 – 103.
- Staples, Clifford L. (2006). Board Interlocks and the study of the transnational capitalist class. *Journal of World-Systems Research*, XII, 2: 309-319. Decembre.
- Undurraga, Tomás (2013). Instrucción, indulgencia y justificación: los circuitos culturales del capitalismo chileno. En José Ossandón, Eugenio Tironi (eds.). *La empresa chilena después de Friedman*. Santiago de Chile: Editorial Universidad Diego Portales.
- Wright Mills, Charles (1987). *La elite del poder*. México: Editorial FCE.

Anexo

Listado de entrevistas realizadas

Cargo	Tipo de empresa	Sector de actividad
Gerente comercial	Multinacional	Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.
Gerente administración y finanzas	Multinacional	Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.
Gerente general	Privada nacional	Actividades de servicio secundario de transporte por vía acuática.
CEO (Chief Executive Officer) o Director ejecutivo	Multinacional	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas no clasificadas precedentemente [servicios prestados a empresas: logística y distribución portuaria].
Gerente general	Privada nacional	Matanza de ganado y otros animales (excepto aves) conservación y preparación de sus carnes.
Gerente relaciones institucionales	Multinacional	Comercio al por menor en almacenes no especializados, con surtidos compuestos principalmente de alimentos, bebidas y tabaco.
Director de finanzas	Multinacional	Actividades de alojamiento en hoteles.
Gerente administración y finanzas	Multinacional	Forestación y otras actividades relacionadas a la forestación.
Gerente general	Multinacional	Forestación y otras actividades relacionadas a la forestación.
Gerente estrategia comercial	Multinacional	Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas.
Director	Multinacional	Elaboración de bebidas malteadas y de malta.
Director	Privada nacional	Curtido y adobo de cueros; adobo y teñido de pieles.
Gerente general	Privada nacional	Transporte terrestre de pasajeros del área urbana, suburbana o metropolitana.
Gerente general	Privada nacional	Forestación y otras actividades relacionadas a la forestación.
Presidente	Privada nacional	Explotación agropecuaria mixta.

Fluidez social en el Uruguay contemporáneo y progresista

*Marcelo Boado*¹

El presente trabajo es un nuevo avance del proyecto “50 años de movilidad social en el Uruguay”², que tiene por fin generar un panorama de largo plazo sobre la movilidad social en el Uruguay integrando las encuestas de 1959, 1996 y 2010 para la ciudad de Montevideo, y las de 2000 y 2012 para las ciudades de Maldonado y Salto. El foco del análisis se centra en un contraste de modelos de exploración de la movilidad social en Montevideo y las ciudades de Maldonado y Salto reunidas. Se utilizan los resultados de las dos últimas series de muestras realizadas por el autor en 1996-2000 y 2010-2012, sobre la Población Económicamente Activa (PEA) de ambos sexos y mayores de 18 años³. Se aplican varias hipótesis clásicas sobre movilidad social a nivel internacional y se compara con conclusiones de los trabajos precedentes del autor. El foco de la discusión atiende a examinar si la movilidad social ha sido creciente o decreciente, dado el proceso de desarrollo que triplicó el Producto Interno Bruto a precios corrientes en el país en diez años.

Las hipótesis en el análisis de movilidad social

El análisis de contraste de las encuestas opone dos períodos históricamente diferentes, pero como lo que se trata de ver es la estabilidad de la herencia y movilidad, en definitiva, de la asociación entre las variables, se cumplirá siguiendo una secuencia de modelos usuales y teóricamente relevantes para este tipo de estudios.

Las referencias usuales sobre movilidad y herencia social en la literatura en el Uruguay no ayudan mucho, porque se refieren a la movilidad estructural y a su tamaño,

1 Doctor en Sociología por el Instituto Universitario de Pesquisas do Rio de Janeiro (IUPeRJ). Profesor Titular, Grado 5, en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay. mrbmsoc2001@yahoo.com.ar

2 Este trabajo se inscribe dentro de las actividades que desarrolla el Grupo de Investigación CSIC “Transiciones Educación Trabajo (TET)”, que estudia el fenómeno de la movilidad social y la desigualdad de oportunidades en perspectivas transversal y longitudinal, con múltiples metodologías.

3 Las encuestas fueron financiadas en 1996 por la Junta Nacional de Empleo (JUNAE), hoy transformada en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) y la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República (CSIC-UdelaR), en 2010.

y por definición la movilidad estructural está congelada en las tablas de movilidad que aquí se aplicarán, por ende no es un buen criterio para orientar el análisis (Goldthorpe, 1987). En consecuencia, vamos a recuperar dos tipos de insumos para la orientación de este trabajo: las hipótesis clásicas sobre la movilidad social que impulsaron Goldthorpe y Erikson, y otros autores como Goodman y Hout, y las conclusiones a las que arribó Boado en 2014, en su análisis de la movilidad social entre hombres y mujeres en Montevideo entre 1996 y 2010.

Duncan en 1967 y Goldthorpe en 1987, en sus clásicos trabajos sobre movilidad y estratificación social, señalaban que la importancia de estudiar la movilidad y herencia social sobre la base de requerir datos biográficos, permitía conocer el sustento mismo de la desigualdad social en la estructura de la sociedad contemporánea. En pocas palabras, conocer cómo era la desigualdad social era saber cómo los entrevistados estaban determinados por sus experiencias y trayectorias. Este enfoque en los años setenta y ochenta del siglo XX condujo a la distinción –que Erikson y Goldthorpe consagraron–, entre movilidad absoluta y movilidad relativa. La movilidad absoluta reflejaba los resultados históricos de la desigualdad social observados en la muestra. La movilidad relativa refería a la desigualdad social relativa entre los entrevistados, medida en la estructura asociativa de los datos. Las diferencias conceptuales no son menores, en tanto nunca pudo observarse una convergencia hacia el tamaño de las clases, o hacia la magnitud de los movimientos entre las clases, como pronosticaron Lipset, Bendix y Zetterberg; mientras que sí ha podido observarse que, en ciertos países y períodos, como mostraron Erikson y Goldthorpe, la estructura de los datos que permite medir la asociación es estable y duradera. Es decir, para medir cuánto de la desigualdad social modela la sociedad es necesario examinar a fondo la asociación en los datos y no sólo la distribución empírica.

El núcleo de la discusión clásica sobre movilidad y herencia social, que procuraremos sintetizar a continuación, hoy en día se ha transformado en el protocolo de análisis de los datos, gracias al desarrollo de la informática y la estadística. En consecuencia, expondremos este protocolo de aplicación de hipótesis en secuencia para que resulte claro el análisis y las conclusiones.

Glass (1963) dio el primer paso en esa dirección, en su examen de la movilidad y herencia social en Gran Bretaña, cuando con su equipo acuñó el concepto de “movilidad perfecta” como identidad con el concepto de independencia estadística en una tabla bivariada entre datos de clase social del entrevistado y de su padre cuando él tenía 15 años de edad. La “movilidad perfecta” recuperaba de la estadística para la sociología, el no condicionamiento recíproco de dos atributos, identificándolo con el no condicionamiento social de las clases de origen y destino. No en vano, hasta el día de hoy todos los trabajos, y hasta programas de cómputo, sitúan como línea basal el modelo de independencia.

El punto es que la movilidad perfecta, en todas las encuestas que se sucedieron desde entonces, como hipótesis, nunca se observó en los datos. En consecuen-

cia Goodman (1965) inició un camino de cuestionamiento de la movilidad perfecta, que condujo no sólo a su revisión, sino a la creación de un método de análisis nuevo, como los modelos loglineares. Goodman introdujo el concepto de cuasi independencia o pseudo independencia, atendiendo a que la herencia era tan importante en las muestras que no podía ignorarse su efecto sobre la movilidad esperada. Así, desarrolló un método para considerar la movilidad social sólo en aquellas regiones de la tabla bivariada donde puede ocurrir, y le denominó: la movilidad cuasi perfecta. La idea es sencilla, aunque es matemáticamente compleja, se trata de calcular una distribución de valores esperados, tal que fuera de las celdas de la herencia (diagonal principal) tenga lugar la movilidad social. En caso que el modelo ajustara a los datos, los efectos del origen social no serían suficientemente fuertes como para condicionar los destinos sociales logrados más allá de la propia herencia; y en el caso de no ajustar, lo contrario, sí habría un efecto del origen más allá de la herencia. En el presente hay varias adaptaciones de esta propuesta de Goodman para el análisis, el modelo de cuasi independencia de patrón homogéneo (todos los orígenes sociales afectan de igual modo), y el modelo de cuasi independencia de patrón desigual (cada uno de los orígenes sociales afectan de diferente modo). Hout (1983), ampliando la aplicación del método, aportó los efectos de las esquinas de la tabla, como aproximación a reconocer del efecto de circuitos de movilidad de corta distancia, propios de la cumbre y de la base social. Otros autores reconocieron la importancia de completar las dos diagonales secundarias en el análisis de la movilidad cuasi perfecta con el fin de medir si efectivamente controlada la corta distancia entre todas las clases contiguas, tenía lugar la movilidad sin condicionamientos (Hauser, 1977).

Ulteriores avances de Goodman (1984) contribuyeron a desarrollar el análisis loglineal para la movilidad social tomando en cuenta variables latentes. En este caso hay dos caminos diferentes, uno trata de ponderar las distancias entre las clases, y otro las distancias entre las celdas. Un camino señala que las clases sociales, o categorías, no están desordenadas, sino que están ordenadas, y a distancias entre sí, que pueden ser constantes (siempre a la mínima unidad de distancia), o dispares (siempre a desiguales unidades de distancia). La proposición es relevante porque obliga a medir la asociación teniendo en cuenta que las clases están a una distancia recíproca y constante, o, que hay clases más cercanas o más distantes unas de otras. La noción de clase social se carga entonces de orden y distancia, lo que ya confiere a los movimientos otra veracidad. Estos son los modelos llamados en la literatura usual: “efecto fila”, “efecto columna”, “efecto línea por línea”, “efectos fila y columna aditivos”, “efectos fila y columna multiplicativos”. El otro camino, también reconoce las clases ordenadas, pero pone el énfasis en los recorridos, estableciendo fronteras entre las clases. No importa en este caso la distancia entre las clases, sino la cantidad y tipo de frontera que fue necesario cruzar para moverse de clase social. Este es el modelo “cruces” o “fronteras”. Es otro modelo pertinente según sean los énfasis teóricos con los que se aprecie el tenor de la desigualdad social, en tanto se reconoce que no es lo mismo ir desde una clase a otra.

Hay otro avance más específico, no siempre aplicable en movilidad, pero sí en otras disciplinas, que contempla la reciprocidad de movimientos entre las clases sociales, son los modelos de simetría y cuasisimetría. Ellos implicarían una movilidad de intercambio simétrica o casi simétrica, dejando libre la herencia, donde van tantos como vienen en todas las direcciones reconocidas.

A Erikson y Goldthorpe (1993) en primer lugar les preocupó la estabilidad temporal del modelo de movilidad y herencia, lo cual ampliaba la interrogante sobre el condicionamiento de destinos sociales por parte de los orígenes a un contraste entre las generaciones presentes en la muestra. ¿Tenían todas las generaciones el mismo patrón asociativo de orígenes y destinos? ¿Experimentaban los más jóvenes el mismo nivel de desigualdad de oportunidades que los más viejos? Si bien la primera enunciación de esto correspondió a Featherman, Jones y Hauser (1977) –de ahí su denominación como tesis FJH–, fueron Erikson y Goldthorpe los que situaron y comprobaron el problema, y le dieron una solución. Mientras los trabajos de Featherman, Jones y Hauser refirieron sólo a Estados Unidos y Australia, Erikson y Goldthorpe aplicaron la hipótesis a todas las bases de datos que les resultó posible reunir en su proyecto CASMIN en los años ochenta. Lo que incluyó datos europeos, asiáticos y norteamericanos. La conclusión de Erikson y Goldthorpe jaqueó la noción de modelos diferentes de desigualdad y movilidad social, entre Europa y Estados Unidos principalmente. La hipótesis de la fluidez constante (CnSF), se volvió un ingrediente infaltable de cualquier análisis de la movilidad social, junto a los contenidos señalados anteriormente. La hipótesis sostiene que, más allá de la movilidad y herencia observables, hay un patrón asociativo constante entre las clases de origen y destino a través de las generaciones que integran la población, que señala la potencia de la desigualdad de clases existente. La exploración de esta hipótesis entre los países observados no se sostuvo en todos sus términos, y dio lugar a la formulación del modelo de diferencias uniformes entre las generaciones (Unidiff), que es un modelo que busca mostrar que, pese a que los coeficientes de asociación no sean iguales, es posible esperar que exista un patrón o secuencia creciente (o decreciente), ligera y no muy pronunciada, entre los coeficientes de asociación de las generaciones incluidas. Se le llama también modelo de “capas”, porque una generación es una capa contigua a la precedente. Se toma a la generación más joven como base de comparación de las diferencias entre todas. Así puede verse si las pequeñas diferencias que afectan a CnSF crecen o decrecen en el tiempo.

Pero además postularon su propia versión de los efectos latentes entre las celdas de la tabla. Para lo cual, en primer lugar, Erikson y Goldthorpe reafirmaron que su esquema de clases sociales (EGP) no era una escala, ni podrían reconocerse variables latentes a las categorías construidas. En segundo lugar, se interesaron en las relaciones propias entre las clases en la tabla de movilidad, proponiendo una versión alternativa a la impulsada por Goodman y sus colaboradores. Y lo denominaron modelo “Core”, o núcleo, de la movilidad. Para ello reconocieron que estaban presentes tras las clases: la herencia, las fronteras de clase social, las fronteras sectoriales y técnicas entre lo urbano y lo rural, y lo que, débilmente, definieron como afinidades. Si bien re-

chazaron las características de ordinalidad, secuencialidad, distancias y simetrías, de los enfoques de clases estratificadas, aprovecharon los avances conceptuales y técnicos para capturar complejidad en la formulación de un modelo de funcionamiento de la reproducción de la desigualdad. No era posible desconocer la cuasi independencia, porque era notoria la influencia de la herencia social sobre las chances de movilidad. Pero, en lugar de usar una variable para cada clase social, como hizo Goodman en la cuasi independencia diferencial, ellos propusieron una secuencia de tres variables para capturar la intensidad de la herencia, una para todos los orígenes por igual, otra para algunos, y otra sólo para los propietarios rurales. Tampoco era posible desconocer el aporte de los modelos de cruces, entonces, lo que denominaron jerarquización recogió las fronteras que pueden enfrentar los movimientos entre las clases. Para ello usaron dos variables que reflejaron por un lado bloqueos entre lo manual y no manual, y por otro, entre lo urbano y lo rural. Un tercer aspecto fue la importancia específica de la frontera sectorial entre lo urbano y lo rural. Y un cuarto aspecto fueron las afinidades –que preferimos llamarlas afinidades/oposiciones–, que señalan fenómenos empíricos de peso propio, que puntualizan, por un lado, la baja probabilidad de ocurrencia de movimientos recíprocos entre la cumbre social y las clases menos favorecidas, y por otro lado, el reconocimiento de la movilidad de corta distancia, que revela, como anticipaba Hout, una circulación sostenida y de corta distancia entre las clases medias y altas, y otra entre las clases bajas.

En conclusión, como podemos ver, existe un cuerpo teórico convergente que permite explorar de manera secuencial la situación de cualquier país.

Sobre Uruguay, Boado (2009; 2014; 2015) desarrolló la aplicación de varios de estos modelos para contrastar la movilidad y herencia social de hombres y mujeres de Montevideo entre 2000 y 2010. Sus conclusiones destacaron varias cosas. En primer lugar, hacia 2000 se observó que hombres y mujeres tenían diferentes modelos de movilidad y herencia social, por lo que, como recomendaron Abbot y Payne (1991) era conveniente examinarlos por separado. Se veía que las mujeres eran más propensas a la movilidad que los hombres, pero que tenían menores chances de heredar ciertas posiciones de clase. En segundo lugar, entre 2000 y 2010, la movilidad absoluta creció en general, como consecuencia de los cambios económicos que se gestaron desde 2005 en adelante; pero en especial creció para los hombres en mayor medida que para las mujeres. Esto sostuvo varias consecuencias, por un lado una tendencia a la convergencia entre hombres y mujeres respecto de los modelos de movilidad y herencia social, y por otro lado un estiramiento compartido entre ambos sexos, de la desigualdad entre las clases. En tercer lugar, por primera vez se aplicó el modelo “Core” a datos uruguayos, aunque en una versión reducida, porque que se trató de una muestra urbana, así que se omitieron todas las variables que tenían relevancia para las posiciones rurales o para el intercambio o bloqueo de flujos con el sector agrícola. La aplicación de esta versión del modelo “Core”, resultó satisfactoria en ajuste y parsimonia. La herencia demostró su importancia, en particular con el papel de la clase de servicio. La afinidad positiva mostró que hay circuitos en la movilidad de corta

distancia, especialmente significativos. Las distancias reflejadas por las variables de jerarquía fueron particularmente eficaces en el nivel que remarca la dificultad del salto entre las clases extremas, es decir I+II y V+VI y VIIa, ya para acceder como para salir. Esto es importante porque de la manera que lo propone el modelo "Core" se sustantiva una nueva forma de estudiar la movilidad.

En consecuencia, este artículo añade un examen de los datos de Montevideo y de los datos del Interior, y permite contrastar entre regiones, sexos, y años de observación, las tendencias de los patrones asociativos. Esto supone varios pasos. Primero, examinar la estabilidad en la secuencia de los modelos CnSF y Unidiff por años, sexos y regiones, para medir los cambios o las inercias. Y luego bucear en los contrastes de modelos que se describieron arriba, desde la cuasi independencia hasta el modelo "Core", en cada uno de los contextos.

La importancia de esto es sensible, se están comparando muestras del período de gobierno progresista con muestras del período histórico previo, y la interrogante es clara: ¿los cambios históricos ya constatados en las distribuciones empíricas revirtieron el patrón de la movilidad, o la fluidez es constante?

Métodos e instrumentos

El presente estudio usó dos secuencias de encuestas representativas de la población económicamente activa de ambos sexos, mayor de 18 años, de la ciudad de Montevideo y de las ciudades de Maldonado y Salto reunidas. En Montevideo, se alcanzaron 845 casos en 1996 y 2021 casos en 2010, y para las ciudades de Maldonado y Salto reunidas, fueron 1027 casos en 2000 y 1123 casos en 2012. Las muestras fueron siempre estratificadas y polietápicas, con afijación proporcional al tamaño de las secciones censales de las ciudades, pero independientes entre sí. Se aplicaron en cada oleada los mismos formularios y, si bien hay una secuencia de mejoría de los mismos, las preguntas que interesan a este trabajo fueron las mismas en cada relevamiento y formuladas de la misma forma.

Se adoptó la escala EGP (Erikson, Goldthorpe, Portocarero), que es ampliamente preferida en numerosos estudios internacionales comparativos. La elaboración de las categorías de clases sociales de esquema EGP siguió los algoritmos de Hendriks y Ganzeboom, disponibles en internet, e incorporó los ajustes necesarios a nuestras realidades⁴. Con estos criterios se reprocesaron los datos de las encuestas de 1996 a 2012.

4 La posición de clase surge de combinar nombre de la ocupación al momento de la entrevista según diccionario ISCO88 de la Organización Internacional del trabajo (OIT), más condición de supervisión de trabajo ajeno, más el tipo de relación laboral, según los algoritmos de Hendricks y Ganzeboom, más correcciones adaptadas a la realidad de este continente, consensuadas por el colectivo de autores del libro. Para los desempleados se consideró la última ocupación desempeñada antes de la encuesta.

Para este trabajo, siguiendo la recomendación de sus creadores, las 11 clases se agruparon en 7 clases: I+II, IIIa+IIIb, IVa+IVb, IVc, V+VI, VIIa, VIIb. Pero, dado que el diseño de relevamiento, tanto en 1996/2000 como en 2010, extrajo solamente muestras de la PEA urbana mayor de 18 años y con experiencia laboral de las ciudades mencionadas, y se halló en cada muestra sólo 1% de posiciones sociales actuales en ocupaciones rurales, en consecuencia los análisis que siguen excluyeron todos los casos que reportaron orígenes y destinos en clases sociales de tipo rural. Lo cual alcanzó un 8,5% del total de los casos en la secuencia de muestras, y por ende sólo se utilizaron las clases I+II, IIIa+IIIb, IVa+IVb, V+VI, y VIIa. La plausibilidad de su utilidad para medir las clases ya fue desarrollada en Boado (2014), se recomienda consultar por cualquier detalle sobre pruebas de varianza y demás.

Resultados

Los resultados que se presentan a continuación se agrupan en dos partes: una refiere a los modelos de fluidez, y la otra a los modelos de movilidad y herencia en cada ciudad.

Tendencias en la fluidez

En la primera parte, los modelos generales de fluidez apuntan básicamente a las tendencias de las pautas de asociación, entre años de relevamiento para cada sexo en cada región, entre regiones para cada sexo en cada año, y entre sexos para cada año en cada región.

Como son modelos loglineares multivariados, el punto de partida en las tablas es el modelo de independencia condicional, sigue el modelo de fluidez constante (CnSF) y finaliza el modelo de diferencias uniformes (Unidiff). Debe atenderse en cada caso a las variaciones observables en las bondades de ajuste, según valores “p” y grados de libertad. En la última fila de cada panel se leen los coeficientes “phi” que indican la tendencia intergeneracional de la asociación escalada siempre en la categoría más joven, o en el año de observación más lejano a hoy, o en uno de los dos sexos.

En la tabla 1, en el panel sobre Montevideo se advierte que los modelos CnSF y Unidiff ajustan a los datos. La base de comparación es el año 2000, así el modelo Unidiff sugiere que para las mujeres entre 2000 y 2010 la fluidez se redujo, incrementándose la desigualdad. Por su parte, para los hombres la fluidez se incrementó y se redujo la desigualdad entre ellos. En el panel sobre el Interior se advierte nuevamente que los dos modelos son plausibles, y que para ambos sexos aumentó la fluidez. En resumen, los hombres en ambos contextos resultaron con mayor fluidez, es decir más movilidad entre 2000 y 2010; por su parte, de 2000 a 2010, las mujeres de Montevideo incrementaron su herencia y disminuyeron su movilidad, mientras que las del Interior incrementaron la movilidad.

Tabla 1. Modelos de fluidez por área y sexo entre años

	Mujeres 2000-2010			Hombres 2000-2010		
Montevideo	G	GI	P	G	GI	P
Independencia	196,50	32	0	297,50	32	0,000
CNSF	17,89	16	0,331	25,85	16	0,056
UNIDIFF	16,70	15	0,340	25,80	15	0,050
PHI	1	1,224		1	0,8855	
	Mujeres 2000-2010			Hombres 2000-2010		
Interior	G	GI	p	G	GI	P
Independencia	106,3	32	0,00	123,9	32	0,00
CNSF	23,2	16	0,11	22,9	16	0,12
UNIDIFF	20,1	15	0,17	20,3	15	0,16
PHI	1	0,60		1	0,67	

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta de Movilidad Socioocupacional (2000), Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas EMOTE (2010).

En la tabla 2, en el panel del año 2000, las mujeres de Montevideo tenían más fluidez que las del Interior; y, por su parte, los hombres de Montevideo exhibieron más fluidez que los del Interior. En el panel de 2010, se advierte un cambio entre las mujeres, las de Montevideo muestran menos fluidez y son más desiguales entre sí con respecto a las del Interior. A su vez, los hombres en 2010, exhibieron menos fluidez en Montevideo que en el Interior. En consecuencia, el debilitamiento de la fluidez, entre los hombres y entre las mujeres, es indicativo de que la desigualdad se ahondó, sin que desaparezca la movilidad social.

Tabla 2. Modelos de fluidez por sexo y año entre áreas

2000	Interior vs. Montevideo Mujeres			Interior vs. Montevideo Hombres		
	G	GI	p	G	GI	P
Independencia	107,5	32	0,000	169,2	32	0,000
CNSF	38,9	16	0,000	18,3	16	0,31
UNIDIFF	37,5	15	0,000	16,8	15	0,33
PHI	1	0,67		1	1,27	
2010	Interior vs. Montevideo Mujeres			Interior vs. Montevideo Hombres		
	G	GI	p	G	GI	p
Independencia	196,1	32	0,000	255,5	32	0,000
CNSF	21,8	16	0,15	31,1	16	0,01
UNIDIFF	20,6	15	0,15	21,3	15	0,13
PHI	1	1,26		1	1,75	

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta de Movilidad Socioocupacional (2000), Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas EMOTE (2010).

Usando a los hombres como base de comparación, en la tabla 3, vemos que en Interior en 2000 las mujeres tuvieron más fluidez que los hombres, pero ese patrón se invierte en 2010, y las mujeres pasan a tener menos fluidez y a ser más desiguales respecto a los hombres. En Montevideo, en ambos años de observación, las mujeres siempre tuvieron más fluidez que los hombres, pero ese patrón disminuye de 2000 a 2010.

Tabla 3. Modelos de fluidez por sexo y áreas entre sexos

Interior	2000 Hombres vs. Mujeres			2010 Hombres vs. Mujeres		
	G	GI	p	G	GI	p
Independencia	128,4	32	0,000	101,8	32	0,000
CNSF	18,8	16	0,28	27,4	16	0,04
UNIDIFF	18,6	15	0,23	26,5	15	0,06
PHI	1	0,87		1	1,38	
Montevideo	2000 Hombres vs. Mujeres			2010 Hombres vs. Mujeres		
	G	GI	p	G	GI	p
Independencia	148,4	32	0,000	349,8	32	0,000
CNSF	31,5	16	0,01	20,2	16	0,21
UNIDIFF	28,5	15	0,02	18,6	15	0,23
PHI	1	0,65		1	0,83	

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta de Movilidad Socioocupacional (2000), Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas EMOTE (2010).

Patrones de asociación

La segunda parte de resultados presentan tablas para cada año, región, y sexo, con los modelos de movilidad y herencia social, y las bondades de ajuste del índice G2, los p-valores, y los grados de libertad.

La secuencia parte del modelo de independencia (INDEP). Se continúa con la exploración del efecto de la herencia sobre la movilidad, siguiendo a Goodman y Hout, el segundo modelo sostiene que el efecto del origen social es homogéneo en todas las clases sociales (QI_A); el tercer modelo, propone que el efecto del origen social es desigual entre las clases (QI_B); el cuarto modelo adiciona al tercero el efecto de los circuitos de movilidad de cercanía en la cumbre y en la base de la estructura social (QI_C); y el quinto modelo, le adiciona al precedente el efecto de movilidad de corta distancia entre las clases intermedias(QI_D).

Los modelos de cuasi independencia buscan controlar el efecto de la herencia sobre la movilidad, y el efecto de la movilidad de corta distancia. En consecuencia, si el modelo ajusta a los datos, entonces el efecto de la herencia queda identificado, y localizado, y hay movilidad en el resto de la tabla. Lo que pasa con la movilidad de corta distancia es un corolario que amplía lo anterior a más celdas. Lo cual parece plausible, controlada la herencia y sus esperables efectos de contigüidad en los movimientos, debería haber movilidad sin condicionamientos en el resto de la tabla.

Un siguiente paso es controlar las fronteras entre las clases. Entonces, se aplican los modelos de cruces de clases, que siempre incluyen un control del efecto de la herencia, que se basa en los ejemplos de herencia homogénea o diferencial. La hipótesis afirma así que, controlada la herencia, las fronteras que sostienen los cruces dan cuenta de la movilidad social.

El modelo de cruces o fronteras estima parámetros mientras controlan el efecto del origen social con herencia homogénea o desigual. Este modelo, que es más topográfico que el de cuasi independencia y sus variantes, guarda un padrón simétrico entre los extremos, quien sale de la cumbre hacia la base debe cruzar hasta cuatro fronteras, y quien viene desde la base hacia la cumbre lo mismo en otro sentido. Es un modelo que supone, una vez controlada la herencia, una suave proporcionalidad entre los movimientos contiguos, y un orden de los mismos.

El cuarto bloque es el que introduce las distancias entre las clases. El modelo Línea por Línea, sostiene la asociación con una distancia uniforme entre las clases. Pero se le debe completar con un control de la herencia; y se aplican el efecto desigual de herencia, y el efecto desigual más la movilidad de corta distancia.

El último bloque aplica el modelo inspirado en Goldthorpe, "Core reducido" por los motivos muestrales que se indicaron arriba.

Examinemos a continuación las tablas 4 (Montevideo) y 5 (Interior), que aplican los modelos descritos y su bondad de ajuste como base de interpretación.

El punto de partida en todas las tablas es el modelo de independencia, que nunca ajusta a los datos, pero es importante como línea basal para saber cuánto mejoran el ajuste a los datos los modelos siguientes.

En ninguna de las tablas los modelos QI_A o QI_B, ajustan a los datos, pese a la mejora significativa respecto de la independencia. Es claro que, ni es igual, ni sólo diferente, el efecto de las clases de origen en la herencia y la movilidad, y que va más allá de la propia herencia afectando claramente la movilidad.

Los modelos QI_C y QI_D sostienen herencia desigual y circuitos de movilidad de cercanía en la cumbre social y en la base social; el último, movilidad de corta distancia para todas las clases sociales. Estos modelos sólo ajustan a los datos en 2000 y 2010 para las mujeres de Montevideo, y para las mujeres y hombres del Interior en 2010. En todos los paneles los modelos de cuasi independencia expresan mejoras significativas en la bondad de ajuste respecto de la independencia, por lo que, en algunos casos con precisión y ajuste, y en otros solamente de modo impreciso, es claro que el efecto de origen social es contundente en la reproducción de las oportunidades. Si el trabajo fuera sólo comprobar el efecto de los orígenes, para algunas muestras podría detenerse aquí. Pero notoriamente para los hombres de Montevideo en 2000 y 2010, y para los hombres y mujeres del Interior en 2000, el efecto de las clases es más profundo y debe explorarse más.

El modelo de cruces, y sus variantes sólo fueron plausibles entre los hombres del Interior en 2010 y en las mujeres de Montevideo de 2000. No surge de esto un padrón claro, salvo que fue plausible allí donde QI_D también lo fue. Es decir, donde hay herencia controlada y movilidad de corta distancia, es posible sostener la presencia de fronteras para secuenciar los movimientos.

El modelo de distancias uniformes entre las clases, es un modelo muy importante, porque con un solo factor, que sostiene que hay distancias uniformes entre las clases, se mejora mucho la bondad de ajuste en comparación con el modelo de independencia. Para el caso de las mujeres, este modelo ajusta en todos los años y regiones, salvo en Interior 2000; mientras que para los hombres no ajusta nunca.

Esta hipótesis de las distancias entre las clases, puede mejorarse incluyendo un control, como la herencia desigual entre las clases. Así las clases no sólo están notoriamente separadas entre sí, sino que influyen de manera desigual. Este es un modelo algo más eficiente que el de cruces, porque es claro que hay distancias entre las clases, y que hay un efecto específico de cada origen de clase para dar cuenta de la herencia y la movilidad. Nuevamente es un modelo que ajusta a las mujeres en ambos años en Montevideo, y sólo en 2010 para las mujeres del Interior. Para los hombres sólo ajusta en el Interior en 2010.

Una variante extrema de esta hipótesis es proponer el ajuste de las distancias entre las clases con el modelo QI_D, que reúne efectos de origen, y corta distancia. Es un modelo con los suficientes parámetros como para ajustar a los datos. Y ello es lo que

ocurre, en ambos años de observación. Esta hipótesis que sostiene que hay distancias constantes entre las clases, que los orígenes de clase afectan la herencia y la movilidad de corta distancia, y que, a su vez, ésta puede diferenciarse entre la cercanía y la cumbre social, las posiciones intermedias y la base social. Es un modelo con muchos parámetros y poco parsimonioso.

Por último aplicamos el modelo “Core reducido”, que como señalamos es una adaptación del modelo Core original, presenta una plausibilidad notoria en cualquier sexo, región y año.

En nuestra aplicación el modelo “Core reducido” supone cinco variables: una que indica el efecto de la herencia (H1) de manera homogénea para todas las clases; otra que precisa el efecto de la herencia para las clases I+II y IVab (H2); una que especifica el efecto de las fronteras de clase (J1); otra que señala los bloqueos entre las clases (J2); y finalmente otra que destaca las afinidades, o circuitos de movilidad entre las clases I+II, IIIab y IVab, por un lado y las clases V+VI y VIIa, por el otro (A2). Este modelo ajusta en todos los sexos, áreas y años, salvo para los hombres del Interior en 2000.

En palabras de Goldthorpe, reconoce el efecto de la herencia de manera constante y más allá de las épocas; y que hay clases más propensas a ejercer un efecto sostenido en la herencia, lo muestran las clases con capital económico y humano en particular. Las diferencias entre las clases marcan fronteras, que no son de la forma secuencial, ni simétrica, que se midieron con el modelo de cruces, pero que existen y afectan. Esto se expresa claramente en que no hay plausibilidad para eventos de descenso absoluto desde la cumbre a la base social, ni tampoco ocurre lo inverso.

Finalmente, el efecto de las clases más allá de su reproducción es un hecho innegable. No es plausible señalar que no haya efectos en la corta distancia. Hay clara afinidad entre clases que son proclives a intercambiar sujetos. Es la explicación de por qué no hay movimientos largos significativos nunca.

Tabla 4. Montevideo. Bondades de ajuste de Modelos de patrones de movilidad social, por sexo según año de relevamiento

2000	Mujeres			Hombres		
	G2	p	gl	G2	p	gl
INDEP	46,2	0	16	100,72	0	16
QI_A	33,28	0	15	63,37	0	15
QI_B	28,49	0	11	57,54	0	11
QI_C	14,58	0,103	9	21,17	0	9
QI_D	11,49	0,175	8	21,06	0	8
CRUCES_QI_A	16,28	0,131	11	24,29	0	11
CRUCES_QI_B	14,58	0,103	7	21,17	0,01	7
LxL	23,85	0,068	15	36,18	0	15
LxL_QI_B	15,62	0,111	10	23,17	0,01	10
LxL_QI_D	8,851	0,264	7	13,260	0,066	7
CORE REDUCIDO_1	10,44	0,491	11	18,35	0,074	11
2010	G2	p	gl	G2	p	gl
INDEP	150,34	0	16	196,8	0	16
QI_A	112,26	0	15	123,17	0	15
QI_B	82,52	0	11	99,47	0	11
QI_C	15,6	0,076	9	31,01	0	9
QI_D	8,08	0,425	8	18,93	0,01	8
CRUCES_QI_A	75,86	0	11	69,36	0	11
CRUCES_QI_B	41,05	0	7	49,39	0	7
LxL	14,72	0,472	15	38,82	0	15
LxL_QI_B	8,56	0,572	10	22,85	0,01	10
LxL_QI_D	6,018	0,538	7	12,180	0,095	7
CORE REDUCIDO_1	12,49	0,327	11	18,12	0,079	11

Fuente: Encuestas de Movilidad social 1996 y 2010.

Tabla 5. Interior. Bondades de ajuste de Modelos de patrones de movilidad social, por sexo según año de relevamiento

2000	Mujeres			Hombres		
	G2	p	gI	G2	p	gI
INDEP	57,274	0	16	71,106	0	16
QI_A	43,735	0	15	56,039	0	15
QI_B	35,243	0	11	50,921	0	11
QI_C	25,024	0,003	9	23,082	0,006	9
QI_D	24,276	0,002	8	22,571	0,004	8
CRUCES_QI_A	26,144	0,006	11	24,000	0,013	11
CRUCES_QI_B	25,024	0,003	9	23,082	0,006	9
LxL	25,445	0,044	15	27,202	0,027	15
LxL_QI_B	23,297	0,010	10	25,375	0,005	10
LxL_QI_D	15,706	0,028	7	12,234	0,093	7
CORE REDUCIDO_1	19,073	0,060	11	35,759	0	11
2010	G2	P	GI	G2	p	gI
INDEP	49,039	0	16	52,750	0	16
QI_A	41,660	0	15	40,791	0	15
QI_B	23,324	0,016	11	34,587	0	11
QI_C	17,725	0,039	9	12,223	0,201	9
QI_D	14,811	0,063	8	12,086	0,147	8
CRUCES_QI_A	20,302	0,041	11	18,030	0,081	11
CRUCES_QI_B	17,725	0,039	9	12,223	0,201	9
LxL	19,003	0,214	15	24,596	0,056	15
LxL_QI_B	14,843	0,138	10	13,969	0,174	10
LxL_QI_D	10,984	0,0139	7	11,874	0,105	7
CORE REDUCIDO_1	13,893	0,239	11	15,231	0,172	11

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta de Movilidad Socioocupacional (2000); Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas EMOTE (2010).

Revisemos lo que indican los parámetros específicos del modelo “Core reducido”.

En Montevideo siempre son plausibles los efectos afinidad y herencia (H1 y H2) para hombres y mujeres, salvo en 2010 para mujeres en H1. Es decir, que por una parte la herencia específica de las clases de servicio (I+II) y empresariado mediano y pequeño (IVab), y por otra parte, los movimientos cortos entre la clase de servicios y el empresariado, tienen un efecto duradero en el tiempo y en el sexo, en la definición de la desigualdad social que sostienen herencia y movilidad. Otra instantánea plausible de lo que sucede. Pero también pasa que las mujeres en 2010, respecto a las de 2000, no

heredan en todas las clases del mismo modo, y tienen lugar bloqueos en las fronteras de clase, que no eran plausibles en 2000.

Para los hombres de Montevideo no hay efecto significativo de la primera frontera, pero sí de la segunda. Para las mujeres, la significación de J1 y J2 en 2010 señala la progresión de la desigualdad.

Estos patrones no desdican la tendencia anotada desde el inicio: que la movilidad y la herencia de hombres y mujeres en Montevideo, habiendo partido desde posiciones diferentes, probablemente con mayor peso de la desigualdad de género, están al presente tendiendo a converger.

En las ciudades del Interior el panorama es diferente, y no debe perderse de vista que se consideran posiciones urbanas y no rurales. Para los hombres, los orígenes sociales no contribuyen claramente al modelo "Core reducido", salvo en 2010. Y la afinidad (A2), que señala movimientos cortos en la cumbre y la base, sí lo hace. Claramente para los orígenes urbanos es difícil asegurar la reproducción, no obstante los movimientos cercanos sí son significativos en 2000. En 2010 la situación cambió y la herencia y la desigualdad operan de modo clásico. A su vez, la frontera J1, que señala lo manual y no manual en lo urbano, mantiene significación y signo siempre.

Para las mujeres del Interior, pese a la tendencia anotada inter años, la vigencia de las fronteras de clase es lo más duradero. Otros de nuestros trabajos han destacado las pocas chances de heredar profesiones y capital en el medio urbano y rural para las mujeres del Interior. Por ello, que los factores de herencia no operen, no extraña. Sin embargo la desigualdad y su progresión interanual, como vimos al inicio, se sostiene en las fronteras de clase del modelo "Core reducido", en ambos años (J1 y J2). Para las mujeres, las fronteras de clase, más que la herencia o la afinidad, son los componentes principales de la fluidez observada.

Tabla 6. Parámetros estimados para los modelos Core reducido_x, por sexo y año

Montevideo								
	Hombres 2000	s	Hombres 2010	s	Mujeres 2000	s	Mujeres 2010	s
A2	0,774	**	0,650	**	0,852	**	0,716	**
H1	0,703	**	0,601	**	0,461	**	0,140	
H2	1,063	**	1,045	**	1,118	**	0,724	**
J1	-0,066		-0,042		-0,240		-0,411	**
J2	-0,750		-0,566	**	0,613		-0,722	**
Interior								
	Hombres 2000	s	Hombres 2010	s	Mujeres 2000	s	Mujeres 2010	s
A2	0,292	**	0,733	**	0,265		0,147	
H1	0,267		-0,630	**	0,187		0,221	
H2	-0,108		1,268	**	-0,106		-0,468	
J1	-0,410	**	-0,363	**	0,265	**	-0,366	**
J2	-1,307	**	-0,044		-1,804	**	-1,250	**

Fuente: Encuestas de Movilidad social 1996 y 2010.

Reflexión final

El objetivo ha sido examinar los cambios en la fluidez social, movilidad y herencia, en el marco de dos contextos diferenciados. Uno marcadamente desigual y de crisis, otro de crecimiento y de supuesta mejoría social.

Las historias de vida que reflejan las tablas desdicen las expectativas ingenuas. La desigualdad no cede en el acceso a las posiciones sociales en las ciudades examinadas. El reordenamiento de la sociedad en el acceso a las posiciones sociales de clase no resulta en una inversión de las chances, si no, más bien, en un reordenamiento del juego.

Entre regiones, para los hombres, el cambio general entre 2000 y 2010 significó más fluidez y menor herencia; para las mujeres eso sólo fue posible en el Interior, donde ya demostramos que de hecho heredan poco, en Montevideo mejoraron la herencia y se hicieron más desiguales, comenzando a parecerse a los hombres del lugar. En definitiva, en Montevideo más que en el Interior, la desigualdad entre los hombres, y entre las mujeres, fue una característica que se ahondó. Pero en el Interior en menor tono también se desigualaron hombres y mujeres entre sí e intra sí mismos.

Para desmenuzar el proceso en este trabajo nos impusimos contrastar dos escuelas, la liderada por Goldthorpe y la norteamericana, que tiene más exponentes. A su modo tratan de dar cuenta de la fuerza de desigualdad social que subyace a la movilidad.

Los modelos de cuño norteamericano, que sostienen la gradualidad de la desigualdad, y el influjo de la herencia en la reproducción y los movimientos cortos tuvieron

buen ajuste, cuando precisaron todos los elementos. No fueron modelos parsimoniosos. Pero dieron cuenta de la diversidad de situaciones.

El modelo de Goldthorpe adaptado, que llamamos “Core reducido”, es un modelo, que se nutre de lo anterior, aunque expresamente formulado de manera no gradual.

Para los hombres de Montevideo pesan los factores de herencia y los circuitos preestablecidos de movilidad de corta distancia, pero las fronteras de clase sólo se hacen vigentes al final del período. Si el período hubiera igualado, uno hubiera esperado lo opuesto, porque la movilidad que se observa no erosiona la herencia social, y se reafirma con la vigencia de las fronteras.

Las mujeres se enfrentan a contextos geográficos y sociales de desigualdad profunda. Claramente el Interior va unos pasos atrás de Montevideo. Pero en este último ejemplo, parece que las fronteras de género, vigentes en el Interior, se derrumban para replicar la misma desigualdad de clase. Cabría esperar que en el contexto histórico y político progresista esto no ocurriera, pero claramente ese contexto general no alcanza todavía.

El examen, por momentos detallado, de los modelos con el método aplicado, destaca las dificultades de las diferentes apreciaciones que pueden hacerse del contraste de situaciones en el período. Las afirmaciones fáciles y lineales sobre si todo mejoró o empeoró, quedan a un lado.

Es necesario en próximos pasos identificar los papeles de las clases con más detalle, ya que las mejoras o rezagos pueden haber variado, pero eso rebasa este trabajo.

Bibliografía

- Abbott, P.; Payne, G. (1991). *The social mobility of women: Beyond male mobility models*. London: The Falmer Press.
- Agresti, A. (2002). *Categorical Data Analysis*. New York: J. Wiley.
- Blau, P.; Duncan, O. (1978). *The American Occupational Structure*. New York: Free Press.
- Boado, M. (2004). Tras los pasos de Labbens y Solari: Movilidad social de Hombres jefes de hogar en Montevideo 1959-1996. En: *El Uruguay desde la Sociología II*. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo: UdelaR.
- Boado, M. (2009). *Movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo: IUPeRJ / UdelaR.
- Boado, M. (2011). Revisión de Tablas e introducción a modelos loglineales. Material de cursos Maestría y Doctorado en Sociología. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo: UdelaR.
- Boado, M. (2014). Reproducción y Movilidad social en Montevideo 1996-2010. En: *El Uruguay desde la Sociología*. Volumen 12. Montevideo: Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales.
- Boado, M. (2015). Movilidad social intergeneracional en Montevideo 1996-2010. En: Solís y Boado, coords. *Y sin embargo se mueve. Estratificación social y movilidad intergenera-*

- cional de clase en América Latina*. (En prensa). México: El Colegio de México y Fundación Espinosa Yglesias.
- Breen, R. (2004). *Social mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Cortés, F.; Escobar, A.; Solís, P. (2007). *Cambio estructural y movilidad social en México*. México: El Colegio de México.
- Franco, R.; León, A.; Atria, R. (2008). *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*. Santiago de Chile: CEPAL / GTZ.
- Filgueira, C.; Geneletti, C. (1981). *Estratificación social y movilidad ocupacional en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ganzeboom, H.; Treinman, D. (1996). Internationally comparable measures of occupational status for the 1988 international standard classification of occupations. *Social Science Research*, Nº 25.
- Gerber, T.; Hout, M. (2002). *Tightening Up: Social Mobility in Russia, 1988-2001*. Center for the Study of the New Inequalities Working Paper. Survey Research Center (SRC). Berkeley: University of California.
- Germani, G. (1963). Movilidad Social en la Argentina. En: Lipset & Bendix: *Movilidad Social en la sociedad industrial*. 2. Buenos Aires: Eudeba.
- Glass, D. (1963). *Social Mobility in Britain*. London: Routledge & Keegan Paul.
- Goldthorpe, J.; Llewelyn, C.; Paine, C. (1987). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.
- Goldthorpe, J.; Erikson, R. (1993). *The constant Flux*. Oxford: Clarendon Press.
- Goldthorpe, J. (2000). *On Sociology. Numbers, Narratives and the Integration of Research and Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Goodman, L. (1965). On statistical analysis of mobility tables. *American Journal of Sociology*. Volume 70. May. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hauser, R.; Featherman, D. (1977). *The process of Stratification. Trends and tendencies*. New York: Academic Press.
- Hout, M. (1983). *Mobility Tables*. Sage University Papers. Sage Publications. Newbury Park.
- Lambert, P.; Prandy, K.; Bottero, W. (2007). By Slow Degrees: Two Centuries of Social Reproduction and Mobility in Britain. *Sociological Research Online*. Volume 12, Issue 1, <http://www.socresonline.org.uk/12/1/prandy.html>.
- Lipset, S. M.; Bendix, R. (1963). *Movilidad Social en la Sociedad Industrial*. Buenos Aires: Eudeba.
- Müller, W.; Pollack, R. (2004). Social mobility in West Germany: the long arms of history rediscovered? En: Breen, R. (Ed): *Social Mobility in Europe*.
- Pisati, M.; Schizzerotto, A. (2004). Italian mobility regime 1985-1997. En: Breen, R. (Ed.): *Social Mobility in Europe*.
- Silva, N. (2008). Cambios sociales y estratificación em El Brasil contemporâneo. Em: Franco; León y Atria (Eds). *Estratificación y movilidad social em América Latina*.
- Solari, A. (1966). *Estudios sobre la estructura social uruguaya*. Montevideo: Arca.
- Solís, P. (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey*. México: El Colegio de México.
- Vallet, L. (1999). Quarante années de mobilité en France. L'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents. *Revue Française de Sociologie*. Vol. XL-1. Janvier-Mars. Paris: Ophrys.

Anexo

Tabla A1. Muestras de Montevideo e Interior por clase social actual y de origen, por sexo y años

	Montevideo						Interior					
	I+II	IIIa+b	IVa+b	V+VI	VIIa	Total	I+II	IIIa+b	IVa+b	V+VI	VIIa	Total
Hombres 2000												
I+II	24	16	11	4	2	57	16	21	12	6	2	57
IIIa+b	17	31	14	14	16	92	13	18	19	10	14	74
IVa+b	16	17	27	16	13	89	16	20	36	20	15	107
V+VI	15	10	18	32	24	99	13	4	39	28	25	109
VIIa	4	10	4	34	22	74	5	13	25	20	27	90
Total	76	84	74	100	77	411	63	76	131	84	83	437
Hombres 2010												
I+II	66	19	16	14	13	128	21	12	14	4	11	62
IIIa+b	48	40	18	21	26	153	18	4	6	12	17	57
IVa+b	62	24	45	24	37	192	19	16	22	14	22	93
V+VI	20	25	37	52	65	199	16	9	17	32	34	108
VIIa	23	36	57	82	115	313	22	11	19	43	55	150
Total	219	144	173	193	256	985	96	52	78	105	139	470
Mujeres 2000												
I+II	22	14	3	1	6	46	12	19	5	1	1	38
IIIa+b	23	24	6	6	8	67	8	23	5	4	13	53
IVa+b	27	20	7	8	12	74	15	22	13	2	23	75
V+VI	9	27	3	19	25	83	13	22	20	3	31	89
VIIa	12	10	5	6	12	45	3	17	2	4	30	56
Total	93	95	24	40	63	315	51	103	45	14	98	311
Mujeres 2010												
I+II	60	34	10	7	11	122	16	9	6	0	6	37
IIIa+b	60	34	13	8	21	136	7	9	5	0	7	28
IVa+b	52	43	21	14	35	165	26	20	11	7	20	84
V+VI	24	45	19	20	68	176	21	20	16	3	26	86
VIIa	26	57	28	33	112	256	9	25	23	11	53	121
Total	222	213	91	82	247	855	79	83	61	21	112	356

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta de Movilidad Socioocupacional (2000); Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas EMOTE (2010).

Tipos de empleo, protección social y trayectoria en el inicio de la vida laboral

Un análisis con base en el estudio longitudinal PISA-L 2003 - 2012

Tabaré Fernández¹ - Pablo Menese² - Agustina Marques³

Este trabajo tiene por objetivo describir el inicio de la vida laboral de los jóvenes, considerando la secuencia de empleos, desde el primero hasta los 25 años de edad. Se parte de una revisión de la teoría de la transición, optando por una definición amplia, alternativa al concepto de transición como eventos singulares e irrepetibles. El marco de referencia recupera tres dimensiones analíticas fundamentales: la edad del primer empleo, la trayectoria de protección y de cualificación de los empleos. Apoyados en la bibliografía, consideramos que el género resulta la variable de control más importante para esta descripción y discusión teórica. Este trabajo se realiza en base a datos de la Segunda Encuesta de Seguimiento aplicada en 2012 a los alumnos uruguayos evaluados por PISA en 2003 (PISA-L 2003). El método utilizado es el análisis de *cluster* para definir una tipología de siete trayectorias laborales.

Teoría de la transición y su debate

El concepto de transición clásico

La transición a la adultez es definida como un conjunto de eventos mediante los cuales un individuo empieza a desempeñar nuevos roles, termina otros, y así adquiere un nuevo estatus en la sociedad. Cinco eventos han sido tratados como los más importantes y definatorios: la salida de la escuela, el ingreso al mercado de trabajo, la emancipación del hogar de origen, la conyugalidad y la maternidad. A fines de los años

-
- 1 Profesor Agregado del Departamento de Sociología. Coordinador del Grupo de Investigación sobre Transición Educación y Trabajo (TET). tabare.fernandez@cienciassociales.edu.uy
 - 2 Profesor Asistente del Centro de Estudios sobre Políticas Educativas (CEPE), región noreste, UdelAR. pablo.menese@cut.edu.uy
 - 3 Ayudante de investigación del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelAR agustina.marques@gmail.com

sesenta, demógrafos y sociólogos formularon la teoría “normativa” o “clásica” de la transición (Neugarte, 1973).

Este concepto de transición conlleva tres propiedades teóricas que sortean exitosamente algunos debates contemporáneos. Por un lado, los eventos constitutivos son temporalmente próximos, llamamos a esto “densidad” sociodemográfica (Cardozo & Iervolino, 2009). Por otro, la proximidad temporal entre ellos hace razonable la hipótesis de la “interdependencia”; esto es que en la biografía de los individuos la ocurrencia o no de un evento afecta la temporalidad y la modalidad de ocurrencia de otros eventos. Ambas propiedades, densidad e interdependencia, suponen una tercera: reflexividad. La tesis es que esta transición la experimenta un individuo con metas, ideales o intereses, más o menos explícitos, claros y ordenados, sobre los que encauza su vida (Elder, Kirkpatrick & Crosnoe, 2004).

Debates y reformulaciones

Ahora bien, pueden destacarse (al menos) seis supuestos discutibles. En primer lugar, el debate de la singularidad de los eventos de transición está vinculado con la eficacia atribuida al evento para producir un cambio en el estatus. Afirmar esta singularidad, implica que dichos eventos tienen carácter de “rituales de pasaje”, donde su mera experiencia modifica el estatus. Esta singularidad se da en el modelo de “sociedad tradicional” postulado por la sociología clásica. Sin embargo, la teoría sobre la sociedad postmoderna, postindustrial y postlaboral, más bien postula la posición contraria, la “multiplicidad”, donde el primer empleo de una persona no constituye un real y definitivo cambio de estatus. Así, para entender la transición al mercado de trabajo, esta posición recomienda observar más empleos en un período más prolongado.

Este primer debate está vinculado con otro: la contingencia de los eventos de transición o reversibilidad de los estados. Si no puede sostenerse la eficacia de la experiencia de un evento para producir un cambio en el estatus, entonces cabe también plantear que los cambios pueden revertirse, esto es, que los estatus pueden asumirse y luego abandonarse, conforme ocurren otros eventos biográficos importantes. Empíricamente esto se observa, por ejemplo, en el abandono del estudio por maternidad en la trayectoria de mujeres jóvenes o en las entradas y salidas múltiples al sistema educativo de un año a otro, de una condición de jóvenes denominada “*stop-outs*” (Cardozo, 2012) o “*gap-year*” (King, 2009).

Un tercer debate refiere a poder delimitar un conjunto reducido de eventos universalmente significativos. La teoría clásica supuso, como se expresó, una transición sobre cinco eventos. Adulto era quien ya no estudiaba, trabajaba, no vivía con sus padres, estaba casado y tenía hijos. Es casi evidente la carga ideológica (moral) de esta conceptualización.

En cuarto lugar, considerar una diversidad de trayectorias conlleva a considerar también diversidad en su orden y combinaciones posibles. Sin embargo, esto generó

el abandono del concepto global de transición. En nuestra opinión, es posible levantar la noción rígida de secuencia de eventos sin deshacerse de la interdependencia, por lo que perseguimos ese objetivo en el estudio de transiciones, aunque en este trabajo abordemos exclusivamente la dimensión laboral.

El quinto debate focaliza en los atributos teóricamente más relevantes en la transición laboral. Los estudios comparados europeos han hecho énfasis entre otros atributos, en el ajuste entre calificaciones requeridas por el trabajo y la credencial educativa con que egresan los jóvenes del sistema educativo, interesados en identificar si existe asociación entre títulos y cualificaciones. En cambio, la bibliografía latinoamericana focaliza en si esos empleos están o no regulados jurídicamente y si el ingreso al mercado de trabajo se ha producido de forma temprana o a una edad precoz o sin completarse la educación obligatoria.

Finalmente, debe resolverse el período vital de una persona donde observar dicha transición. En la bibliografía se encuentra consenso en determinar el comienzo de la transición en la fecha de la experiencia del primer evento, en nuestro estudio el primer empleo. Sin embargo, no hay consensos respecto a la duración. Una alternativa lógica es establecer una ventana de observación única para todos los individuos fundada en edades fijas, fundamentadas en normas (jurídicas o sociales) que informen cambios objetivos en los derechos y obligaciones de los individuos. En este trabajo aplicamos esta alternativa, entendiéndolo que la transición queda normativamente definida por las regulaciones sociales y por tanto estaría comprendida entre los 15 y 25 años de edad⁴.

Método

Enfoque y objetivo

Entendemos transición como el conjunto de eventos experimentados por un individuo en cinco dimensiones principales, observadas entre dos edades socialmente reguladas por la legislación. Nuestro objetivo es describir “trayectorias de transición” para comprender las diferentes configuraciones que pueden tomar los eventos laborales en la vida de los individuos. Consideramos el primer empleo para abordar las condiciones iniciales y contrastarlas con la condición actual en tres dimensiones fundamentales: i) la edad del primer trabajo; ii) la protección social; y iii) la movilidad o inmovilidad de las cualificaciones laborales.

4 Para Uruguay, la primera edad puede fundamentarse en la edad mínima para ingresar a trabajar, fijada por el Código Civil. La edad máxima podría fijarse sobre los 25 años, fijados por el Fondo de Solidaridad para postular a Becas de Educación Superior para quienes nunca han ingresado a ella.

Dimensiones

Los antecedentes revisados y nuestra reconsideración de la teoría normativa, nos conducen a privilegiar dos atributos relativos a la regulación del mercado “externo” de trabajo y uno relativo al mercado interno o tipo de ocupaciones. Es decir, consideramos tres dimensiones de la transición.

La primera dimensión es la edad del primer empleo (calendario) e indica en qué medida la sociedad regula eficazmente la transición minimizando el riesgo, tanto fisiológico, como psicológico y cognitivo. De acuerdo a la legislación vigente en el país desde el 2004, el Código de la Niñez y la Adolescencia fijó los 15 años como edad mínima permitida para obtener un trabajo, sin que otros derechos se vean inhibidos o lesionados seriamente. La edad “normal” de ingreso al mercado de trabajo es a los 18 años. Esto define tres franjas etarias en el calendario: i) el trabajo precoz antes de los 15 años; ii) el ingreso temprano y restringido legalmente entre los 15 y los 17 años; y iii) el ingreso normal desde los 18 años.

La protección social es un tema caro en la bibliografía latinoamericana, puesto que se conecta directamente con la magnitud y significación del sector informal. Junto con el desempleo, la informalidad constituye el segundo mayor problema que enfrentaron los jóvenes durante los años ochenta y noventa al ingresar al trabajo (Tockman, 2001). Decidimos operacionalizarlo conforme al indicador más simple: la realización de aportes al Banco de Previsión Social, y lo aplicamos tanto al primer como al último empleo.

La dimensión de la cualificación pretende analizar la movilidad ocupacional en el mercado de empleo, considerando las habilidades y credenciales requeridas para desempeñar las ocupaciones. Nuestro indicador será el tipo de ocupación en el primer y actual empleo, definidos por la escala internacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), agregados en cuatro categorías. Dado que Uruguay se aproximaría a un modelo de mercado de trabajo “organizacional” (Gangl, 2001), con carreras laborales pautadas por ascensos dentro de las empresas (Fernández, Bonapelch & Anfitti, 2013), se esperan cambios importantes por ajustes sucesivos propios de este tipo de mercado interno. Más aún tratándose de un momento que coincide con la edad normativa de conclusión del Bachillerato, ingreso a la Educación Superior y su acreditación.

Datos y método

Este análisis se basa en datos de la Segunda Encuesta de Seguimiento, aplicada en 2012 a los alumnos uruguayos evaluados por PISA en 2003 (PISA-L 2003), que presenta 2.451 casos. Es un estudio longitudinal, resultado de transformar la muestra nacional en un panel al que se aplicaron dos encuestas de seguimiento con carácter retrospectivo, la primera en 2007, cuando la cohorte tenía aproximadamente 19/20 años y la segunda en 2012, sobre los 24/25 años.

Para definir una tipología de trayectorias que combinara las dimensiones consideradas, se optó por el análisis de *cluster* jerárquico aglomerativo (Everit, 2001). Para decidir el número de tipologías, se analizaron los últimos diez agrupamientos del *cluster*, considerando dos estadísticos de uso extendido (Calinski & Harabasz y Duda & Hart) para analizarlos y determinar el “*cut-off*”.

Eventos de la transición

El calendario

A los 25 años de edad, la transición al mercado de trabajo se ha verificado prácticamente para todos los jóvenes uruguayos. El 82% de los jóvenes están ocupados, un 7% se encuentran desocupados, un 2 % buscan trabajo por primera vez, un 8% tuvieron empleo pero ahora están inactivos (replegados) y un 2% nunca tuvieron una experiencia laboral y por tanto son “inactivos puros” (tabla 1).

Ahora bien, esta transición mantiene significativos clivajes de género, aun en esta generación nacida a mediados de los ochenta. Destaca la categoría “repliegue”: identificamos que a los 25 años de edad, el 3% de los varones están replegados, frente a un 12% de las mujeres donde, si consideramos dentro de condición actual, el 80% de los replegados son mujeres. También se observa una segunda diferencia significativa en la categoría de los ocupados: 89% en los varones contra el 75% de las mujeres.

Tabla 1. Condición de actividad actual de los jóvenes de 25 años, por sexo

Condición de actividad actual	Sexo [porcentaje]		
	Varón	Mujer	Total
Ocupados	89	75	82
Desocupados	6	9	7
Buscan trabajo por primera vez	1	2	2
Inactivo con experiencia	3	12	8
Inactivo	1	2	2
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0)=0.000$.

Con respecto al calendario, se considera la edad en los tres tramos definidos que son significativos, tanto desde lo normativo, como desde la coyuntura económica vivida en esos años por el país. El 80% de los jóvenes que ya trabajaron por

lo menos una vez, ingresó al mercado de trabajo con 18 años⁵ o más, edad en que la ley ya no establece ninguna regulación especial respecto al tipo o duración del empleo. El 20% restante ingresó antes de 2005, años que se corresponden con la crisis económica y social más extensa y profunda de la historia del país (Boado & Fernández, 2006). De estos jóvenes, el 16% lo hizo entre los 15 y los 17 años, edades que se corresponden a los años 2002 a 2004 y sólo un 5% ingresó al mercado de trabajo antes de los 15 años (tabla 2).

Tabla 2. Edad del primer empleo, por sexo

Edad del primer empleo	Sexo (porcentaje)		
	Varón	Mujer	Total
Antes de los 15 años de edad (antes de 2002)	6	3	5
Entre los 15 y los 17 años de edad (entre 2002 y 2005)	16	15	16
Entre los 18 y los 25 años de edad (luego de 2005)	77	82	80
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0) = 0.063$.

Al combinar calendario y condición de actividad actual, se observa que las edades del primer empleo se distribuyen de forma similar, no existiendo diferencias estadísticas significativas. Esto es, la condición actual de actividad no está asociada a la edad del primer empleo.

Tabla 3. Condición actual de los jóvenes a los 25 años, por la edad primer empleo

Condición de actividad actual	Edad del primer empleo (porcentaje)			Total
	Antes de los 15	Entre 15 y 17 años (entre 2002 y 2005)	A los 18 y hasta 25 (luego de 2005)	
Ocupados	89	81	85	84
Desocupados	8	8	7	7
Inactivos con experiencia	3	11	8	8
Total	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0) = 0.2957$.

5 La medida no implica completa exactitud: es posible que por razones de recordación o de ocultamiento, algunos declarantes hayan indicado una fecha posterior al evento y más próxima al cumpleaños número 18. La inferencia toma en consideración este sesgo de validez.

Al examinar esta distribución combinada para varones y mujeres separadamente, obtenemos que entre los varones las diferencias no son significativas⁶ y tienen gran semejanza numérica, esto es, la edad de ingreso no implica diferencias en el estado actual. Entre las mujeres, si bien las diferencias tampoco son significativas⁷, se identifican diferencias interesantes en la situación de aquellas que ingresaron entre los 15 y los 17 años al mercado de trabajo: entre ellas es mayor la categoría de replegadas (casi una de cada cinco) y las desempleadas (13%), lo que apuntaría a una más incierta integración laboral.

La trayectoria laboral construida con la combinación de las variables edad del primer empleo y condición de empleo actual, presenta once categorías (tabla 4). Las categorías que concentran más casos son los ocupados que ingresaron al mercado de trabajo con 18 años o más (65%) y los ocupados que ingresaron al mercado de trabajo entre los 15 y los 17 años (12%).

Tabla 4. Tipología de trayectorias laborales dadas por el calendario, distribuida según el sexo

Primera tipología de trayectoria laboral	Sexo (porcentaje)		
	Varón	Mujer	Total
Inactivo puro	1	2	2
Busca trabajo por primera vez	1	2	2
Ocupados con primer empleo a antes de los 15	6	2	4
Desocupados con primer empleo a antes de los 15	0	0	0
Inactivos con experiencia con primer empleo a antes de los 15	0	0	0
Ocupados con primer empleo entre los 15 y los 17	15	10	12
Desocupados con primer empleo entre los 15 y los 17	0	2	1
Inactivos con experiencia con primer empleo entre los 15 y los 17	1	3	2
Ocupados con primer empleo entre los 18 y los 25	68	63	65
Desocupados con primer empleo entre los 18 y los 25	5	6	6
Inactivos con experiencia y primer empleo entre los 18 y los 25	3	9	6
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0)=0.000$.

6 $P(\chi^2=0)=0.2957$.

7 $P(\chi^2=0)=0.0560$.

En síntesis, los hallazgos presentados muestran que a los 25 años prácticamente todos los jóvenes uruguayos nacidos a mediados de los ochenta han realizado la transición al mercado de trabajo. La alta concentración en la edad legal de ingreso permitiría inferir que, al menos en esta generación, las normas habrían tenido un alto nivel de eficacia en la regulación de la transición. Esta dimensión parece tener clivajes de género importantes, principalmente en la condición actual y no en relación a la edad de ingreso al trabajo. Las desigualdades de género se muestran en la sobrerrepresentación de las mujeres en la categoría “repliegue”.

Regulación del empleo

El 44% de esta generación obtuvo en su primer empleo la protección legal requerida, sin hallarse diferencias significativas entre varones y mujeres⁸. Cuando se considera el actual o más reciente empleo, la informalidad baja al 14%, sin diferencias de género⁹. Las trayectorias de regulación del empleo que surgen de combinar ambas condiciones (inicial y última) permiten inferir un patrón en el mercado juvenil definido por la formalización de los informales y la conservación de la integración de los formales.

Tabla 5. Protección del último empleo por informalidad del primer empleo

Informalidad del último empleo	Informalidad del primer empleo (porcentaje)		
	Formales	Informales	Total
Desocupados crónicos (2010 o antes)	1	2	2
Replegados en 2010 o antes	2	4	3
Formales	92	68	81
Informales	5	26	14
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0)=0.000$.

Si consideramos esta distribución conjunta, agregando a los desocupados de largo aliento, esto es los desocupados desde 2010 o antes, podemos construir una trayectoria de informalidad donde los que presentan un primer y último empleo formales los definimos como “integrados”; los que tuvieron un primer empleo informal y un último empleo formal son “formalizados”; aquellos que comenzaron con un empleo formal y terminan con uno informal son “precarizados”; y quienes se mantuvieron en la informalidad son “informales puros”. La trayectoria de mayor peso es la de los integrados,

8 $P(\chi^2=0)=0.1130$.

9 $P(\chi^2=0)=0.0979$.

aunque sólo incluye a la mitad de los jóvenes. En el otro extremo, uno de cada cuatro jóvenes no ha alcanzado un empleo decente, ya sea porque siguió una trayectoria de precarización, se mantiene aún en la informalidad o porque está desocupado.

Es importante destacar que existen diferencias por sexo que acumuladas parecerían estadísticamente significativas. Entre las mujeres son proporcionalmente menos los “integrados” y proporcionalmente más la suma de trayectorias que incluyen eventos de riesgo (último empleo sin protección, desocupación).

Tabla 6. Trayectoria de informalidad, por sexo

Trayectoria de regulación	Sexo (porcentaje)		
	Varón	Mujer	Total
Integrados	54	49	51
Formalizados	32	28	30
Precarizados	3	3	3
De informales a desocupados de largo aliento	1	3	2
Informales puros	9	13	11
Repliegue	1	4	2
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0)=0.000$.

En síntesis, los clivajes de género en la regulación laboral de la transición al mercado de trabajo se observan en la trayectoria y no en el primer empleo; tienen que ver con la secuencia de eventos que le siguen y están relacionados con la movilidad laboral. Los varones tendrían mayores chances de mejorar su inserción inicial que las mujeres.

Cualificación del empleo

En el primer empleo la mitad de los jóvenes realizan tareas “no manuales no calificadas”, siendo las ocupaciones más destacadas aquellas relativas al comercio al público en general, donde se observa un pronunciado clivaje de género. La probabilidad de una mujer de tener este tipo de empleo es dos veces mayor que la de un varón (68% y 32%). Los varones, en cambio, presentan la misma probabilidad de comenzar en aquel tipo o en un empleo “manual no calificado”.

Al combinar el primer empleo con el último, se obtiene una tipología de trayectorias de cualificación / descualificación que permite inferir sobre el patrón de movilidad ocupacional. Tal como se ha expuesto, los regímenes como Uruguay, organizados en torno carreras laborales en la empresa, presentan un ingreso al mercado de trabajo

con mayores desajustes entre la credencial escolar y la calificación requerida por el trabajo (Fernández, Bonapelch & Anfitti, 2013). En consecuencia, la observación de un promedio de 5,5 años de empleo, que atraviesan además las edades normativas de acreditación de la Educación Media Superior y el primer grado de la Educación Superior, debería traducirse en un incremento de los empleos calificados. Sin embargo, la tabla 7 muestra trayectorias con alta inmovilidad, en particular para quienes ingresaron en el segmento de los empleos “no manuales no calificados”: el 64% se mantiene en el mismo tipo de empleo. El mejoramiento también es menor entre los que entraron en empleos manuales sin calificación: un 19% pasa a empleos “manuales calificados” y un 15% alcanza la cúspide con empleos “no manuales calificados”.

Tabla 7. Cualificación del primer empleo por cualificación del último empleo. Solo para quienes han tenido empleo

Cualificación último empleo	Manual no calificada (%)	Manual calificada (%)	No manual no calificada (%)	No manual calificada (%)	Total (%)
Manual no calificada	32	20	12	6	17
Manual calificada	19	43	4	2	11
No manual no calificada	34	25	64	33	48
No manual calificada	15	15	20	59	24
Total	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0)=0.000$.

La tabla 8 presenta una tipología que identifica a quienes mejoraron, empeoraron o mantienen la misma calificación del empleo, controlando por sexo. Puede apreciarse que la movilidad ocupacional que atiende a la calificación es significativamente diferente para varones y mujeres. Las mujeres tienen un 37% mayor riesgo de inmovilidad. En tanto, los varones tienen 40% de mayor probabilidad de mejorar las calificaciones.

Tabla 8. Trayectoria de calificación por sexo. Solo para quienes han tenido empleo

Trayectoria de calificación	Varón (%)	Mujer (%)	Total (%)	Riesgo Mujer a varón (%)	Riesgo Varón a mujer (%)
Desciende	22	20	21	0,93	1,08
Mantiene	37	50	44	1,37	0,73
Sube	42	30	35	0,71	1,40
Total	100	100	100		

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0)=0.000$.

En síntesis, el mercado de trabajo uruguayo tiene un comportamiento atípico respecto a lo esperado según su “estructuración interna”. Presenta un patrón de alta inmovilidad para quienes ingresan, a pesar de que este período coincide con la culminación de la Educación Media Superior y la primera acreditación de la Educación Superior. El hallazgo resulta contradictorio, en particular desde el punto de vista de la brecha de género: las mujeres tienen mayor propensión a acreditar la Media Superior (Bucheli, Cardozo & Fernández, 2012) y mayor participación en la Educación Superior, pero no logran traducir estas ventajas en una mejora del empleo.

Una tipología generada a través del análisis de *cluster*

Para elaborar una tipología de trayectorias que combinara las distintas dimensiones consideradas, se optó por el análisis de *cluster* jerárquico aglomerativo (Everit, 2001). Las tres dimensiones analíticas (calendario, protección social y cualificación) se han representado en 13 variables dicotómicas derivadas de las combinaciones de eventos y estados iniciales con los finales. De estas dicotomías, 12 son usadas para este análisis. El cuadro siguiente sintetiza estas variables e identifica mediante valoraciones sociológicas generales cuáles son indicadores de riesgo, neutrales o de protección. Su combinación presenta 45 posibilidades, más los inactivos puros.

Esquema 1. Dimensiones, indicadores y valoración de los eventos

Dimensión	Indicador	Valoración de eventos de tránsito
Calendario	Antes de los 15	-
	Entre los 15 y los 17 años	-
	Desde los 18 y más años	+
Protección social	Integrado	+
	Formalizado	{+}
	Precarizado	{-}
	De informal a desocupado	-
	Informal puro	-
Cualificación del trabajo	Movilidad descendente	-
	Inmovilidad	0
	Movilidad descendente	+

Fuente: elaboración propia.

El análisis de *cluster* es una técnica que forma grupos en base a semejanzas (o menor diferencia) que las unidades tengan en un conjunto de variables. La técnica requiere tomar tres decisiones operativas básicas: i) el método de agrupamiento; ii) el estadístico de semejanza; y iii) la regla de detención en el agrupamiento.

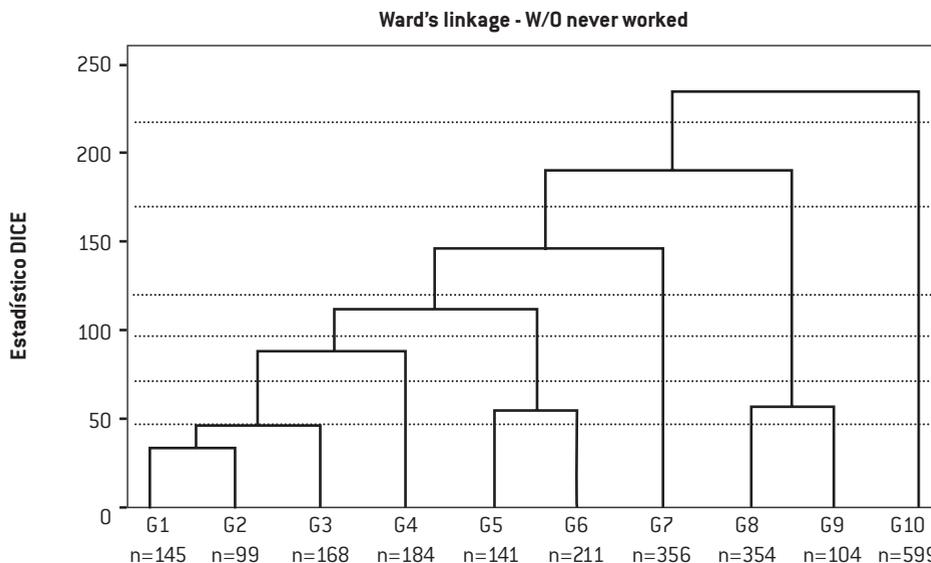
Dendograma y eventos diferenciadores

Utilizamos heurísticamente la representación del dendrograma para los diez últimos pasos. Permite identificar los eventos de mayor peso en la diferenciación de las trayectorias. El proceso aglomerativo se da de arriba a abajo. Los *clusters* superiores son bastante más similares en tanto que los *clusters* inferiores son extremadamente distintivos (esquema 2).

Cuando se examina la solución M=2 en el conjunto de las variables ingresadas, las tres muestran diferencias de medias apreciables. Se identifica un grupo, *cluster* 2, muy distintivo y homogéneo, compuesto por jóvenes que combinan haber entrado a trabajar con 18 años o más, con protección social siempre (integrados) y además, mantuvieron una misma ocupación en términos de las cualificaciones demandas (inmovilidad de cualificaciones).

La solución con M=3, distingue dentro del mega *cluster* 1, aquellos jóvenes que en ningún caso ingresaron al mercado de trabajo luego de los 18 años. Destaca además que la mitad de ellos tienen protección social en sus empleos actualmente, principalmente a través de un proceso de formalización.

Esquema 2. Dendograma de los diez últimos pasos del *cluster*



Fuente: Elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003.

Con una solución de $M=4$, se distingue un *cluster* con jóvenes que experimentaron eventos favorables en las tres dimensiones: comenzaron luego de los 18 años, están integrados e incrementaron las cualificaciones laborales.

La solución con $M=5$ permite distinguir con claridad dos grupos, que se agregan a los grupos anteriores. Por un lado, jóvenes que experimentaron formalización en su trayectoria laboral y que implicó, para aproximadamente la mitad, también una mejora en las cualificaciones del trabajo. Por otro, un grupo que se conformó con jóvenes que experimentaron eventos de riesgo, tanto porque se precarizaron o porque pasaron a empleos con menores cualificaciones que al inicio.

La solución con $M=6$ permite desdoblar el último *cluster* e identificar, por un lado, jóvenes con precarización que además vivieron procesos de descualificación y, por otro, jóvenes que se precarizaron pero que mantuvieron sus cualificaciones laborales.

En una solución con $M=7$ es posible distinguir, dentro del primer *cluster* aludido en la solución con $M=5$ (secuencia de mejoramientos), un grupo que sólo mejora en cuanto a la formalización y otro que mejora tanto en formalización como en cualificación del trabajo.

Regla de detención "stopping rule"

El análisis de *cluster* requiere una regla que determine cuándo una clasificación es satisfactoria. Sin embargo, y al contrario de otras técnicas estadísticas multivariadas, no existe una única prueba, sino aproximadamente unas 30 reglas (Everit, 2001), que conceptualmente comparan cómo aumenta o disminuye la varianza entre y dentro de los *clusters*. En la bibliografía existe consenso en que dos de ellas son las más robustas, Calinski & Harabasz y Duda & Hart, aunque esta última es la preferida actualmente en los análisis aglomerativos porque su curva no es asintótica. Considerando esta recomendación usamos la regla de Duda & Hart. La mejor solución es aquella que reporta valores más altos del índice conjuntamente con valores más pequeños del estadístico Pseudo T^2 . De acuerdo con esto, la solución con $M=7$ es óptima.

Tabla 9. Aplicación de las reglas de Calinski & Harabasz y Duda & Hart

Solución con M=	Calinski	Duda Je2/ Je1	Pseudo T2
1		0,7762	680,11
2	680,11	0,7038	473,50
3	773,32	0,4155	1732,81
4	816,97	0,5691	498,16
5	862,28	0,3097	964,92
6	847,82	0,4080	658,73
7	876,13	0,7794	131,58
8	945,91	0,7157	143,37
9	1012,42	0,4205	307,36
10	1036,15	0,3334	429,83

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003.

Tabla 10. Tipología de siete trayectorias de transición al trabajo según sexo, agrupados según tres niveles de riesgo atribuidos a los eventos diferenciadores

Tipos	Varón (%)	Mujer (%)	Total (%)	Razón Mujer / Varón
Trayectorias de alto riesgo				
[1] Descualificación, precariedad, 18 años o más	16	18	17	1,09
[2] Informales puros, inmovilidad, 18 años o más	6	10	8	1,74
[6] Antes de los 18 años, formalización	23	17	20	0,76
Trayectoria de riesgo leve				
[3] Inmovilidad, formalización, 18 años y más	4	8	6	2,12
[7] Inmovilidad, integrados, 18 años o más	23	26	25	
Trayectorias de promoción				
[4] Cualificación, formalización, 18 años o más	11	7	9	
[5] Cualificación, Integrados, 18 años o más	17	13	15	
Total	100	100	100	

Fuente: elaboración propia con base en los microdatos de la Segunda Encuesta a los jóvenes uruguayos evaluados por PISA 2003. $P(\chi^2=0)=0.000$.

Descripción de la tipología de trayectorias

La tipología seleccionada se presenta en la tabla 9. Sólo una trayectoria [5] destaca por haber sido positiva en las tres dimensiones consideradas; agrupando un 15% de los jóvenes. Si a esta se añade la trayectoria [4], donde hubo formalización además de cualificación e ingreso en tiempo, entonces las trayectorias de promoción representan un 24%.

El riesgo, aunque con niveles diferentes, está presente en seis de siete trayectorias. La trayectoria modal (25%) es aquella [7] seguida por jóvenes que entraron a trabajar con 18 o más años de edad, integrados pero que no modificaron las cualificaciones laborales. Podríamos interpretar que esta trayectoria tiene un leve riesgo, conjuntamente con aquella otra [3] donde además de inmovilidad en las cualificaciones, conllevó a un proceso de formalización (6%).

Las tres trayectorias restantes tienen un nivel alto de riesgo y agrupan al 44% de los jóvenes. Un quinto siguieron una trayectoria [6] de ingreso temprano o precoz en el mercado de trabajo. Si bien luego la mitad de ellos han tenido un proceso de formalización, el calendario los distingue del resto. Casi un sexto (17%) presentaron una trayectoria [1] con cualificaciones descendentes, habiendo comenzado la mayoría de ellos en la informalidad, de la que un tercio aún no ha podido salir. El restante 8% no ha escapado de la informalidad.

En una mirada más global, los eventos de las dimensiones de calendario y de protección social juegan un papel importante en la diferenciación. El 60% de los jóvenes siguieron trayectorias que registran algún evento de riesgo de estas dimensiones, que implican aspectos de regulación externa del mercado. Por tanto, estos datos son elementos empíricos acordes a la categorización de Uruguay como un mercado de trabajo donde las trayectorias laborales no están definidas por las ocupaciones sino por las organizaciones (Fernández, Bonapelch & Anfitti, 2013).

Desigualdad de género

Ahora bien, esta tipología esconde clivajes importantes. La tabla 9 también muestra la distribución por sexos y la prueba de Ji cuadrado informa que las diferencias son estadísticamente significativas. Las mujeres son más propensas a haber seguido tres de cuatro trayectorias laborales riesgosas. Este diferencial es particularmente alto en la trayectoria [3], donde existe un 112% mayor de riesgo para las mujeres.

A la inversa, las mujeres tienen menor probabilidad de seguir una trayectoria de mejoramiento. Esto es, son los varones los que aprovechan diferencialmente las oportunidades de mejorar las cualificaciones o las ventajas de pasar a empleos protegidos por la seguridad social. Esto muestra una limitación al estudio antecedente (Fernández, Bonapelch & Anfitti, 2013). Las diferencias de género en la transición al trabajo no aparecen en el primer empleo, sino fundamentalmente en lo que sucede luego, y en especial en el aprovechamiento o mejor aún, en el acceso a oportunidades de mejoramiento.

En síntesis, los clivajes de género, parciales aunque sistemáticos, observados en el análisis de las tres dimensiones de la transición al mercado de trabajo, se mantienen con nitidez en el agrupamiento por *clusters* de eventos. Esto permite inferir, en primer lugar, que estos eventos diferenciadores de riesgo están correlacionados entre sí con mayor fuerza entre mujeres que entre varones.

Conclusiones

Este trabajo utiliza un concepto revisado de transición que incorpora críticas a la teoría clásica, pero conservando la tesis de que se trata de un proceso donde los aspectos regulativos tienen gran preeminencia para diferenciar trayectorias. En este sentido, adopta un enfoque de teoría normativa revisada sobre la transición (Fernández, Cardozo & Pereda, 2010).

El análisis descriptivo consideró por separado cada dimensión. Respecto al calendario, los hallazgos muestran que a los 25 años prácticamente todos los jóvenes uruguayos nacidos a mediados de los años ochenta realizaron la transición al mercado de trabajo. La alta concentración en la edad legal de ingreso, 18 años, permite inferir que las normas tuvieron un alto nivel de eficacia en la regulación de dicha transición. Se constatan clivajes de género importantes sobre la condición actual de actividad, aunque no en relación a la edad de ingreso al trabajo. Las desigualdades de género se muestran en la sobrerepresentación de las mujeres en la categoría “repliegue”. La segunda dimensión refiere a la regulación laboral, donde el 44% de los jóvenes de esta generación obtuvo en su primer empleo la protección social requerida legalmente. No se hallaron diferencias significativas entre varones y mujeres¹⁰, aunque el clivaje de género se observó respecto a las oportunidades de formalizar el empleo. La tercera dimensión refiere al ascenso, descenso o inmovilidad en las calificaciones del trabajo. El 44% de los jóvenes siguieron una trayectoria de integración de “inmovilidad”, teniendo las mujeres un riesgo significativamente mayor de hacerlo.

El objetivo final era conformar una tipología con las tres dimensiones a través de la técnica de análisis de *cluster*. Se optó por una tipología de siete trayectorias que conceptualmente agrupamos en alto riesgo, riesgo leve y de promoción. Sólo uno de cada cuatro registró esta trayectoria. En el otro extremo, más de cuatro de cada diez tuvo trayectorias de riesgo. Los eventos negativos en las dimensiones de calendario y protección social tienen predominancia en el *cluster*. Podemos inferir que estos eventos diferenciadores de riesgo, están correlacionados entre sí con mayor fuerza entre mujeres que entre varones, mostrando en definitiva que existe una mayor propensión de las mujeres de realizar trayectorias con alguna vulnerabilidad, o a la inversa, el mercado de trabajo generó condiciones de integración en los últimos cinco años que aprovecharon mejor los varones.

10 $P(\chi^2=0) = 0.1130$.

El conjunto de estos hallazgos otorga plausibilidad, tanto al concepto de transición como a la teoría normativa débil que propusiéramos antes, y que adoptamos aquí. Con claridad podemos afirmar que los aspectos legales configuradores del calendario y de las condiciones de ingreso al trabajo no pueden minimizarse, ni teórica ni empíricamente, en pos de una interpretación individualista o subjetivista.

Ahora bien, la teoría normativa débil no tiene previsiones específicas para las desigualdades de género observadas en general, ni tampoco plantea hipótesis respecto a cómo se da este aprovechamiento o acceso diferencial a las oportunidades de mejoramiento (protección social o cualificación) posteriores al primer empleo. Esto es, el régimen de transición al trabajo en Uruguay, conceptualizado en un análisis anterior (Fernández, Bonapelch & Anfitti, 2013), no muestra desigualdades referidas al punto de partida (por ejemplo, la educación), sino ya específicamente dentro del mercado de trabajo. Una hipótesis es que las mujeres entre los 18 y los 25 años privilegian otras dimensiones de la transición, en tanto que los varones se concentran en obtener logros laborales, en particular, dada la “masculinización del fracaso escolar” (Fernández, 2009; Cardozo, 2010; Fernández, 2010a; Fernández, 2010b). Quedan planteadas preguntas más específicas sobre el papel que pueden jugar en este proceso, por un lado, las trayectorias educativas donde las mujeres tienden a sobrevivir más largo tiempo que los varones en pos de completar estudios; o las trayectorias reproductivas, donde la maternidad suele restringir opciones laborales.

Referencias bibliográficas

- Boado, M. & Fernández, T. (2006). La alegría no va por barrios: ¿qué clases sociales pagaron la gran crisis (2000-2003). En E. Mazzei (compilador), *El Uruguay desde la Sociología III*. Montevideo: Departamento de Sociología. FCS, Udelar.
- Bucheli, M.; Cardozo, S. & Fernández, T. (2012). Brechas verticales de género en Uruguay en la transición desde la Educación Media a la Educación Superior. En A. Riella (editor), *El Uruguay desde la Sociología X*. 10ª Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología. 163-191. Montevideo: Udelar-FCS.
- Cardozo, S. (2009). Experiencias laborales y deserción en la cohorte de estudiantes evaluados por PISA 2003 en Uruguay. Nuevas evidencias. *REICE Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficiencia y Cambio en Educación*, 7(4), 198 - 218.
- Cardozo, S. (2010). El comienzo del fin: las decisiones de abandono durante la Educación Media y su influencia en las trayectorias. En T. Fernández, *La desafiliación en la Educación Media y Superior: conceptos, estudios y políticas*. 65 - 83. Montevideo: Udelar - CSIC.
- Cardozo, S. (2012). Trayectorias Alternativas en la Transición Educación - Trabajo. *REICE Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 10(1). 108 - 127. Disponible en: <http://www.rinace.net>
- Cardozo, S. & Iervolino, A. (2009). Adiós juventud: tendencias en las transiciones a la vida adulta en Uruguay. *Revista de Ciencias Sociales* (25). 60 - 81.

- Elder, G. H.; Kirkpatrick, M. & Crosnoe, R. (2004). The Emergence and Development of Life Course Theory. En: J. Mortimore & M. Shanahan, *Handbook of the Life Course*. 3 - 22. New York: Springer.
- Elder, J. G. (1998). The life course as developmental theory. *Child Development*, 69 (1). 1 - 12.
- Everit, B. (2001). *Cluster Analysis*. Fourth Edition. Estados Unidos.
- Fernández, T. (2009). La desafiación en la Educación Media de Uruguay. Una aproximación con base en el panel de estudiantes evaluados por PISA 2003. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 7 (4), 165 - 179. Disponible en: <http://www.rinace.net/reice/numeros/arts/vol7num4/art8.pdf>
- Fernández, T. (2010a). Factores escolares y desafiación en la Enseñanza Media Superior de Uruguay (2003-2007). En T. Fernández, *La desafiación en la Educación Media Superior y Superior de Uruguay. Conceptos, estudios y políticas*. 99 - 122. Montevideo: CSIC - Udelar.
- Fernández, T. (2010b). Incidencia y trayectorias de desafiación. En T. Fernández, *La desafiación en la Educación Media y Superior de Uruguay. Conceptos, estudios y políticas*. 51-65. Montevideo: Udelar - CSIC.
- Fernández, T.; Alonso, C.; Boado, M.; Cardozo, S. & Menese, P. (2013). *Reporte Técnico PISA-L (2003-2012). Metodología de la Segunda Encuesta de seguimiento a los jóvenes evaluados por PISA en 2003*. Montevideo: Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Udelar.
- Fernández, T.; Bonapelch, S. & Anfitti, V. (2013). Regímenes de transición al primer empleo: Chile, México, Estados Unidos y Uruguay comparados. *Papeles de Población*, 76, 129-161.
- Fernández, T.; Cardozo, S. & Pereda, C. (2010). Desafiación y desprotección social. En T. Fernández, *La desafiación en la Educación Media y Superior de Uruguay. Conceptos, estudios y políticas*. 13 - 26. Montevideo: Udelar - CSIC.
- Gangl, M. (2001). European patterns of labour market entry. A dichotomy of occupationalized vs.non-occupationalized systems? *European Societies*, 3(4), 471-794.
- King, A. (2009). "Mind the Gap": Reassessing Transitions to Adulthood Using Young People's Accounts of Undertaking Short Term Employment. En R. Brooks, *Transitions from Education to Work. New Perspectives from Europe and Beyond*. 201 - 216. Hampshire, UK: Palgrave MacMillan.
- Neugarte, B. (1973). Patterns of Aging: Past, Present and Future. *The Social Service Review*, 47(4), 571-580.
- Tockman, V. (2001). De la informalidad a la modernidad. *Boletín CINTERFOR*, 155, 9-32.

Búsqueda de empleo y capital social

*Rafael Rey*¹

En este trabajo se estudia el acceso al empleo de la población activa de Montevideo, en dos momentos de su historia laboral: el primer empleo y el actual. Sabido es que los determinantes del acceso al empleo son múltiples y que inciden tanto factores estructurales relacionados a los mercados de trabajo, como características individuales de los ofertantes de empleo, así como aspectos coyunturales vinculados a los ciclos económicos y a la estructura productiva de cada región. Sin desconocer todo lo anterior, características tales como el género, la educación, la clase social, la edad o el tipo de empleo al que se aspira, junto con el capital social que los sujetos disponen y movilizan, resultan determinantes para conseguir buenos empleos en términos de remuneración y estatus. El propósito de este trabajo es observar el uso del capital social en la búsqueda de empleo, en comparación a los mecanismos de mercado (concursos, convocatorias públicas, autopresentación, etcétera), en el primer empleo y el empleo actual. Con la finalidad de determinar las características particulares de los sujetos que emplean capital social y los que no, partiendo de la hipótesis que el empleo de uno u otro mecanismo no resulta azaroso, por el contrario pueden existir determinados grupos sociales con mayor predisposición para movilizar capital social: jóvenes, mujeres, clase trabajadora o sujetos con escasa formación, entre otros factores.

El debate

Desde que se estudia el capital social con mediciones estandarizadas, se ha demostrado que influye positivamente en el bienestar de las personas, en particular en ámbitos tan variados como la educación, la salud, el bienestar mental, el empleo o los ingresos, pero también en términos de cohesión social y crecimiento económico a nivel colectivo (Nieminén et al, 2008). Existen, en efecto, dos maneras de comprender el capital social: como atributo individual o como atributo colectivo. En la primera línea, en palabras de Lin, se trata “del proceso a través del cual los individuos movilizan e invierten recursos para obtener retornos en términos de estatus socioeconómico” (Lin & Erickson, 2001: 78). En este trabajo nos remitiremos a este enfoque, que entiende al capital social como recursos inscritos (embedded) en las redes sociales a las cuales los

1 Licenciado y Magíster en Sociología. Doctorando en Sociología. Profesor Asistente del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. rafael.rey@cienciassociales.edu.uy

individuos acceden y que emplean para obtener reconocimiento o lograr mejores posiciones sociales (Bourdieu, 1998; Lin, 2001: 79). Las otras acepciones del término, que no serán consideradas aquí, se refieren al capital comunitario, es decir un atributo de los grupos sociales más que de los individuos (Coleman, 1990; Putnam, 1993, 1995).

El clásico trabajo de Granovetter (1974) mostró el impacto del capital social para la obtención de buenos empleos entre profesionales y ejecutivos norteamericanos, situando la idea de la fuerza de los vínculos débiles, que permiten conectar círculos sociales distantes y por lo tanto serían más efectivos para la circulación de información escasa. Posteriormente, más allá del acceso a las redes sociales, profundizó acerca de los recursos que circulan en dichas redes y que a su vez, junto con las redes mismas, tienen un impacto en el logro de estatus de los individuos.

Lin (2001), menciona cuatro características que harían que los recursos disponibles, integrados a las redes sociales, mejoraran las oportunidades de los individuos: el flujo de información que facilitan las redes, los contactos disponibles pueden ejercer influencia sobre terceros, los lazos sociales logran operar como garantía frente a terceros, y los vínculos ayudan a reforzar la identidad y el reconocimiento.

Capital social y desigualdad social

Uno de los puntos más interesantes de las investigaciones sobre capital social, se relaciona con su contribución a los estudios sobre desigualdad. En efecto, cuando los estudios logran dar cuenta de grupos amplios y variados, con diferencias de sexo, etnia, lugar de residencia, edad, etcétera, se puede conocer con mayor detalle las ventajas o desventajas que presentan determinados grupos sociales en el acceso al capital social, a los recursos que transitan a través de éste, a un mayor logro de estatus o a mejores ingresos. No se trata por supuesto de minimizar el impacto de otros factores como la educación o el origen social, cuya importancia ha sido demostrada de forma reiterada para la obtención de una buena reputación, para alcanzar provechosos niveles de ingreso o altos niveles de bienestar subjetivo, sino desplazar la mirada hacia otros factores que también impacten directamente o que estén interactuando con aquellos. Diversos trabajos han estudiado las variaciones sociodemográficas² del capital social, principalmente en países desarrollados (Nieminen et al 2008, para Finlandia; Stone y Hughes 2002, para Australia). Podemos resumir parte de estos hallazgos con el estudio de Nieminen et al acerca de Finlandia, quienes concluyen que las personas jóvenes, casadas, educadas y acomodadas tienen mucho capital social (2008: 406). Pero contar con un volumen alto de activos de capital social, no necesariamente implica un mejor retorno, expresado en estatus, ingresos o bienestar subjetivo, como hemos visto en anteriores trabajos (Rey, 2014). En cierta medida porque, dependiendo de las aspiraciones personales de cada individuo, su cúmulo de capital social puede ser operativo para determinados logros pero no para otros, o bien porque al contar con

2 Edad, sexo, nivel educativo, estado civil o situación de pareja, presencia de hijos, ocupación o estatus ocupacional, origen étnico, ingresos, lugar de residencia.

otros activos, tales como un nivel aceptable de capital educativo o capital financiero, no necesita recurrir a sus activos de capital social.

Capital social y carrera ocupacional

La búsqueda de empleo suele tener un precio importante para los sujetos, entre otros el costo de información. Para conocer la disponibilidad de puestos de trabajo es necesario acceder a esa información a través de una búsqueda que tiene costos asociados, una forma de reducir ese costo es apelar a las redes personales (Lin et al, 2008).

Las redes personales suelen ser un mecanismo eficaz para obtener empleo, en la medida que las personas que pueden oficiar de nexo entre el puesto de trabajo y los posibles candidatos, suelen privilegiar a sus contactos cercanos, por tanto, en la medida que se cuente entre las redes con un contacto capaz de intermediar entre ofertante y demandante, las probabilidades de obtener el empleo se amplifican.

Sea por una u otra razón, existe suficiente evidencia que demuestra que buena parte de los empleos se consiguen a través de contactos personales que integran las redes sociales de los sujetos. Lin menciona el caso de Holanda, que en 1991 registró un porcentaje de empleos obtenidos por redes informales de un 45% para el caso del primer empleo y de un 52% para el empleo al momento de la encuesta (Lin et al, 2008). Para el caso uruguayo observamos en 2001, en la población médica, un 30% de empleos conseguidos por mecanismos relacionales, tanto en el caso del primer empleo como del empleo principal, al momento del relevamiento (Rey, 2004). A similares conclusiones arribó Boado en su trabajo sobre movilidad entre la población uruguaya, con un 45% de empleos obtenidos a través de las redes informales entre los entrevistados (Boado, 2008).

Los trabajos mencionados hacen referencia al retorno, en términos de acceso al empleo, que el capital social fue capaz de propiciar, o al menos fue uno de los factores que contribuyó a favorecer este logro. Ahora bien, es necesario distinguir tres eventos importantes en relación al capital social: el acceso, la movilización y el retorno. En relación al primero de los eventos, como bien describe Lin (2008), y hemos podido observar en anteriores trabajos con esta misma población (Rey, 2014), los sujetos más educados y cuyo origen social se ubica entre la clase de servicio, según el esquema EGP –Erickson, Goldthorpe & Portocarrero–, (Ganzeboom & Treiman, 2003), son quienes acumulan mayores volúmenes de capital social. Ahora bien, no necesariamente quienes cuentan con niveles más altos de capital social, son quienes más lo usan ni tampoco quienes obtienen mayores retornos. Si bien es cierto que estos tres eventos se encuentran fuertemente imbricados, es nuestra intención distinguirlos convenientemente.

Las mujeres, los más jóvenes, aquellos que cuentan con escaso capital humano o viven en vecindarios pauperizados, suelen contar con redes personales menos ricas y extensas, pero sin embargo sus empleos también suelen ser los que cuentan con me-

canismos de acceso menos formalizados. En general la economía sumergida, también las pequeñas empresas, no realizan selección de personal de manera formalizada, las organizaciones que han protocolizado los mecanismos de contratación de personal se encuentran fundamentalmente en el sector público o en las grandes empresas del sector privado. Por tanto, no hay una relación directa entre los activos de capital social, el empleo que se hace de los mismos y el retorno que se obtiene.

Nuestra hipótesis al respecto sostiene que los sectores sociales más vulnerables, son quienes deben recurrir con mayor frecuencia al capital social para conseguir empleo, por carecer de otros activos claves para la obtención de mismo, fundamentalmente educación y experiencia, o bien porque el tipo de empleo al que pueden aspirar, cuenta con mecanismos de selección escasamente formalizados, que permiten que las redes personales tengan cierta preeminencia frente a los requerimientos formales. Esto es independiente del volumen de capital social del que disponen, aspecto que no es abordado en este artículo.

Los datos

Este trabajo se basa en el uso de la Encuesta sobre Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas (EMOTE), con un $N = 2021$, aplicada en 2010 en la ciudad de Montevideo, con un error estimado de 4%, considerando varianza máxima y a un nivel de confianza del 95%. Se trata de una encuesta cara a cara a una muestra aleatoria estratificada bietápica, aplicada sobre el universo de personas de 18 a 65 años, económicamente activas al momento de la entrevista, que al menos habían tenido un empleo, residentes en hogares particulares.

En esta ocasión trabajaremos con dos momentos de la historia laboral, el empleo inicial y el empleo al momento de realización de la encuesta, deteniéndonos a observar los mecanismos de acceso al empleo en uno y otro caso.

Para la dimensión clase social se empleó la propuesta conocida como EGP, de Erickson, Goldthorpe y Portocarrero (1979), reelaborada en distintas oportunidades y explorada en detalle en Erickson y Goldthorpe, 1992, en este caso empleando tres categorías. En tanto para la variable prestigio ocupacional se empleó la escala ISEI (Treiman y Ganzeboom, 2003), que ordena las ocupaciones a través de una escala continua de acuerdo a los niveles de prestigio asignados para cada una de ellas.

Respecto a la variable educación, se dividió a la población en dos grupos, aquellos que cuentan con al menos un año de educación superior y quienes no, al momento de acceder al primer empleo y al momento de ingresar al empleo actual.

En primera instancia se presentan las variables seleccionadas según mecanismo de acceso y luego las salidas resultantes de la aplicación de modelos de análisis multivariado, en este caso emplearemos regresiones logísticas.

**Tabla 1. Cómo accedieron al empleo los activos de Montevideo.
Primer empleo**

	Mecanismos de mercado	Capital social	Muestra
Género			
Mujer	43,2%	56,8%	45,7%
Varón	37,7%	62,3%	54,3%
Sector			
Público	78,7%	21,3%	8,5%
Privado	37,3%	62,7%	91,5%
Clase social de origen			
Servicio	48,3%	51,7%	13,4%
Intermedia	38,9%	61,1%	37,1%
Trabajadora	39,3%	60,7%	49,5%
Edad	19	17	18
Tamaño empresa	521	339	413
ISEI	39	33	36
Educación			
Sin Educación Superior	36,5%	63,5%	79,6%
Con Educación Superior	54,7%	45,3%	20,4%

Fuente: EMOTE 2010-2012, procesamiento propio.

Al observar la distribución de la muestra de acuerdo a los mecanismos empleados, sobresale el sector privado frente al público, esto seguramente sea producto de las políticas de selección de personal a través de concursos de oposición y méritos, en especial en los últimos tiempos. Otra constatación relevante es que el capital social aparece asociado a situaciones de vulnerabilidad o desventaja al momento de iniciar la carrera laboral: menor edad al inicio, empresas de menor tamaño, ocupaciones de menor prestigio, pertenencia a clases sociales subordinadas y ausencia de estudios superiores.

**Tabla 2. Cómo accedieron al empleo los activos de Montevideo.
Empleo actual**

	Mecanismos de mercado	Capital social	Muestra
Género			
Mujer	65,2%	34,8%	45,7
Varón	66,4%	33,6%	54,3
Sector			
Público	87,5%	12,5%	14,7
Privado	61,6%	38,4%	85,3
Clase social			
Servicio	76,4%	23,6%	24,3
Intermedia	73%	27%	34,8
Trabajadora	51,8%	48,2%	40,9
Edad	43	39	41
Tamaño empresa	198	98	150
ISEI	44	36	39
Educación			
Sin Educación Superior	61,2%	38,8%	74%
Con Educación Superior	78,1%	21,9%	26%

Fuente: EMOTE 2010-2012, procesamiento propio.

Cuando consideramos el empleo actual, la primera observación es que tiende a disminuir el empleo de capital social en relación a la primera ocupación. También ocurre que algunas de las diferencias apreciadas en el uso de capital social al inicio de la carrera laboral, tienden a disiparse, en términos de género las diferencias desaparecen, la mayor efectividad del mismo, observada para el caso de los varones, se iguala con el uso desplegado por las mujeres. También se disipa la brecha entre el sector público y el privado, aunque en este caso persiste una diferencia significativa a favor del sector privado. Sin embargo, se mantienen las diferencias en relación a la clase social, en especial la clase trabajadora que es quien mantiene una proporción más alta de tener que acudir al capital social para acceder a la ocupación. En relación a la edad, el tamaño de la empresa, el prestigio y la educación, volvemos a observar que el empleo del capital social está asociado a situaciones de desventaja relativa.

Determinantes de los mecanismos de acceso

Para conocer los determinantes de los mecanismos de acceso al empleo, se utilizará la técnica de análisis multivariada regresión logística, la cual se basa en la relación entre una variable dependiente categórica y variables independientes. Se construye el modelo a través del método de incorporación secuencial de variables y los regresores no significativos del modelo final, siguiendo la práctica de Hosmer & Lemeshow (2000). Para ello se seleccionaron variables que, en antecedentes sobre el uso de capital social para el acceso al empleo se consideraron pertinentes, tal como hemos descrito anteriormente: género, edad, educación, clase social, sector de actividad, tamaño de la empresa y prestigio de la ocupación.

Tabla 3. Indicadores de bondad de ajuste. Primer empleo

Modelo	-2 log. de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	2141,317	0,054	0,073
2	2090,580	0,083	0,112
3	2064,388	0,097	0,131
4	2056,838	0,101	0,137

Fuente: EMOTE 2010-2012, procesamiento propio.

Tabla 4. Coeficientes de los modelos logísticos. Primer empleo

	Modelo final	Odd ratio
Sector de actividad (público)		1
Sector de actividad (privado)	1,394	4,013
Edad	-0,069	0,933
Clase de servicio		1
Clase intermedia	0,100	1,105
Clase trabajadora	0,323	1,381
ISEI	-0,025	0,976
Constante	2,512	12,330

Fuente: EMOTE 2010-2012, procesamiento propio.

De los cuatro modelos propuestos para determinar la incidencia de ciertas dimensiones relevantes en el empleo del capital social para la primera ocupación, es el cuarto

el que mejor ajusta a los datos, que queda conformado por cuatro variables: sector de actividad, edad, clase social y prestigio. Los Odd ratio nos informan de las chaces relativas de utilizar capital social entre las categorías de las variables introducidas.

Por cada persona que consigue su primer empleo en el sector público a través de capital social, hay cuatro que lo hacen por este mecanismo en el sector privado. Por cada año de edad adicional, las chances de acceder al primer empleo por mecanismos de capital social disminuyen casi un 7%, algo similar ocurre con el prestigio, por cada punto adicional en la escala de prestigio ocupacional ISEI, las chances de haber accedido a través de capital social disminuyen cerca de un 3%. Por último, en relación a las clases sociales, las clases intermedias incrementan sus chances en relación a la clase de servicio en un 10%, al momento de emplear capital social y las clases trabajadoras lo hacen en un 38%.

No resultan significativas en el mejor modelo que ajusta a los datos, las variables género, tamaño de la empresa y educación.

Tabla 5. Indicadores de bondad de ajuste. Empleo actual

Modelo	-2 log. de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	2062,261	0,056	0,077
2	2015,970	0,082	0,113
3	1982,944	0,100	0,138
4	1960,985	0,111	0,154

Fuente: EMOTE 2010-2012, procesamiento propio.

Tabla 6. Coeficientes de los modelos logísticos. Empleo actual

	Modelo final	Odd ratio
Sector de actividad (público)		1
Sector de actividad (privado)	1,295	3,652
Edad	-0,024	0,977
Clase de servicio		1
Clase intermedia	-0,454	0,635
Clase trabajadora	0,135	1,145
Constante	0,086	1,089

Fuente: EMOTE 2010-2012, procesamiento propio.

Cuando observamos la situación del acceso al empleo actual de los encuestados, lo primero que advertimos es que en el mejor modelo que ajusta a los datos, el prestigio ocupacional (escala ISEI), no aparece representado, como así ocurría en el mejor modelo obtenido para el primer empleo. El resto de las variables se mantienen. El sector de actividad varía muy poco, la edad tiene un comportamiento similar y en las clases sociales se observa una diferencia significativa con el primer empleo. La clase intermedia presenta una chance 27% menor de emplear capital social que la clase de servicio, en tanto la clase trabajadora conserva la chance de acceder al empleo por mecanismos de capital social, en mayor medida que el resto, sobre un 14% más de posibilidades que la clase de servicio.

Conclusiones

Resulta inequívoco, a partir del análisis precedente, que el empleo de capital social para el acceso al empleo no es azaroso, por el contrario, hay determinados grupos sociales que acuden a este mecanismo más que otros y que efectivamente obtienen por esta vía su objetivo. En especial quienes se emplean en el sector privado, donde existe menos formalización de los mecanismos de acceso al empleo. Resulta claro que el capital social es más difícil de movilizar si existen barreras estructurales para su uso, como puede ser la formalización en el acceso a los empleos públicos a través de algún mecanismo de selectividad explícito.

Respecto al género, el hallazgo resulta muy relevante, ni al inicio de la carrera laboral ni en el trabajo actual, las diferencias de género resultan sustantivas, tal es así que los modelos de regresión logística que mejor ajustan, tanto para el primer empleo como para el acceso a la ocupación al momento de la entrevista, no incluyen esta variable.

Tampoco en los modelos que mejor ajustan, contar o no con educación superior es una de las variables incluidas. La clase social parece capturar mejor las diferencias observadas en términos de los mecanismos de acceso y seguramente desplace en este caso a la educación.

La edad presenta un comportamiento paradójico, a mayor edad menores son las chances de emplear los activos de capital social. Si bien a mayor edad, la acumulación de activos puede ser más amplia, no hay un correlato con su uso, son los más jóvenes, en términos relativos, quienes cuentan con más chances de acudir a este recurso.

El prestigio ocupacional, al inicio de la carrera laboral resulta significativo, quienes acceden a ocupaciones más prestigiosas cuentan con más chances de haber empleado algún contacto para obtener dicha ocupación. Sin embargo, sobre el final de la carrera laboral deja de ser significativo el papel del capital social.

Finalmente, las clases sociales sí son un factor de diferenciación en términos de empleo de capital social. Al inicio de la trayectoria laboral, las clases intermedia y trabajadora tienen mayores chances de movilizar a sus contactos para conseguir empleo, que la clase de servicios, recordemos que Goldthorpe combina categorías

ocupacionales comparables en cuanto al origen del ingreso, los niveles de renta y otras condiciones de empleo, como a su seguridad y sus posibilidades de mejora económica. Junto a ello, este autor incorpora en la clasificación la situación en el trabajo, es decir, la localización de la ocupación en los sistemas de autoridad y control que rigen en los procesos de producción en la que se encuentra (Erickson y Goldthorpe, 1992: 236-261). Además, incluye la situación de empleo como parte de la definición de una ocupación. De este modo, es probable que la clase de servicio, integrada por profesionales superiores, directivos de grandes establecimientos y grandes empleadores, así como por profesionales de nivel medio e inferior, técnicos superiores, directivos de pequeños establecimientos y supervisores de empleados no manuales, por las características de sus ocupaciones, en especial los grandes empleadores y los profesionales superiores, gocen de mayor autonomía para obtener sus empleos, ya sea porque pueden ejercer libremente su profesión, cuentan con capital financiero para emprender sus propias iniciativas empresariales o, al contar con mayor educación, están en condiciones de aspirar a un empleo público por los canales formales de contratación.

En el extremo opuesto se ubica la clase trabajadora, compuesta por trabajadores manuales calificados, trabajadores semicalificados y sin calificar. Por sus características en términos de calificación para el trabajo y por la estructura ocupacional a la que pueden aspirar, seguramente tengan menor autonomía para sus propios emprendimientos y menor acceso al sector formal de la economía, en especial al empleo público. Por tanto entre sus mecanismos de búsqueda, el peso de las redes sociales se amplifica para esta clase social.

Sin embargo, siguiendo con la clase social, para el trabajo al momento de la encuesta, en relación al mecanismo de acceso, se observa una suerte de polarización, quienes más emplean el capital social son la clase de servicio y la clase trabajadora, en tanto los sectores intermedios reducen sus chances relativas de acudir a sus activos de capital social para conseguir empleo. Sin bien este hallazgo necesita ser explorado más convenientemente, podría estar operando una suerte de cerramiento en la cúspide que genere una forma de reclutamiento que privilegie los contactos personales, más que los mecanismos formales, en especial entre directivos y profesionales superiores con cierta trayectoria laboral. Esta afirmación se sostiene también, en que el modelo que mejor ajusta para el caso del empleo actual, el prestigio ocupacional no resulta significativo en términos de los mecanismos usados para conseguir empleo.

En síntesis, los retornos de capital social resultan mucho más beneficiosos para los sectores sociales más vulnerables: clase trabajadora, ocupaciones menos prestigiosas, jóvenes y empleados del sector privado, esto resulta mucho más visible para la primera ocupación que para la ocupación al momento de la encuesta. Cabe aclarar que los retornos no necesariamente guardan relación con los activos de capital social, una fuerte dotación de capital social no garantiza necesariamente mejores retornos, o bien porque al momento de movilizarlos no proporcionan los resultados esperados, o directamente porque quien tiene más activos, no necesariamente es quien más los usa, porque muchas veces no los necesita usar. Una buena dotación de capital humano o

de experiencia, en muchos casos disipa la necesidad de recurrir al capital social como activo para la obtención de un empleo.

Finalmente, sin desconocer que el principal hallazgo de que el capital social es un mecanismo predominantemente empleado por los sectores más desprotegidos para la obtención de empleo, en el caso de la ocupación actual, las mayores chances relativas de empleo de capital social por parte de la clase de servicio en relación a las clases intermedias, nos deja abierta una nueva interrogante acerca de la circulación de los contactos y el uso de capital social en la cúspide del esquema ocupacional.

Bibliografía

- Arriagada, Irma (editora). (2005). Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza. Santiago: Revista de la CEPAL.
- Atria, R.; Siles, Marcelo; Arriagada, Irma; Robinson, Lindon J. y Whiteford, Scott (compiladores). (2003). Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma. Santiago: CEPAL. Michigan. MI: Michigan State University.
- Bagnasco, A.; Piselli, F.; Pizzorno, A.; Triglia, C. (2003). El capital social. Instrucciones de uso. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Barozet, E. (2002). La teoría de redes y sus aplicaciones en ciencia política: una herramienta heurística. Revista de Ciencia Política de la Universidad Católica. Volumen XXII. N°1: 17-38.
- Bezanson, M. (2006). Leap, bridge or ride? Ontogenetic influences on gap crossing in Cebus and Alouatta. In: Estrada, A.; Garber, P. A.; Pavelka, M. and Luecke, L. (editores). New perspectives in the study of Mesoamerican primates: distribution, ecology, behavior and conservation. Pp. 333-348. New York: Springer.
- Blau, P. M. and Duncan, O. D. (1978). The American Occupational Structure. New York: The Free Press.
- Boado, M. (2008). La movilidad social en el Uruguay contemporáneo. Montevideo: IUPeRJ / UdelaR.
- Boado, M.; Prat, G.; Filardo V. (1996). 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. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.
- Bourdieu, P. (1991). *El sentido práctico*. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, P. (1994). ¿Qué es lo que hace una clase social? Acerca de la existencia teórica y práctica de los grupos. *Revista Paraguaya de Sociología*. N° 89. Asunción.
- Bourdieu, P. (1998). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, Taurus.
- Burt, R. (1995). *Structural Holes. The social structure of competition*. Harvard University Press.
- Burt, R. (2005). *Brokerage & Clousure. An Introduction to Social Capital*. Oxford University Press.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*. Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. Vol. 94: S95-S120.

- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Haward University Press.
- Craske, N.; Molyneux, M. (2002). *Gender and the Politics of Rights and Democracy in Latin America*. London: Palgrave.
- Durston, J. (2000). ¿Qué es capital social comunitario? CEPAL. Serie Políticas Sociales 38. LC/L.1400-P. Julio.
- Durston, J. (2005). Asociatividad, burocracia y clientelismo en el campo chileno. En: Ensel, W. M. 1979. *Sex, Social Ties and Status Attainment*. Albany State University.
- Espinoza, V. (1998). Capital social: antecedentes teóricos para su definición operacional. Monografía. Santiago de Chile.
- Espinoza, V. (1999). Social networks among the urban poor. Inequality and integration in a Latinamerican city. In: *Networks in the Global Village*. Edited by Barry Wellman.
- Espinoza, V. (2001). Indicadores y generación de datos para un estudio comparativo de capital social y trayectorias laborales. *Serie Políticas Sociales: Capital social y políticas públicas en Chile*. . Nº 55. Investigaciones recientes. Volumen I. (LC/.1606-P).
- Espinoza, V. (2002). La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social. *Revista Proposiciones*. Nº 34.
- Espinoza, V. y Canteros, Eduardo. (2001). Contactos sociales y carreras laborales en hogares chilenos de escasos recursos. En: *Proposiciones. El Trabajo en Chile: Aportes desde la investigación*. Nº 32. Sur Ediciones.
- Filardo, V. (1999). Capital social y acceso a la ocupación. *Revista de Ciencias Sociales*. Nº 15. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.
- Filardo, V. (2000). *Mecanismos de acceso al trabajo y movilidad ocupacional de la fuerza de trabajo urbana de Montevideo*. Documento de Trabajo Nº 53. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.
- Filgueira, C.; Geneletti, C. (1981). *Estratificación social y movilidad ocupacional en América Latina*. CEPAL. Santiago de Chile.
- Ganzeboom, H. and Treiman, D. (2003). Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status. In: J. H. P. Hoffmeyer-Zlotnik and C. Wolf (editores). *Advances in Cross National Comparison: A European Working Book for Demographic and Socio-economic Variables*. New York: Kluwer Academic, Plenum Publishers.
- Granovetter, M. (1974). *Getting a job. A study of contacts and careers*. The University of Chicago Press.
- Goldthorpe, John H. (2000). *On Sociology. Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*. New York: Oxford University Press.
- Goldthorpe, John H.; Llewellyn, Catriona y Payne, Clive (1987). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. 2ª Edición. Oxford: Clarendon.
- Grootaert, C.; Narayan, D.; Jones, V. N. and Woolcock (2004). Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire. *World Bank Working Paper*. Nº 18.
- Hjølund, L. and Svendsen, G. T. (2000). Social Capital: A Standard Method of Measurement, Aarhus School of Business. Department of Economics. http://www.hha.dk/nat/WPER/00-9_gts.pdf
- Hosmer, D. & Lemeshow, S. (2000). *Applied Logistic Regression*. New York: John Wiley & Sons.

- Lechner, N. (1998). *Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social*. Santiago de Chile: PNUD.
- Lin, N. (2001). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press.
- Lin, N.; Cook, K.; Burt, R. (editores). (2008). *Social capital. Theory and Research*. Transaction Publishers. New Brunswick.
- Lin, N.; Erickson, B. (editores). (2001). *Social capital. An International Research Program*. Oxford University Press.
- Lipset, S. M.; Bendix, R. (1963). *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: Eudeba.
- Lomnitz, L. A. (1987). *¿Cómo sobreviven los marginados?* México: Siglo XXI.
- Lomnitz, L. A. (1994). *Redes Sociales, Cultura y Poder: Ensayos de antropología latinoamericana*. México: Flacso – Miguel Ángel Porrúa.
- McPherson J.M., Smith-Lovin L. (1982). Women and weak ties: differences by sex in the size of voluntary organizations. *The American Journal of Sociology*. Vol. 87: 883-904.
- Molyneux, M. (2002). Gender and The Silences of Social Capital: Lessons from Latin America. *Development and Change*. 33 (2): 167-188.
- Moser, C. (1996). Confronting Crisis: A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities Environmentally Sustainable. *Development Studies and Monograph Series*. Nº 8. Washington DC: World Bank
- Nieminen, T. (2008). Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey. *Social Indicators Research*. 85:405–423.
- Nieminen, T.; Martelin, T.; Koskinen, S.; Simpura, J.; Alanen, E.; Tommi Härkänen & Aromaa, A. (2008). Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey. *Social Indicators Research*. 85 (3): 405-423. <http://dx.doi.org/10.1007/s11205-007-9102-x>
- O'Neill, B. and Gidengil, Elisabeth (editores). (2006). *Gender and Social Capital*. New York.
- Peter, S.; Drobnic, S. (2013). Women and their memberships: Gender gap in relational dimension of social inequality. *Research in Stratification and Mobility* (31), 32-48.
- Portes, A. (1998). Social Capital. Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Reviews*. Pp. 1-24.
- Putnam, R. (1993). The prosperous community: social capital and public life. In: *The American Prospect Inc*.
- Putnam, R. (1995). Bowling alone: Interview with Robert Putnam. In: *Journal of Democracy*. Vol. 6, Nº1. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Putnam, R. (2000). *Per a fer que la democràcia funcioni. La importància del capital social*. Barcelona: Proa.
- Rey, R. (2014). Desigualdad socioeconómica, educación y capital social. En: Marcelo Boado (compilador). *El Uruguay desde la sociología XII*. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, Udelar.
- Rey, R. (2012). El capital social, aportes para su operacionalización. En: Alberto Riella (compilador). *El Uruguay desde la sociología X*. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, Udelar.
- Rey, R. (2004). La inserción laboral de los médicos: los primeros años de ejercicio profesional y la incidencia del capital social. *Serie Monografías finales*. Montevideo: FCS, Udelar.

- Snijders, T. A. B. (1999). Prologue to the measurement of social capital. *La Revue Tocqueville*. 20: 27-44.
- Stanton-Salazar, R. D.; Dornbusch, S. M. (1995). Social capital and the reproduction of inequality: Information networks among Mexican-origin high school students. *Sociology of Education*. 68 (2): 116-135. http://www.redorbit.com/news/education/1266640/measuring_social_capital_among_firstgeneration_and_nonfirst_generation_workingclass_white/#girCUjJkr6tPijb1.99
- Stone, W. and Hughes, J. (2000). What role for social capital in family policy? *Family Matters*. N° 56: 20-27.
- Stone, W. & Hughes, J. (2002). Social capital. Empirical meaning and measurement validity. *Research paper*. N° 27, June. Australian Institute of Family Studies.
- Treiman, D. J. (1977). *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New York: Academic Press.
- Van der Gaag, M. P. J. & Snijders, T. A. B. (2003a). The Resource Generator: measurement of individual social capital with concrete items. Paper presented at the XXII Sunbelt international Social Networks Conference. February 13-17. New Orleans. <http://www.xs4all.nl/~gaag/work>
- Van der Gaag, M. P. J. & Snijders, T. A. B. (2003b). Position Generator measures and their relationship to other social capital indicators. Slide presentation at the XXIII Sunbelt international Social Networks Conference. February 12-16. Cancún, México. <http://www.xs4all.nl/~gaag/work>
- Van der Gaag, M. P. J.; Appelfhof, G. J. & Webber, M. (2012). Ambiguità nelle risposte al position generator. *Sociologia e Politiche Sociali*. 15 (2): 113-141. [http://gaag.home.xs4all.nl/work/vanderGaagAppelfhof&Webber\(2012\)Ambiinitr.pdf](http://gaag.home.xs4all.nl/work/vanderGaagAppelfhof&Webber(2012)Ambiinitr.pdf)
- Van der Gaag, M. P. J.; Snijders, Martin; Tom, A.B.; Flap Henk, D. (2004). Position Generator measures and their relationship to other Social Capital measures. Vrije Universiteit Amsterdam University of Groningen Utrecht University. 20th October 2004. http://gaag.home.xs4all.nl/work/PG_comparison.pdf

Múltiples escenarios de la brecha digital

Explorando perfiles de internautas en Uruguay

Santiago Escuder¹ - Ana Rivoir²

La brecha digital es una de las desigualdades sociales que cobra mayor peso a medida que avanza la digitalización de las sociedades, pues del acceso, el uso y el aprovechamiento de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) depende que los individuos accedan a las oportunidades en la vida. En este trabajo se presenta un análisis exploratorio y de perfiles de internautas, a partir de los datos de la Encuesta sobre el “Perfil del internauta uruguayo” para el año 2013. A partir de estos resultados se podrá definir con mayor precisión los factores que están incidiendo en la brecha digital de la sociedad uruguaya.

Factores de acceso y apropiación tecnológica en la Sociedad de la Información

La brecha digital es como se ha denominado a la desigualdad social específica de la era digital. Es una desigualdad inherente a las sociedades contemporáneas en las cuales el acceso, uso y aprovechamiento de las TIC es un factor de estratificación social. Se trata de una desigualdad que interactúa con las demás, las económicas y sociales (Hargittai, 2004; Sassi, 2005).

Es así que el acceso a las TIC puede ser denominado como un primer piso para obtener diversos bienes y servicios como acceder a un empleo, (tele) trabajar desde el hogar, interactuar con el Estado, o inclusive tomar decisiones políticas a través del voto electrónico. Como cada vez más la toma de decisiones se superpone a los ámbitos que generan y reproducen las TIC, la economía, la educación, la cultura, la falta de acceso a éstas repercute de manera directa en los derechos económicos, sociales y

1 Licenciado en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales. Candidato a Magíster en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales. Investigador y docente del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales y del Observatorio de Tecnologías de Información y Comunicación (ObservaTIC). santiagoescuder@gmail.com

2 Doctora por la Universidad Oberta de Catalunya (España). Licenciada en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales. Investigadora y Docente del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. Coordinadora del Observatorio de Tecnologías de Información y Comunicación (ObservaTIC). Investigadora del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. ana.rivoir@cienciassociales.edu.uy

culturales de las personas excluidas (Lash, 2002). Inciden en la estratificación social, la movilidad laboral, la economía, la educación y otras dimensiones, que cada vez más refieren al acceso a información, destrezas y al dominio que tengamos para llegar a ella. (Katzman, 2010; Selwyn, 2004).

No obstante, no se define sólo por la posesión de las herramientas informáticas o la conexión a internet, que son imprescindibles pero no suficientes para que las personas, los grupos o las sociedades, se beneficien de estas tecnologías. La forma y tipo de usos que se haga de las mismas, determina el grado de apropiación y que contribuyan al desarrollo humano. (Gascó et al 2007; Mansell, 2002). Es así que para comprender el alcance de la brecha digital en un grupo determinado, es clave analizar los tipos de usos realizados. A su vez, las capacidades para la apropiación social de las TIC también deben ser generadas (Mansell, 2002) y por tanto, políticas y acciones se implementan en distintos ámbitos como el educativo y comunitario, donde los telecentros y programas de alfabetización digital son algunos de ellos.

Por lo antes mencionado, se debe concebir a la brecha digital como un fenómeno en interacción con otras dimensiones. Es fundamental conocer cuáles son los aspectos educativos y culturales que promueven el “uso relevante” y significativo (los tipos de usos) de las nuevas tecnologías por parte de los individuos. No obstante, las plataformas tecnológicas y específicamente el tipo de dispositivo desde el cual acceden los internautas, así como la calidad de la conectividad, pueden resultar determinantes a la hora de medir los diferentes tipos de usos de las TIC.

El uso de las TIC resulta “situado” en un contexto dado que incluye los aspectos técnicos, ya que muchas aplicaciones son exigentes en cuanto a la velocidad de la conexión y capacidad de los equipos (Benítez et al, 2013; Hargittai, 2004). Por ejemplo, demuestran los estudios que en el hogar o en los centros educativos es donde se realizan los usos significativos, mientras que aquellos internautas que acceden desde la esfera comercial (cibercafé), tienden a utilizar internet de manera más precaria y en usos más puntuales, ya que estos últimos están pensados como espacios de consumo (Robinson, 2001; Dodel, 2013).

Por otra parte, existe evidencia sobre la relación entre el estrato socioeconómico y la disposición a utilizar las TIC. Es así que la aproximación desde una perspectiva próxima al consumo cultural de bienes masivos, los modos de acceso y tipos de usos de las TIC contribuirían a la construcción de las distintas identidades, gustos, medios de entretenimiento. En tal sentido, reproducen el espacio social de clases y la estructura social, pero esta vez en la flexibilidad del campo virtual (Mansilla, 2011). Los tipos de usos de las TIC no hacen más que contribuir a la diferenciación social. Según la literatura (Bonfadelli, 2002; Van Dijk, 1999), los estratos sociales bajos utilizan la tecnología y los medios masivos de comunicación mayormente con fines lúdicos y de esparcimiento, en contraposición a la predisposición de jóvenes de clase alta a utilizar la red con fines informativos.

Otro aspecto central para comprender el uso y como componente de la brecha digital es la edad. Prensky (2010) ilustra este fenómeno, reconociendo distintos grupos de edades respecto a su predisposición a utilizar las TIC. Por un lado, están aquellos “nativos digitales”, es decir, aquellas personas, sobre todo jóvenes, que nacieron y manejan el lenguaje de internet. Son usuarios frecuentes de las tecnologías y “polifuncionales” (logran satisfacer necesidades de entretenimiento, comunicación y búsqueda de información al mismo tiempo y en poco tiempo). (Sunkel et al, 2010).

En un grupo intermedio se encuentran los “inmigrantes digitales”: aquellos que, sin manejar las nuevas tecnologías, se han adaptado a este nuevo lenguaje. Contrario a los nativos, la predisposición cognoscitiva de los inmigrantes digitales para absorber información es más reflexiva y crítica. Por último, Prensky reconoce los excluidos digitalmente o “tecnofóbicos”, siendo aquellos que no sólo no manejan el lenguaje de las nuevas tecnologías, sino que tampoco tienen mayor interés en su aprendizaje. Por lo general son adultos mayores que prefieren tecnologías y medios de comunicación tradicionales.

La dimensión de género también se ha conformado central en lo relativo a la brecha, tanto en el acceso como en los usos. Esta desigualdad se encuentra en interacción con las que refieren a las de género existentes en la sociedad, relativas por ejemplo a las responsabilidades y distribución de funciones que deben desempeñar tanto varones como mujeres en sociedad. Este es un factor que, en particular en la gran mayoría de los países latinoamericanos, es significativo. (CEPAL, 2013).

Por otra parte, ni el acceso a la tecnología, los tipos de usos, ni la creación de contenidos son neutrales, sino que se pueden encontrar segmentados de acuerdo al sexo. El uso por parte de las mujeres, por lo general, es más restringido y requiere de menos destrezas tecnológicas (Castaño, 2008). A su vez, las mujeres pueden llegar a apropiarse de la tecnología en aquellos usos que refuerzan aún más aquellas desigualdades pre-existentes. Es decir, si contribuyen a reforzar la exclusividad en los cuidados y trabajo doméstico. No obstante, la apropiación de las TIC también puede derivar en procesos de promoción de derechos o de empoderamiento que transformen las relaciones desiguales de género y las relaciones de poder. Asimismo, en una redefinición de la tecnología que refleje las aspiraciones de las mujeres en materia de contenidos, al igual que en el proceso de autonomía e independencia económica. (CEPAL, 2013; Rivoir y Escuder, 2013). Por ende, estudiar el uso en relación a esta dimensión resulta clave para comprender en qué medida estaría reproduciendo o reduciendo desigualdades.

Por último, la apropiación de la tecnología también requiere de niveles de formación y capacidades para buscar información, procesar y utilizarla de acuerdo objetivos. La brecha digital, es producto de brechas sociales de diversa índole, como la brecha educativa. De allí que múltiples experiencias en América Latina integren a edades cada vez más tempranas las tecnologías en el aula (“Plan Ceibal” en Uruguay, “Conectar igualdad en Argentina”, etcétera).

Las personas formadas realizarán usos más productivos y significativos que aquellas con menores niveles educativos. Los mayores niveles educativos pueden también impactar en dos sentidos: 1. en las habilidades digitales instrumentales (manejar determinadas aplicaciones); 2. en las habilidades cognitivas que procuren la criticidad con la cual se utiliza la información para atender necesidades (*problemsolving*). Utilizar una planilla de *excel* o un procesador de texto no mide necesariamente cuánto se sabe de matemática o gramática (Rosa, 2013).

En definitiva, comprender la complejidad de los usos diferenciales le dará profundidad al análisis de la brecha digital y su vinculación y posibilidades de análisis e interpretación en relación a distintas dimensiones de la desigualdad y la estructura social.

Metodología

Objetivo e hipótesis de trabajo

El objetivo primordial de este trabajo es explorar y analizar los diferentes factores asociados al uso en internet de manera conjunta en un análisis multivariado. De esta forma, poder definir cuáles son los conjuntos de variables que determinan factores relevantes y posibles conglomerados de internautas.

Como hipótesis central se parte del supuesto de que la universalidad de ciertos usos en internet vinculados al entretenimiento y la comunicación (participar en redes sociales, enviar o recibir *e-mails*, chatear) sugieren que tanto las condicionantes estructurales, las de acceso, y el nivel educativo no determinarían la probabilidad de usar o no internet con estos fines (no se alejarían lo suficiente del origen de ordenadas según el análisis de correspondencias). Mientras que en aquellos usos que se pueden considerar “significativos” o “complejos” la situación sería la contraria, expresándose las mayores desigualdades en la formación de conglomerados y asociación de variables, tanto en las condicionantes estructurales como de acceso en los usos.

En cuanto a la “brecha digital”, se sostiene que los factores relacionados con el capital económico y los años de educación, se asociarán mayormente a los elementos de acceso a las TIC, mientras que la edad, frecuencia y la finalidad de usos se asociarán mayormente al mapa de tipos de usos. Esto no implica que los tipos de usos de las TIC resulten necesariamente “encastrados” o excluyentes (cada estrato socioeconómico utilizaría las TIC para determinadas actividades y no otras), sino por el contrario, existiría un uso de TIC “omnívoro”³ (o una polifuncionalidad del uso), donde los internau-

3 El trabajo de Manuel Herrera (Usagre, 2011) logra realizar una buena síntesis sobre las tres hipótesis que determinan los tipos de consumo cultural: el argumento de la homología (la estratificación social determinaría el consumo cultural); el argumento de la individuación (el consumo cultural no estaría determinado por los estilos de vida, sino por la voluntad de estos); y el argumento de la omnivoridad (los estilos de vida y las clases sociales no determinan directamente el consumo cultural, sino que amplían el rango de estos). El presente trabajo pretende poner a prueba este tipo de hipótesis para los tipos de usos de las TIC.

tas pertenecientes a las clases sociales más altas lograrían ampliar su “rango” de tipos de usos, tanto en aquellos considerados significativos, complejos, como en aquellos orientados sólo a la comunicación y el entretenimiento.

Análisis de Correspondencia Múltiple y Análisis de Clasificación

La técnica por excelencia para exploración para variables categóricas cualitativas será el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM), el cual permite reducir la complejidad estadística univariada, al igual que construir y jerarquizar factores explicativos (López Roldán y Fachelli, 2013). En este sentido, varios han sido los trabajos que han utilizado esta técnica y logrado dar cuenta de la segmentación y exploración en el campo del consumo cultural (Manuel Herrera - Usagre, 2011), así como de los bienes culturales en internet (Mansilla, 2011). La clasificación de internautas fue realizada por conglomerados jerárquicos a través del método de Ward⁴, el cual tiene como ventaja la formación de clases compactas y de igual tamaño, con pérdida de información mínima⁵.

Más que buscar relaciones explicativas o probabilísticas entre variables, el objetivo principal de utilizar esta técnica fue aglomerar las condiciones estructurales y de acceso, junto con el principal tipo de uso que los usuarios realizan de internet, el cual permite aproximarse al significado que las personas le atribuyen a la red (jugar, entretenerse, trabajar, comunicarse). La proyección de las diferentes condicionantes estructurales y de capacidades en los tipos de usos sobre el gráfico de análisis factorial es lo que podríamos denominar la “brecha digital” en su dimensión compleja en el espacio social.

A tales efectos se utilizó la base de datos provista de la encuesta “El perfil del internauta uruguayo” de la consultora de opinión pública Grupo Radar. La muestra está compuesta por unas 1.800 personas, comprendidas 52% en Montevideo y zonas metropolitanas, y 48% en el Interior del país. Vale destacar que, a los efectos del análisis, se tomaron exclusivamente internautas, por lo que existe un sesgo de selección sobre las personas que llegaron a realizar algún tipo de uso TIC de la muestra mayor. Las personas que efectivamente realizaron algún tipo de uso en internet son 1.269 usuarios (70,5% de la muestra total).

También se colapsaron categorías con peso menor como “Bajar o mirar películas *on-line*”, ver “*TV on-line*”, escuchar “Radio *on-line*” y ver “Videos en *Youtube*”, entendiéndose que estas hacen a la descarga de materiales multimedia para entretenimiento. “Comprar o vender”, “Realizar Transacciones bancarias” o “Transacciones con proveedores” y “Trámites con organismos del Estado” también se aglutinaron. El uso de “Redes sociales electrónicas” se recodificó junto con “Buscar pareja” y “Escribir o leer blogs”, entendiéndose estas dos últimas actividades como parte del marco de usos de

4 Método de conglomerados jerárquicos que establece la mínima pérdida de inercia, uniendo dos grupos para los cuales se tenga el menor incremento en el valor total de la suma de los cuadrados de las diferencias de cada individuo al centroide del *cluster* (López Roldán, 1996).

5 Determinado por el paquete de procesamiento del programa *Système Portable pour l'Analyse des Données* (SPAD).

redes sociales. Por último, “Leer o recibir *e-mails*” se colapsó con el uso de “Llamadas por *Skype*”, también entendiendo que muchas funciones de las actuales casillas de correo (e incluso redes sociales) permiten realizar llamadas virtuales.

Después de estas modificaciones, el total de la muestra analizada apenas descendió a 1.235 usuarios, sobre el total de usuarios de internet.

La operacionalización de las variables independientes intenta recrear posibles situaciones plausibles en la realidad y manejadas en el marco teórico. En este sentido, las variables discretas o continuas como la “edad” y los estratos sociales de los internautas fueron categorizadas en distintos tramos. En el caso de la edad, se tomaron los siguientes intervalos: 12 a 17 años; internautas jóvenes de 18 a 24 años; adultos de 25 a 40 años; adultos de 41 a 50 años, y 51 a 60 años, e internautas de 61 o más años.

El estrato socioeconómico o posición en la estructura social se determinó a través del Índice de Nivel Socio Económico (INSE), bajo la metodología del Centro de Investigaciones Económicas (CInVE), como indicador de la posición en la estructura social. Los estratos se construyen por tramos según el puntaje producto del INSE. Para este caso se tomaron tres (Bajo, Medio, Alto).

Para estimar las brechas, tanto de género como por región, se tomaron las variables sexo y regiones de Uruguay (Montevideo e Interior). Se tomaron también como condicionantes de acceso a la Sociedad de la Información la tenencia de diferentes tipos de PC (PC de escritorio, *notebook*, XO, *tablet*, etcétera); la disponibilidad de conexión a internet en el hogar (banda ancha, internet móvil, etcétera); y los posibles lugares de donde pueden acceder los internautas a la red (hogar, trabajo, cibercafé, etcétera). A esto se le sumaron variables de tipo de control relativas a la frecuencia, medida en horas, y la antigüedad como usuario de internet, medida en años.

Principales hallazgos

La multidimensionalidad de la brecha digital, a partir de estudios específicos sobre agrupamientos y tipologías de perfiles de internautas en Uruguay, no tiene muchos antecedentes. No obstante, los datos existentes demuestran la segmentación de usos en internet.

Para el año 2013, un 55% de los adultos comprendidos entre los 50 y 65 años usaban internet en sus hogares, pero tan solo un 25% de más de 65 años. Estos porcentajes superan al 80% en los jóvenes comprendidos entre 12 y 19 años, de 20 y 29 años, y 30 a 39 años. Una situación similar se vive en cuanto al nivel socioeconómico bajo, según el INSE, donde un 46% de las personas pertenecientes a este nivel utilizaba internet. Parte del mismo estudio señala que, gracias al Ceibal, el 24% de hogares beneficiarios del plan utilizan ahora internet, lo que representa aproximadamente 90.000 personas (Grupo Radar, 2013)⁶.

Existe una tendencia a utilizar internet principalmente para buscar información de interés general (82%); interactuar en redes sociales (78%); usar *Youtube* (71%), y chatear (70%). Los medios tradicionales de comunicación dentro de internet, como enviar o recibir *e-mails*, cada vez son menos utilizados, pasando de un 73% de los internautas en el año 2012 a un 63% actualmente. Podríamos afirmar que los usos que realizamos los uruguayos de las TIC son algo “precarios” y estratificados, ya que muy pocos usuarios (17%) utilizan las tecnologías para realizar trámites con organismos del Estado, consultar y/o pagar facturas, o realizar trámites bancarios.

Estos datos demuestran que existen usos diversificados, probablemente muchos de ellos den cuenta de las desigualdades existentes en la sociedad en oportunidades y políticas, así como de aspectos socioculturales subyacentes. A continuación se explorarán algunos de estos elementos.

Factores y “escenarios” de la brecha digital

De acuerdo a las puntuaciones del Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM), se identificaron trayectos de variables significativos al igual que “cuadrantes polares”, tanto de acceso como tipos de usos para los dos primeros factores⁷: la inercia explicada por el procedimiento de Benzecrís del 46,47% para el primer factor, y 37,28% para el segundo. Tomando en cuenta los diez primeros factores que arroja el análisis ACM, de los 43 posibles, vemos que un 83,75% de la variabilidad de los datos se encuentra explicada en los dos primeros factores.

Tabla 1. Valores propios y porcentajes de la varianza de la inercia, explicada según el análisis ACM

Factor	Valor propio	% inercia	Valor propio corregido	% inercia corregida	% inercia corregida acumulada
1	0,150121	6,63	0,010590	46,47	46,4733241
2	0,139943	6,18	0,008494	37,28	83,7494585
3	0,092357	4,08	0,001758	7,72	91,465977
4	0,076640	3,39	0,000642	2,82	94,2844399
5	0,071628	3,16	0,000402	1,76	96,0489275
6	0,066644	2,94	0,000219	0,96	97,0090794
7	0,064522	2,85	0,000158	0,69	97,7004524
8	0,063683	2,81	0,000136	0,60	98,2976271
9	0,062250	2,75	0,000103	0,45	98,7500186
10	0,061767	2,73	0,000093	0,41	99,1580813

Fuente: elaboración propia de conglomerados, en base a datos de Grupo Radar 2013.

7 El análisis de ACM puede corresponder a múltiples dimensiones, sin embargo, por cuestiones de espacio se analizarán las dos principales.

Interesa entonces analizar qué sucede con la intersección de estos dos factores en el espacio virtual en relación al principal tipo de uso en internet. El análisis mediante el gráfico de posiciones ACM permite ilustrar estas relaciones en cuanto a la direccionalidad de los diferentes componentes de la brecha digital. El cruce de estas dos dimensiones determina los distintos escenarios en cuanto al “capital digital” del que disponen los internautas en el espacio virtual para apropiarse de las TIC.

A continuación se presentan los datos en los gráficos que siguen⁸:

Si observamos el primer gráfico, en el trayecto de izquierda a derecha sobre el eje de abscisas “X” (factor uno) se encuentran aquellos elementos asociados al “capital económico”, específicamente al tipo de plataformas desde el cual se acceden, a la tenencia de conexión a internet en el hogar, y a la antigüedad como usuario. Cuanto más a la derecha del gráfico, mayor es la complejidad de las actividades que desarrollan los internautas en la red. El eje de ordenadas “Y”, de abajo hacia arriba, se nutre esencialmente de las condiciones de acceso a internet y la edad de los usuarios, aunque también la direccionalidad del nivel socioeconómico resulta significativa en este factor.

A menores edades, y menor nivel socioeconómico, los internautas logran ampliar el rango de posibles lugares de donde se accede a conexión de internet, pero acceden a una menor cantidad de plataformas. A mayor edad, aumenta la diversificación de las plataformas de acceso con las cuales acceden a internet (*notebook*, *tablet*, *netbook*, etcétera), pero menor resulta la cantidad de lugares de donde acceden.

Tanto la tenencia o no de PC, el tipo de PC, y el acceso a internet se encuentran positivamente correlacionados y adquieren una misma dirección con respecto al nivel socioeconómico. Los internautas con mayores ingresos acceden a múltiples tipos de computadora (*notebook*, *netbook*, PC de escritorio) a excepción de la tenencia de XO, la cual se encuentra en el cuadrante de nivel socioeconómico bajo. Los puntos de acceso también corren en un mismo sentido respecto al tipo de PC: los internautas que acceden a XO se conectan a internet desde puntos de acceso público (centro educativo) o comerciales (cibercafé); mientras que aquellos puntos de acceso desde el hogar o sofisticados (celular) se encuentran en internautas de contexto socioeconómico alto.

El acceso también parecería estar correlacionado a la región de pertenencia del internauta. En el interior urbano, donde existen mayor número de internautas con menor capital económico, se produce el efecto de acceso mediante la política TIC (Plan Ceibal), o el ámbito comercial (cibercafé).

El trayecto etario también define perfiles históricos de usos, aunque el recorrido de la variable no se sucede entre cuadrantes “antagónicos”, como ocurre con el nivel socioeconómico, o el acceso. En la niñez y adolescencia temprana el uso de internet se vincula al estudio y lo lúdico (descargar materiales y juegos). En la adolescencia

8 La integración de los factores se representaría en un solo gráfico. Se presentan aquí sólo dos gráficos, uno con las condicionantes propuestas en el trabajo y otro con los tipos de usos. La interpretación más completa se desprende de la superposición de ambos gráficos.

Gráfico 1. Correspondencias múltiples, según principales condicionales de la brecha digital

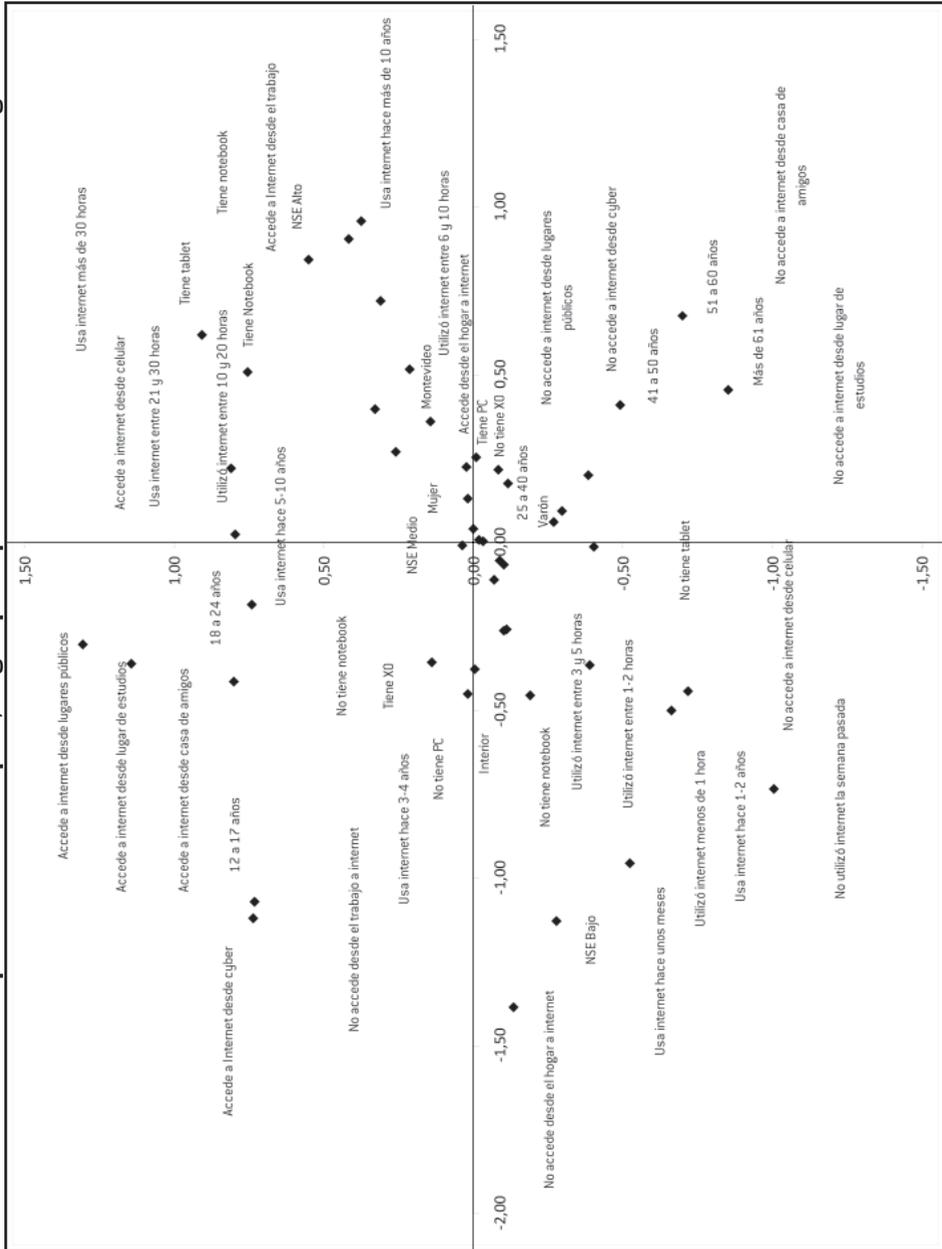
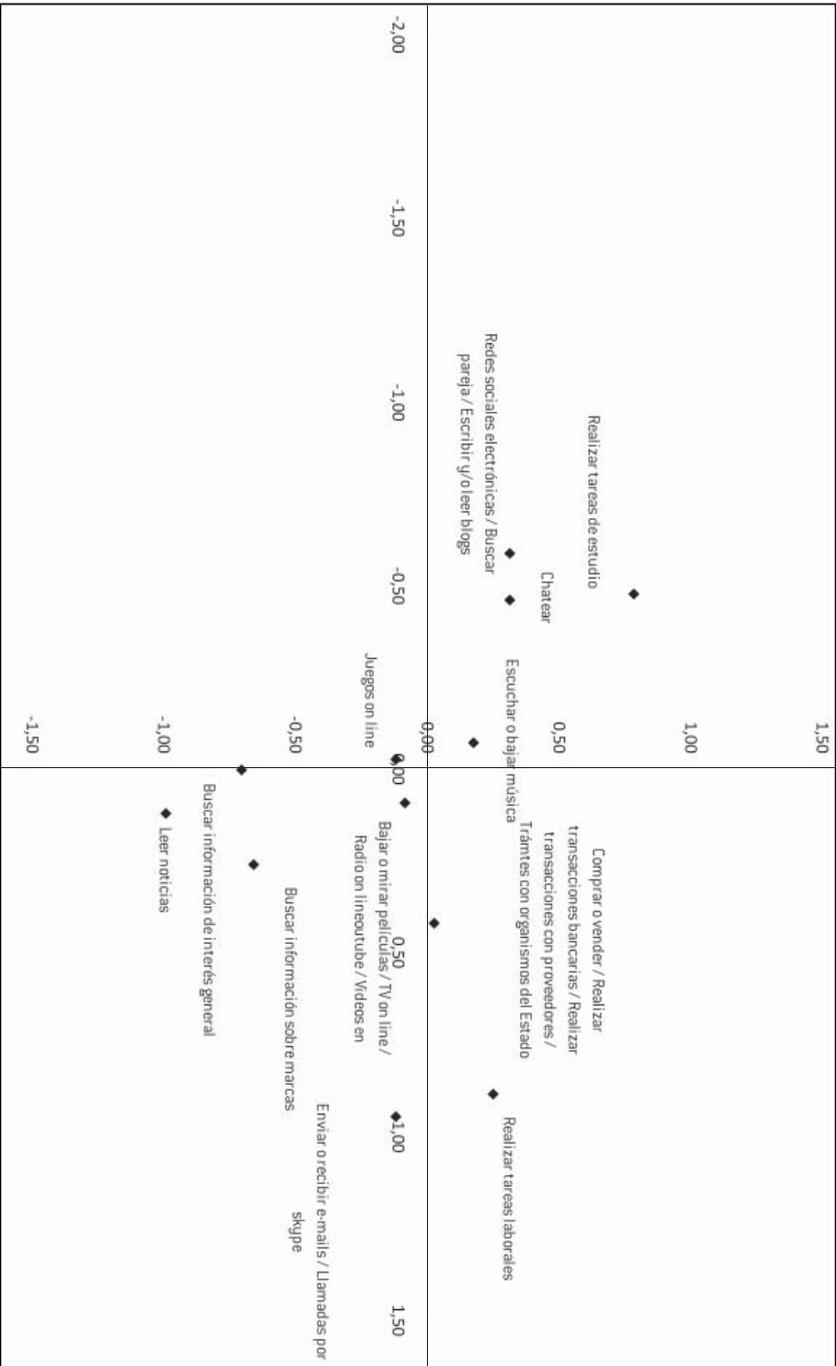


Gráfico 2. Correspondencias múltiples, según principales tipos de usos



Fuente: ACM en base a datos de Grupo Radar 2013.

adulta (18 a 24 años) el uso pasa a ser con fines lúdicos (música, ver películas) y de comunicación (redes sociales, chatear). La polifuncionalidad e intensidad de usos dentro de internet, es mayor a los 25-40 años, combinándose los usos lúdicos con usos “relevantes” o “complejos” que requieren de determinadas habilidades especiales, como descargar programas, o ligadas a interactuar con el Estado, servicios de salud, etcétera. A edades de adultez más avanzada, los usos pasan a ser más puntuales, básicos y genéricos (leer noticias, enviar, escribir *mails*). Si bien no están correlacionadas directamente, la frecuencia con la que se utiliza internet pasaría a ser menor a medida que aumenta la edad.

El género no parecería resultar significativo tanto en el acceso, como en los usos. Tanto varones como mujeres no se alejan lo suficiente de las coordenadas de origen como para establecer diferencias, tanto en los tipos de usos, como en otras características respecto a la intensidad con que usan o acceden a internet.

En cuanto a los diferentes escenarios de la brecha digital (los diferentes cuadrantes), en los ejes $-X$ y $+Y$ se encontrarían ubicados aquellos internautas con capital digital medio, o medio alto, pero que deben acceder al mundo de la Sociedad de la Información mediante distintos puntos de acceso, dispuestos tanto por las políticas públicas, como centros de estudios y esfera comercial. Este cuadrante representa el espacio de las políticas sociales TIC como el Plan Ceibal. Los internautas bajo este cuadrante no tienen mayor capital económico, son fundamentalmente jóvenes y utilizan la tecnología de manera frecuente, tanto para tareas de estudio, como de entretenimiento y recreativas. En el cuadrante antagónico ($+X$ y $-Y$), están aquellos internautas con capital económico mayor, que acceden fundamentalmente desde el “ágora del hogar”, pero que utilizan la tecnología de manera más puntual, y con fines para actualizarse. Son esencialmente internautas adultos, de clase media respecto al cuadrante $-X$ y $+Y$.

El cuadrante $-X$ y $-Y$ identifica la “exclusión” o “precariedad digital”. No acceden ni disponen de los implementos TIC para conectarse a internet. Tampoco utilizan significativamente la tecnología (sólo para jugar). Se trata de una generación pre-Ceibal, de jóvenes, desprotegida de la política TIC. El cuadrante opuesto ($+X$ y $+Y$) refleja la situación contraria: la “inclusión digital”. Son internautas que acceden a la tecnología, tanto en ámbitos privados como de inclusión social (trabajo y hogar), de alto capital económico. Utilizan de manera frecuente la tecnología para todo tipo de uso, pero primordialmente para trabajar, accediendo desde múltiples plataformas.

Conglomerados y perfiles de internautas: la desigualdad social en el espacio virtual

La clasificación y exploración inicial para describir los resultados de este trabajo fue de cinco grupos⁹, como se observa en la tabla 2.

9 El análisis por el método de Ward arrojó soluciones de clasificación también para cuatro y ocho grupos, presentándose la solución de cinco grupos como la más equilibrada, en cuanto al peso de los distintos *clusters* (perfiles).

Tabla 2. Clasificación primaria de internautas, de acuerdo a variables estructurales y de acceso a las TIC (porcentaje)

Dimensión	Variable	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5
Género usuario	Masculino	52,80	42,00	48,50	47,60	53,20
	Femenino	47,20	58,00	51,50	52,40	46,80
Nivel Socio-Económico hogar	NSE Alto	63,60	9,30	19,80	26,30	0,60
	NSE Medio	33,30	75,40	71,10	67,10	36,30
	NSE Bajo	3,00	15,30	9,10	6,60	63,10
Región usuario	Montevideo	63,20	47,60	29,80	32,80	33,10
	Interior	36,80	52,40	70,20	67,20	66,90
Edad usuario	12 a 17 años	0,40	9,90	0,40	49,30	23,60
	18 a 24 años	9,50	20,30	2,30	33,60	21,70
	25 a 40 años	42,90	42,10	18,70	15,70	38,20
	41 a 50 años	23,40	21,20	11,10	0,90	9,60
	51 a 60 años	14,30	4,80	32,10	0,00	1,30
	Más de 60 años	9,50	1,70	35,50	0,40	5,70
Tipo de computadora del hogar	Tiene PC	68,80	84,80	60,70	67,70	10,20
	Tiene notebook	81,00	32,50	52,10	52,40	12,10
	Tiene netbook	32,50	3,70	8,80	12,70	1,30
	Tiene tablet	26,80	6,80	5,30	17,00	4,40
	Tiene XO	27,20	43,40	22,50	55,90	40,80
Antigüedad del usuario	Algunos meses	0,90	5,40	5,30	3,90	15,80
	1-2 años	1,30	16,40	30,40	10,50	20,90
	3-4 años	12,90	25,70	32,30	34,50	38,00
	5-10 años	39,20	48,60	22,80	46,30	17,70
	+ de 10 años	45,70	4,00	9,10	4,80	7,60
Lugares de acceso a internet	Hogar con una PC	97,80	97,70	93,50	96,50	12,70
	Lugar de trabajo con una PC	71,90	16,90	16,40	15,70	12,70
	Casa de amigos, familiares, etc., con una PC	30,70	19,20	7,60	70,30	51,60
	Lugar de estudios con una PC	17,70	4,20	1,90	74,30	14,00
	Cibercafé	4,80	3,40	1,50	27,50	49,00
	Lugares públicos con una PC (zonas wifi)	22,10	2,30	1,50	48,70	23,40
	Teléfono celular o tablets	49,80	24,50	7,60	57,20	38,20
Frecuencia de uso de internet	No utilizó	0,90	2,00	17,50	2,20	22,80
	Menos de 1 hora	2,60	7,30	18,60	2,60	17,70
	Entre 1 y 2 horas	5,60	15,80	23,60	13,60	24,70
	Entre 3 y 5 horas	13,40	24,20	15,60	14,00	12,70
	Entre 6 y 10 horas	15,20	20,60	12,50	15,80	13,30
	Entre 10 y 20 horas	21,20	16,90	10,30	23,20	5,10
	Entre 21 y 30 horas	13,00	6,50	1,90	17,10	1,90
	Más de 30 horas	28,10	6,80	0,00	11,40	1,90

Fuente: elaboración propia de conglomerados, en base a datos de Grupo Radar 2013.

En el grupo 1, ubicado en el cuadrante que denominamos de “inclusión digital”, se identificaron aquellos elementos que caracterizan perfiles de internautas “polifuncionales integrados”. Según la clasificación, se trata de un grupo menor de internautas (18,7% del total) con un leve sesgo en composición por género, pues 55% son varones y en su mayoría adultos de entre 25 y 40 años (42,9%). En una importante proporción pertenecen a hogares de clase alta (63,6% son de estrato alto), y de Montevideo (63,2%). Esta condición favorable les permite acceder a varios implementos TIC. La mayoría dispone PC de escritorio (68,8%) y *notebook* (81%). Asimismo, un 97,8% de estos usuarios accede a internet desde su casa, y un 71,9% desde el trabajo. También tienen integrado el uso de internet en el vivir cotidiano, y desde hace mucho tiempo. La mayoría (85%) tiene al menos cinco años de antigüedad utilizando internet, y más de la mitad de estos internautas utilizan internet al menos 10 horas por semana.

El significado que le otorgan a internet estos usuarios fundamentalmente es como espacio de trabajo, y aplicaciones que pueden estar vinculadas directamente a esta actividad, como comunicación. En el tipo de uso principal que realizan estos usuarios se destacan realizar tareas laborales o trabajar a distancia (30,9%), enviar o recibir *mails* (23,5%), y comunicarse a través de redes sociales (16,5%), lo cual sugiere que las responsabilidades en internet no son excluyentes de los usos más recreativos. Además, tomando en cuenta la diversificación dentro de internet, son usuarios que logran captar la mayor parte del espacio virtual, ampliando su rango a un promedio en 12 tipos de actividades distintas.

El grupo 2 se podría denominar como “integrados desde el acceso TIC”. Al igual que el grupo 1, tienen similares condiciones de acceso a internet. Representan la gran mayoría de internautas (28,7% de los usuarios). Son internautas de nivel socioeconómico medio (75,4%), pertenecientes levemente al Interior del país (52,4%). Rondan entre los 25 y 40 años (42,1%). Al igual que el grupo 1, acceden a internet desde múltiples plataformas como PC de escritorio y a *notebook* (84,4 y 32,5%). Más del 48 % tiene más de cinco años de antigüedad usando internet, y casi un 50% utiliza entre tres y diez horas internet por semana. El uso de internet en este grupo se encuentra netamente concentrado en el hogar (97,7%), lo cual puede explicar su baja diversificación en el uso de la red.

Usan la tecnología de manera menos diversificada que el grupo 1, cumplen en promedio con ocho tipos de actividades (la mayoría vinculadas al entretenimiento). Fundamentalmente, utilizan internet para comunicarse mediante redes sociales (46,1%) y buscar información sobre marcas (11,5%). El perfil de estos internautas es de tipo “consumista” dentro de internet, pero que no efectiviza su consumo en la red. En este sentido, tan solo un 3,1% de estos internautas compran o venden productos por internet.

En el grupo 3 están aquellos “internautas actualizados”, que son el 21,2% de los usuarios. Una leve mayoría son internautas mujeres (51,5%). Pertenecen al estrato medio (71,1%) y viven en el Interior del país (70,2%). Son internautas mayormente adultos, pues más del 65% son mayores de 41 años.

Al igual que el grupo 2, no presentan problemas en cuanto al acceso. Acceden a internet desde la PC de escritorio (60,7%) y un 52,1% también lo hace desde su *notebook*. Acceden a conexión fundamentalmente desde el hogar (93,5%). Paradójicamente en relación a su edad, no son viejos usuarios de internet (más del 65% no tiene más de cuatro años utilizando la red). Tampoco son usuarios frecuentes o intensivos, pues la mayoría (55%) utiliza internet semanalmente menos de dos horas. Es decir, tienen condiciones de acceso más que suficientes, pero no realizan un uso frecuente e integrado de las TIC en sus actividades cotidianas, si bien los usos que realizan puede que tengan impacto en el mundo *off-line*.

Se trata de un grupo cuya integración al mundo virtual tiene como fin la actualización muy puntual, estar “al día”. Utilizan internet en procura de información de diversa índole: el 21% lo hace para leer noticias, el 20,2% para buscar información sobre marcas, o bien comunicarse de la forma más convencional (16,8% envía o recibe *mails*). En promedio, es el grupo que para menos cosas utiliza internet (no más de seis actividades). Se encuentran en el mundo de la Sociedad de la Información por el mero efecto del acceso TIC desde el hogar.

El grupo 4 está compuesto por internautas “polifuncionales estudiantiles”. Contrario a su grupo antagónico, los “internautas consumistas”, o los “internautas integrados”, que disponen de mejores condiciones materiales de acceso privado a las TIC, estos internautas logran diversificar su matriz de lugares de acceso y proyectarla en un número mayor de usos TIC al mismo nivel que los internautas “polifuncionalmente integrados”. En este sentido, es la política TIC la que los impulsa a una situación favorable y no los deja caer al cuadrante de precarización. En este sentido, un 67,7% accede a PC común, un 52,4% a *notebook*, y un 55,9% a XO del Plan Ceibal. Contrario a su grupo antagónico (los “internautas actualizados”) son usuarios antiguos (51% con más de cinco años de uso de internet), pese a ser en su gran mayoría (49,3%) jóvenes de 12 a 17 años, provenientes de una generación Ceibal. Más del 61% utiliza al menos diez horas semanales internet.

Acceden a internet desde múltiples ámbitos, como lugares de estudio (74,3%), pero también desde casa de amigos (70,3%), cibercafé (49%) y el hogar (96,5%), es un grupo que usa cotidianamente internet. Si bien la mayoría principalmente utiliza internet para acceder a redes sociales electrónicas (45,7%), un 17,4% también realiza primordialmente tareas de estudio. Este dato no resulta menor, ya que la distinción primordial del posicionamiento de estos internautas no sólo radica en el efecto de la política TIC, específicamente del Plan Ceibal, el cual procura a través de su XO una herramienta para realizar tareas escolares.

Mientras que las dinámicas de acceso “flexibles” en estos internautas obedecen a un perfil juvenil estudiantil, los internautas del cuadrante opuesto (“internautas actualizados”) ven más robustecidas sus posibilidades de acceso en diversos espacios. No sólo por el propio efecto de la edad, o el mayor efecto del acceso desde el hogar, sino posiblemente por la actividad que estos desempeñan laboralmente, así como por

el abandono del sistema educativo. Es decir, los tipos de usos y las actividades en el espacio virtual y la manera de acceder a internet, no serían más que un correlato de las actividades que los internautas desempeñan como personas en el mundo *off-line* y de cómo están integrados a estos múltiples ámbitos.

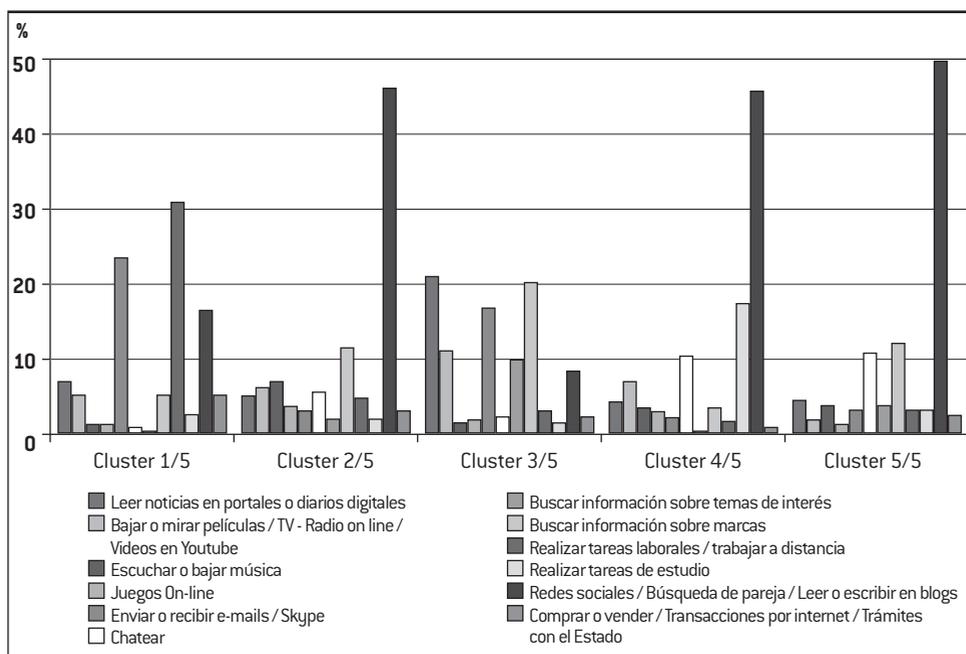
Por último, el grupo 5 lo conforman aquellos internautas que podríamos denominar “precarios digitales”, que representan el 12,7% del total de internautas. La gran mayoría son internautas del interior del país (66,9%), en su mayoría de nivel socioeconómico bajo (63,1%).

Un dato particular respecto a este grupo resulta su promedio de edad joven, el cual es menor respecto al grupo de “consumistas actualizados”. El 23,6% de estos internautas tiene entre 12 y 17 años de edad y un 21,7% entre 18 y 24 años. Ello deja entrever que la brecha de usos dentro de internet se comporta de manera diferencial respecto a la brecha de acceso y uso general de TIC, la cual tiene un fuerte componente etario. Esto da cuenta, por un lado, de que quienes están en peores condiciones de acceso o uso más precario, son jóvenes. Si incluso le sumamos el 38,2% que tiene entre 25 y 40 años, se evidencia que casi la mitad de los internautas resultan ser de generaciones pre-Ceibal (casi 50%).

La gran mayoría de estos jóvenes disponen de acceso al menos a una XO en su hogar (40,8%), es decir, acceden desde la política TIC, sin disponer de otro tipo de plataforma para acceder potencialmente a internet desde el hogar. En comparación al resto de los grupos, muchos de estos internautas acceden desde la esfera comercial, cibercafé (49%) y casa de amigos (51,6%). Es decir, al no tener las condiciones para costear el uso de internet, lo realizan en otros ámbitos. Asimismo, una cantidad considerable de ellos son nuevos usuarios (15,8%), además de esporádicos. Más del 70% no tiene más de cuatro años utilizando internet y poco más del 25% utiliza internet más de seis horas semanales. El 22,8% no había utilizado internet la semana anterior a la encuesta, por lo que es posible inferir que no tengan integrada la red a su vida cotidiana, contrario a los grupos 1 y 4. En este sentido, la contracara de estos jóvenes precarizados no son perfiles de internautas adultos, sino jóvenes de un sector socioeconómico superior, integrados laboralmente y también digitalmente. Por lo que observamos que este sector de jóvenes está excluido tanto virtual como socialmente y que sus condiciones de vida influyen fuertemente en su exclusión virtual.

Al igual que el grupo 2, utilizan la red con un perfil consumista, pero con mayor énfasis en la comunicación, pues casi la mitad (49,7%) utiliza redes sociales electrónicas y un 10,8% declara utilizarla principalmente para chatear. El 12,1% busca información sobre marcas. Logran captar un espacio reducido de la red (en promedio seis usos), esencialmente usos vinculados al entretenimiento.

Gráfico 3. Principal tipo de uso en internet, de acuerdo a clasificación de internautas



Fuente: elaboración propia de conglomerados, en base a datos de Grupo Radar 2013.

Conclusiones

En el trabajo nos propusimos analizar las desigualdades existentes, a partir de la brecha digital en los usos. Esto nos permitiría complejizar el análisis no restringiéndonos sólo al acceso y conectividad sino también comprender cuánto, cómo y para qué utiliza la población en Uruguay las TIC y particularmente internet. A tales efectos se analizó la encuesta de Grupo Radar y se realizó un análisis de correlación múltiple y análisis factorial.

A partir del procesamiento de datos y análisis se encontraron escenarios claros de situación frente a la brecha digital que permitieron identificar cinco grupos bien diferenciados de usuarios y que dan cuenta de la brecha digital de usos.

El grupo 1 de la inclusión digital se integra por perfiles de internautas “polifuncionales integrados”. Constituyen casi el 20% del total con mayoría de varones, gran parte son personas de 25 a 40 años, en gran proporción de clase alta y en su mayoría de Montevideo. Cuentan con diversos dispositivos y acceso a internet en el hogar y en el trabajo. Tienen un uso de internet alto, desde hace mucho tiempo e

integrado totalmente a su vida cotidiana. Visualizan internet como espacio de trabajo y de comunicación, para eso lo usan predominantemente y en un alto porcentaje para trabajo a distancia y son el grupo que mayor cantidad de tipos de actividades realiza en promedio (12).

El grupo 2 que denominamos “integrados desde el acceso TIC” tiene condiciones similares de acceso que el grupo 1 y son la mayoría de los internautas (28,7%). Son de nivel socioeconómico medio, en su mayoría del Interior del país y con peso importante de los de 25 a 40 años. También acceden desde múltiples plataformas y un gran número tiene más de cinco años de antigüedad usando internet, así como un 50% utiliza entre tres y diez horas semanales. La diversificación del uso es menor al grupo 1 con ocho tipos de actividades, seguramente debido a que casi la totalidad lo hace predominantemente desde el hogar. Los usos más frecuentes son para entretenimiento, para redes sociales y buscar información sobre marcas (11,5%). A pesar de este uso orientado al consumo sólo un 3,1% compran o venden productos por internet.

En el grupo 3 están aquellos “internautas actualizados” que son el 21,2% de los usuarios, con una leve mayoría de mujeres y de pertenecientes al estrato medio, y también en su amplia mayoría viven en el interior del país. Son en su mayoría adultos mayores de 41 años. Este grupo tampoco presenta problemas en cuanto al acceso. Acceden a internet desde la PC de escritorio y su *notebook* y casi la totalidad tiene conexión en el hogar. A pesar de su edad, la mayoría no tiene antigüedad en el uso de internet, ni son usuarios frecuentes o intensivos, usando la mayoría menos de dos horas semanales. Tienen en su mayoría muy buenas condiciones de acceso, que no se conciben con el tipo de uso, ni tienen integradas las TIC a sus actividades cotidianas. Los usos se relacionan con obtener información y comunicarse por *mail* fundamentalmente y, en promedio, no realizan más de seis actividades. En este caso, no sólo la edad estaría afectando el uso, el acceso desde el hogar, sino que lo estaría explicando la actividad laboral o no estar insertos en el sistema educativo.

El Grupo 4 está compuesto por internautas “polifuncionales estudiantiles”. Este es el 21% de los usuarios y casi la mitad tienen entre 12 y 17 años. Tienen poca diversidad de dispositivos y un 55,9% accede a través de la XO del Plan Ceibal. Acceden a internet desde múltiples ámbitos, la mayoría de centros de estudio, casa de amigos (70,3%), cibercafé y del hogar casi la totalidad. Son usuarios antiguos y la mayoría utiliza al menos diez horas semanales internet en forma cotidiana. Principalmente redes sociales electrónicas y también tienen presencia alta las tareas de estudio. Se trata de un grupo que se conforma por incidencia de la política pública y que eventualmente podría estar excluido.

Por último, el grupo 5 lo conforman aquellos internautas que podríamos denominar “precarios digitales” que representan el 12,7% del total de internautas. La gran mayoría son internautas del interior del país, en su mayoría de nivel socioeconómico bajo. Gran parte de estos usuarios disponen de acceso al menos a una XO en su hogar como único recurso. Casi la mitad accede desde un cibercafé o casa de amigos, pues

no cuentan en su mayoría con internet en el hogar. Se trata un grupo también con peso de internautas jóvenes, pues el 45% tiene menos de 24 años. Esto demuestra un comportamiento distinto de la brecha de uso de internet en relación a la brecha de acceso. Evidencia a su vez que quienes peor aprovechamiento hacen a través del uso, son en gran medida jóvenes. Por último, si sumamos los que tienen entre 24 y 40 años a los de entre 18 y 24 años, se evidencia que este grupo de exclusión está constituido la mitad por las generaciones adultas jóvenes preCeibal.

Son en su mayoría nuevos usuarios y esporádicos. De todo esto se desprende que la exclusión es tanto virtual como social, influyendo particularmente el no acceso a internet en el hogar. Al igual que el grupo 2, utilizan la red para buscar información sobre marcas, para comunicarse y chatear, así como para redes sociales electrónicas. Tienen un uso reducido con un promedio de seis actividades, sobre todo de entretenimiento.

En síntesis, el análisis realizado nos permite confirmar la importancia de los usos y de su estudio para comprender en forma más compleja el alcance de las desigualdades en la era digital. Se descubrió así una diferenciación de los usos en la población dependiente de sus condiciones de acceso y contexto. La conformación de los perfiles de usuarios se pudo integrar en grupos que evidencian las desigualdades en el uso. Estas dan cuenta de las diferencias que existen entre la brecha digital de acceso y la brecha digital en el uso. Esta da cuenta también de una estratificación de usuarios. La edad, si bien constituye un factor favorable al uso, depende también del acceso a la tecnología (conexión a internet en el hogar), su vinculación con políticas públicas de inclusión digital (como Ceibal) y las condiciones ocupacionales (aprovechan más quienes vinculan el uso al trabajo o al estudio). De hecho, el factor más sorprendente, es que el grupo más excluido en el uso está conformado mayormente por jóvenes y es así que la "natividad digital" no parece correlacionarse tan claramente con el tipo de uso y por tanto apropiación y aprovechamiento de las TIC, en particular de internet.

Bibliografía

- Benítez, S.; Moguillansky, M.; Lemus, M.; Welschinger, N. (2013). TIC, clase social y género. La constitución de desigualdades sociales y digitales en las juventudes argentinas. *X Jornadas de Sociología*. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires. Disponible en: <http://www.aacademica.com/000-038/701.pdf>
- Bonfadelli, Heinz (2002). The Internet and Knowledge Gaps: A Theoretical and Empirical Investigation. *European Journal of Communication*, 17: 65-84.
- Castaño, C. (2008). El análisis de la brecha digital de género en España: análisis multinivel. *Observatorios e-igualdad*. Universidad Complutense de Madrid.
- CEPAL (2013). *Mujeres en la Economía Digital. Superar el umbral de la desigualdad*. XII Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/16561/S2013579_es.pdf?sequence=1

- Dodel, M. (2013). *La tecnología de la información y comunicación como determinantes del bienestar: el papel de las habilidades digitales en la transición al empleo en la cohorte PISA 2003*. Tesis de Maestría en Sociología. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Gascó Hernández, M.; Equiza López, F. & Acevedo Ruiz, M. (2007). *Information Communication Technologies and Human Development: Opportunities and Challenges*. Idea Group Publishing.
- Grupo Radar (2013). El perfil del internauta uruguayo. Décima edición. Disponible en: <http://www.gruporadar.com.uy/01/wp-content/uploads/2013/10/El-perfil-del-internauta-uruguayo-2013-presentaci%C3%B3n-p%C3%ABlica.pdf> (Fecha de consulta: 20/07/2015)
- Hargittai, E. (2004). Internet access and use in context. *New Media and Society*, 6 (1): 115-21.
- Herrera-Usagre, M. (2011). El consumo cultural en España. Una aproximación al análisis de la estratificación social de los consumos culturales y sus dificultades metodológicas. *Empiria. Revista de Metodología en Ciencias Sociales*. N° 22, julio-diciembre. Pp. 141-172.
- Katzman, R. (2010). *Impacto social de la incorporación de las nuevas tecnologías de información y comunicación en el sistema educativo*. Serie Políticas Sociales N°166. Santiago de Chile: CEPAL.
- Lash, S. (2002). *Critique of Information*. London: Sage.
- López Roldán, P. (1996). *La construcción de una tipología de segmentación del mercado de trabajo*. Pp. 41-58. Universitat Autònoma de Barcelona. Departament de Sociologia.08 193. Bellaterra. Barcelona, España. Disponible en: <http://ddd.uab.cat/pub/papers/02102862n48/02102862n48.pdf> Fecha de consulta: 15/08/2013.
- López Roldán, P.; Fachelli, S. (2013). *Análisis de correspondencias*. Manual de Diapositivas. Bellaterra. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Mansell, R. (2002). From Digital Divides to Digital Entitlements in Knowledge Societies. *Current Sociology*. Vol. 50, N° 3, 407-426.
- Mansilla, H. (2011). Clases sociales y consumos de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) y bienes culturales. *Revista Estudios de Comunicación y Política*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Premsky, M. (2010). *Nativos e inmigrantes digitales*. Albatros. SL. Disponible en: <http://www.marcprensky.com/writing/PremskyNATIVOS%20E%20INMIGRANTES%20DIGITALES%20%28SEK%29.pdf>
- Rivoir, A. (2009). Políticas de Sociedad de la Información para la Inclusión Digital y el desarrollo en América Latina. Revisión de los Distintos Enfoques. En: *Revista Temas de Comunicación. Desafíos Digitales*. N° 18. Caracas: Facultad de Humanidades y Educación, Universidad Católica Andrés Bello.
- Rivoir, A. y Escuder, S. (2013). Brecha digital de género en Uruguay: ¿superada o restringida? En: *El Uruguay desde la Sociología 12*. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.
- Rivoir, A.; Pittaluga, L.; Baldizán, S.; Escuder, S. y Di Landri, F. (2010). *El Plan Ceibal: impacto comunitario e inclusión social 2009-2010. Informe de investigación*. Montevideo: ObservaTIC, Facultad de Ciencias Sociales, Comisión Sectorial de Investigación Científica, Universidad de la República.

- Robinson, S. (2001). Hacia un modelo de franquicias para telecentros comunitarios en América Latina. En: Marcelo Bonilla y Gilles Cliche (editores). *Internet y Sociedad en América Latina y el Caribe*. Quito: FLACSO Ecuador – IDRC.
- Rosa, R. F. (2013). *Por um indicador de letramento digital: uma abordagem sobre competências e habilidades em tic*. Ponencia presentada em Centro de Convenções Ulysses Guimarães Brasília/DF.
- Sassi, S. (2005). Cultural differentiation or social segregation? Four approaches to the digital divide. *New Media & Society*, 7(5), 684-700.
- Selwyn, Neil (2004). Reconsidering political and popular understandings of the digital divide. *New Media & Society*, 6(3): 341-362.
- Sunkel, G. & Trucco, D. (2010). *Nuevas tecnologías de la información y la comunicación para la educación en América Latina: riesgos y oportunidades*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Van Dijk, J. (1999). *The Network Society: Social Aspects of New Media*. (Trans. L. Spoorenberg). London: Sage.

3

Género y uso del tiempo en la era progresista

Juventud, representaciones sobre el trabajo no remunerado y brechas en el uso del tiempo

Dichos y hechos

Karina Batthyány¹ - Fernanda Ferrari² - Sol Scavino³

En Uruguay, las relaciones de género que implican una desigualdad en la cantidad de trabajo y tiempo dedicado al mismo, afectando principalmente la autonomía de las mujeres, podrían estar cambiando. En este posible cambio, la participación de los/as jóvenes como soporte material de la futura sociedad juega un rol fundamental. A su vez, puede existir un distanciamiento entre lo que los/as jóvenes dicen y lo que efectivamente hacen, lo cual invita al cuestionamiento acerca de cómo son transitados los cambios a nivel discursivo y en los hechos, considerando que los discursos también forman parte de las prácticas. En este artículo se busca introducir un marco teórico de género y juventudes; analizar datos que permitan conocer lo que los/as jóvenes piensan en relación al trabajo no remunerado y cuánto tiempo y en qué grado se involucran en el mismo (en base a datos de la Encuesta de Uso del Tiempo -EUT- y la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud -ENAJ-2013). El estudio arroja que existe una distancia entre aquello que los/as jóvenes dicen y hacen, puesto que tienden a ser más equitativos en el discurso en relación con la distribución del uso del tiempo en su trabajo no remunerado.

El estudio de desigualdades de género en jóvenes es importantísimo para tener indicios de avances o estancamientos en el camino hacia la equidad. Se plantean aquí cuestionamientos sobre distancias entre el uso del tiempo y representaciones sobre

- 1 Profesora Agregada Grado 4 del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales en la Universidad de la República y coordinadora del Equipo de Sociología de Género de la misma. Es Doctora en Sociología por la Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, Francia. karina.batthyany@cienciassociales.edu.uy
- 2 Ayudante de Investigación Grado 1 en el Equipo de Sociología de Género y docente de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Candidata a Máster en Sociología con Especialización en Género de la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR). fernanda.ferrari@cienciassociales.edu.uy
- 3 Ayudante de Investigación Grado 1 en el Equipo de Sociología de Género y docente de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Candidata a Máster en Sociología con Especialización en Género de la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR). sol.scavino@cienciassociales.edu.uy

la equidad de género en jóvenes entre 14 y 29 años en Uruguay, partiendo de teorías sociales críticas: la de género y juventudes.

Género y juventud

La categoría de género da cuenta de las construcciones socioculturales (Aguirre, 1998). Es el conjunto de características, roles, atributos, marcas, permisos, prohibiciones y prescripciones, asignados diferenciadamente a las personas, en función de su sexo biológico. Constituye una categoría social impuesta al cuerpo sexuado: creencias, sentimientos y conductas que toda sociedad se ha dado frente a la diferencia sexual (Scott, 1996).

Es también una construcción social, cultural, política y económica que establece pautas de relacionamiento y ejercicio de poderes diferenciado para varones y mujeres. Así, los sistemas de género se pueden analizar como sistemas de poder (Scott, 1996). En este sentido, el concepto de género es jerárquico, ya que evidencia las relaciones de poder desiguales que afectan principalmente a las mujeres, quienes a menudo ven menoscabada su autonomía económica, física y política, como consecuencia de las desigualdades de género.

Asimismo, el género se articula de manera particular con otras relaciones de poder como la raza-etnia, la edad (generaciones-juventud / adultocentrismo), la clase social, la ubicación local-global y la orientación sexual, generando por medio de las diversas intersecciones, múltiples desigualdades sociales (Rangel y Valenzuela, 2004). Desde un enfoque construccionista, entender los modos en los cuales se construyen los mandatos de género, en una sociedad determinada, ayuda a comprender que los agentes sociales son contruidos como varones y mujeres y, a su vez, tienen una participación activa en dicha construcción y en la de otros.

En segundo lugar, el vasto campo de estudios sobre juventudes, visto desde una perspectiva construccionista, también comprende a la “juventud” como una construcción cultural, social y política que cada sociedad elabora según un momento histórico determinado, produciendo múltiples definiciones y perspectivas de abordaje en el espacio social y discursivo acerca de qué es ser joven y qué implican las “juventudes”.

Bourdieu (1990) plantea que la “juventud no es más que una palabra”, para dar cuenta del orden impuesto y construido socialmente acerca de la necesidad de delimitar, según categorías de edad y procesos comunes, a un rango de la población. Tanto juventud como vejez o infancia no son esencias dadas que remiten a naturalezas específicas, sino que son producto de luchas de poder intergeneracionales, en un contexto social dado. Por lo tanto, son pasibles de cambio, transformación, pero también medios de reproducción social (Bourdieu, 1990).

Las relaciones entre jóvenes y adultos también son producidas en el marco de interacciones de poder. Duarte (2012), esboza el concepto de adultocentrismo para dar cuenta de las relaciones de dominio entre diferentes clases de edad.

Margulis (1996), no conforme con la concepción de la juventud únicamente como un producto cultural, identifica y pone de relieve el papel de las condiciones reales de existencia que generan diferentes formas de juventudes. La condición de ser joven presenta una facticidad específica, una forma de estar en el mundo. Ubica a sujetos en temporalidades históricas, en lejanía con la muerte y en asunción de trayectorias vitales esperadas y condicionadas socialmente.

Filardo (2009) distingue entre juventud como objeto (producto social y cultural histórico) y los jóvenes como sujetos de derechos que transitan la condición juvenil de múltiples formas. Estos “tránsitos” delimitan trayectorias juveniles específicas y diversas, en función de los diferentes puntos de partida de los/as jóvenes. Dicho proceso supone la articulación compleja de eventos de formación, inserción profesional, autonomía y emancipación familiar, y ocurre en un marco sociopolítico e histórico determinado, que configura un sistema de transición y adquiere características variables en las sociedades contemporáneas.

Toda transición juvenil es un proceso lleno de cambios, en el cual el sujeto se transforma (Dávila, Ghiardo y Medrano, 2008). La especificidad del sujeto joven, y lo que las condicionantes sociohistóricas le dan a ese proceso, alienta a hablar de trayectorias de autonomización diversas.

De lo anterior se desprende que, tanto la categoría de género como la de juventudes, son productos sociales que se enmarcan en arduos procesos de construcción cultural, histórica, política e institucional. Podría afirmarse que las personas se convierten en jóvenes de la misma manera que se convierten en mujeres y varones, mediante complejos dispositivos de socialización mediados por las pautas normativas de lo que cada sociedad dicta y espera en clave de género y juventud, en momentos determinados.

En este sentido, es necesario identificar la interseccionalidad que afecta de manera particular la condición de juventud según el género, y viceversa⁴.

Representaciones sociales y uso del tiempo desde una perspectiva de género y juventudes

Para intentar conocer las prácticas y las representaciones de los/as jóvenes en relación al reparto de tareas según sexo, se puede acudir a diversos instrumentos.

Las Encuestas de Uso del Tiempo son una herramienta cuantitativa que permite conocer cuánto tiempo se dedica al trabajo no remunerado (tareas domésticas,

4 Margulis (1996) plantea que la moratoria social y vital varía en mujeres y varones jóvenes. El “crédito social”, el tiempo de inversión en juventud, para los segundos, es mayor que para las primeras, debido a cómo transitan el evento de la maternidad y paternidad. Para las mujeres, la maternidad implica una mora diferente que cambia no sólo el cuerpo, sino que también afecta la condición sociocultural de la juvenilización (Margulis, 1996: 8). De esta forma, existen mayores oportunidades de ser “más juvenil” para los varones que para las mujeres. Claro ejemplo de cómo significa la condición de ser joven según género en ambos sexos.

de cuidados, de voluntariado y ayuda a otros hogares, desde ahora llamado TNR) semanalmente⁵.

Las representaciones sociales –mediaciones simbólicas entre el colectivo y los individuos, cuya función es elaborar los comportamientos y la comunicación entre los actores sociales, permitiendo que la realidad sea inteligible (Moscovici, 1979)– son tan complejas como las prácticas mismas (de hecho, son consideradas parte de ellas) y su comprensión es una empresa dificultosa.

En la medida en que las representaciones forman parte de las prácticas, es interesante estudiarlas de manera conjunta, o por lo menos en relación. En este caso, contamos con la estandarización de algunas sentencias que permiten conocer qué ideas se tienen en relación al trabajo no remunerado y la conexión entre las esferas doméstica y pública.

Mediante el estudio de dichos y hechos, se podría visualizar cómo operan de manera conjunta las estructuras de dominación de género y generaciones. Los/as adultos/as son quienes socializan a las generaciones recién llegadas y lo hacen desde sus propias vivencias de relaciones y mandatos de género. En palabras de Saltzman “en la medida que la generación adulta logra con éxito hacer de los niños seres sociales conforme a las concepciones aceptables de sexo, esos niños se convertirán en adultos que harán elecciones coherentes con su propia identidad sexuada” (Saltzman, 1992: 32).

Dichos y hechos: uso del tiempo y representaciones sobre del trabajo no remunerado

Los y las jóvenes⁶ se involucran activamente en las tareas de TNR: según los datos de la Encuesta de Uso del Tiempo (2013), del total de los jóvenes entre 14 y 29 años, 74,6% realiza tareas no remuneradas, aunque no todos los jóvenes participan de la misma manera. Del total de las mujeres entre 14 y 29 años, el 83,5% declara realizar algún tipo de TNR, mientras que lo hace sólo el 65,7% de los varones (las mujeres participan en 17,8 puntos porcentuales más que los varones). No sólo el sexo marca una participación diferenciada en el TNR: tener menor o mayor edad, también. El cuadro 1 muestra que a mayor edad, mayor es la tasa de participación y que las mujeres participan mayoritariamente siempre y desde edades muy tempranas.

En cuanto al tiempo promedio semanal dedicado a las tareas del TNR, las mujeres dedican en total 31 horas, frente a 15 horas que dedican los varones. Esto da cuenta de que las mujeres jóvenes dedican semanalmente el doble de horas que los varones al TNR, lo cual refleja una desigual distribución de las cargas de trabajo entre sexos.

5 Para ahondar en la discusión crítica sobre las encuestas de uso del tiempo, cuestionadas por ser instrumentos que ponen de relieve un tiempo “objetivo”, “lineal” y “físico”, se recomienda la lectura de Himmelweit y Arango Gaviria, Molinier (2011).

6 La población de estudio tiene edades comprendidas entre 14 y 29 años (se trata también de las edades en que el Instituto Nacional de la Juventud del Uruguay considera a las personas jóvenes). Se trabaja con dicha definición, tratando de no desconocer en el análisis las particularidades de la Juventud como “objeto”, mencionadas en el marco teórico.

Cuadro 1. Tasa de participación y tiempo semanal de trabajo no remunerado de jóvenes (14 a 29 años) por sexo, según tramo de edad. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Entre 14 y 19 años	78,2	19	62,0	13	16,2	6
Entre 20 y 24 años	80,8	31	62,1	15	18,7	16
Entre 25 y 29 años	93,4	45	74,2	19	19,2	26
Total	83,5	31	65,7	15	17,8	16

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, Instituto Nacional de Estadística (INE) – Instituto Nacional de las Mujeres (INMujeres) – Facultad de Ciencias Sociales (FCS).

En relación al nivel educativo en los jóvenes, se observa que aquellos menos formados tienen mayores brechas de participación entre mujeres y varones que los que alcanzan niveles de formación terciaria.

Cuadro 2. Tasa de participación y tiempo dedicado en el trabajo no remunerado por sexo en jóvenes de 14 a 29 años, según nivel educativo⁷. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Primaria	92,1	55	59,9	22	32,2	33
Secundaria básica UTU equivalente	84,8	30	63,5	14	21,3	16
Secundaria superior UTU equivalente	82,5	35	74,4	18	8,1	16
Terciario no universitario	80,2	22	56,6*	8*	23,6	14
Universitario o más	76,1	16	67,2	12	8,9	4
Total	83,4	31	65,4	15	18,0	16

* Los casos no son representativos de la población total.

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

7 Para el análisis de este cuadro hay que tener presente que es el máximo nivel educativo alcanzado hasta el momento. Pero las trayectorias educativas de los jóvenes pueden no estar culminadas.

Entre aquellos que sólo han terminado hasta primaria (32,2 y 33), la participación y la brecha en el uso del tiempo es mayor que entre aquellos que han culminado secundaria básica (21,3 y 16) y superior (8,1 y 16). Quienes cuentan con estudios universitarios o más, tienen una brecha baja en la tasa de participación (8,9%) y son los que presentan menor diferencia entre varones y mujeres en el tiempo semanal dedicado al TNR (4 horas).

Estos datos son consistentes con los presentados a continuación de quintiles de ingreso per cápita (cuadro 3). Si se considera a la educación como una aproximación al nivel socioeconómico de las personas, podría decirse que los/as jóvenes de menores niveles educativos o pertenecientes a hogares con bajos ingresos son aquellos más inequitativos en términos de corresponsabilidad en el ámbito doméstico. Nótese que la brecha entre varones y mujeres del primer quintil de ingresos en el tiempo dedicado al trabajo doméstico (21 horas semanales) casi triplica a la registrada entre los del quinto quintil de ingresos.

Cuadro 3. Tasas de participación y tiempo dedicado al trabajo no remunerado en jóvenes de 14 a 29 años por sexo, según quintil de ingreso per cápita del hogar. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Primero	87,7	41	70,1	20	17,6	21
Quinto	78,8	20	64,2	12	14,6	8
Total	83,5	31	65,7	15	17,8	16

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

La brecha significativa que signa un comportamiento diferenciado entre mujeres y varones, no es acompañada con una reproducción discursiva de esta desigualdad. Según los datos de la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud (ENAJ, 2013), los grados de desacuerdo entre varones y mujeres parecen ser altos en las sentencias que especifican un panorama que fomente el statu quo de los roles y muy bajo en los que promueven su cambio (cuadro 4). Es decir que en una lectura simple del acuerdo o desacuerdo con las sentencias, se podría establecer que los/as jóvenes en general no están de acuerdo con la clásica división sexual del trabajo (mujer ama de casa, varón ganador de pan). Esto último, que debería devenir en un comportamiento equitativo en términos de uso del tiempo, como hemos presentado más arriba, no es tal.

Cuadro 4. Grado de acuerdo con las siguientes sentencias por sexo

		Varones	Mujeres	Total
Criar a los hijos debe ser tarea primordial de las mujeres.	Desacuerdo	57,5	51,0	54,3
	Indiferente	17,5	12,9	15,2
	Acuerdo	25,1	36,1	30,5
Las mujeres deberían compartir las tareas del hogar con los hombres para desarrollarse dentro y fuera del hogar.	Desacuerdo	3,4	0,9*	2,2
	Indiferente	7,5	2,1	4,9
	Acuerdo	89,1	96,9	93,0
Las tareas de la casa deben de ser asumidas sobre todo por las mujeres.	Desacuerdo	61,9	67,0	64,4
	Indiferente	19,0	15,9	17,4
	Acuerdo	19,1	17,1	18,1

*Los casos no son representativos de la población.

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud 2013, INE – Instituto Nacional de la Juventud del Uruguay (INJU) – FCS.

Específicamente en torno a las tareas de cuidado, los varones parecen ser más equitativos que las mujeres, estando menos de acuerdo que ellas en que las tareas de crianza sean tareas primordialmente femeninas. Sin embargo, sin saber por qué, quizá por efecto de la apropiación de esa esfera por parte de las mujeres o por la falta de interés e involucramiento de los varones, ambos fenómenos a la vez u otras explicaciones posibles; los varones dedican nueve horas semanales menos que las mujeres al cuidado y, por cada un varón que cuida, lo hacen dos mujeres (cuadro 6).

Las distancias entre el grado de acuerdo de las mujeres con los varones, parecen ser similares cuando los datos se toman agregados, pero cuando miramos el comportamiento haciendo intervenir otras variables, como quintiles de ingresos de los hogares a los que pertenecen, vemos que los grados de acuerdo son diferentes.

Cuadro 5. Grado de acuerdo con sentencias sobre el trabajo no remunerado por sexo de los/as jóvenes del primer y quinto quintil de ingresos. Total país, 2013

		Bajo (Primer Quintil)		Alto (Quinto Quintil)	
		Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Criar a los hijos debe ser tarea primordial de las mujeres.	Desacuerdo	50,3	41,8	68,1	60,8
	Indiferente	13,8	10,1	14,0	17,6
	Acuerdo	35,9	48,1	17,9	21,5
	Total	100	100	100	100
Las mujeres deberían compartir las tareas del hogar con los hombres para desarrollarse dentro y fuera del hogar.	Desacuerdo	4,8*	1,5*	2,2*	0,5*
	Indiferente	7,0	3,2*	6,4*	2,0*
	Acuerdo	88,2	95,4	91,5	97,6
	Total	100	100	100	100
Las tareas de la casa deben de ser asumidas sobre todo por las mujeres.	Desacuerdo	51,3	53,3	67,2	76,9
	Indiferente	19,7	17,0	17,6	13,6*
	Acuerdo	29,0	29,6	15,2*	9,5*
	Total	100	100	100	100

*Los casos no son representativos de la población.

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud 2013, INE – INJU – FCS.

Cuando se consideran los jóvenes integrantes de hogares del menor y el mayor quintil de ingresos, se puede ver la heterogeneidad de las respuestas, donde se evidencia una rigidez de los estereotipos de género más alta entre los sectores más vulnerables socioeconómicamente. La misma, coincide con los usos del tiempo, como se mostraba arriba, donde a menor nivel educativo y económico, mayores son las brechas en la participación y tiempo dedicado por las mujeres al TNR, en relación a los varones.

Cuando se observan los grados de acuerdo en las mujeres del nivel socioeconómico bajo en relación con la sentencia, éstas se identifican más que los varones (48% frente a un 35,9%) con el rol de cuidadoras.

Sin embargo, las distancias de género se reducen en el nivel socioeconómico alto entre varones y mujeres, ya que solamente un 17,9% de los varones están de acuerdo con que la responsabilidad de criar a los hijos sea femenina frente a un 21,5% de las mujeres del mismo nivel socioeconómico. Por lo tanto, la autopercepción de criar y cuidar hijos como tarea principal, es mayor en las mujeres provenientes de sectores bajos que en las mujeres de sectores medios y altos.

Estudios anteriores (Batthyány, Genta y Perrota, 2012; Aguirre y Ferrari, 2014; Perrota, 2013) afirman, en relación al cuidado, que entre el familismo y el nivel so-

socioeconómico existe un vínculo estrecho: a menor nivel socioeconómico aumenta el familismo (es decir, la concepción tradicional del cuidado doméstico y materno para niños y personas dependientes) y a mayor nivel socioeconómico disminuye la fuerza con la que opera dicho familismo, permitiendo la entrada al juego de la organización del cuidado de actores institucionales como el Estado o el mercado.

Por otra parte, resulta interesante observar que un 68,1% de los varones del nivel socioeconómico alto están en desacuerdo con que criar a los hijos sea tarea primordial de las mujeres, frente a un 60,8% de las mujeres del mismo estrato. Asimismo, un 50,3% de los varones y un 41,8% de las mujeres del estrato bajo están en desacuerdo con que el criar a los hijos deba ser la tarea principal de las mujeres.

¿Será que los varones son más equitativos y tienden a compartir las actividades de cuidado porque entienden que esa no es una tarea primordial de las mujeres? ¿Será que estas afirmaciones dan cuenta de sus prácticas en torno al TNR, dentro del cual las tareas de cuidado son fundamentales?

En una primera lectura, podríamos decir que los varones jóvenes aparentan ser más «democráticos» en cuanto a la responsabilidad de criar a los hijos que las mujeres, quienes parecen poner sobre sus propios hombros la tarea y responsabilidad del cuidado. Pero si consideramos los datos que se presentarán sobre uso del tiempo (gráfico 1), vemos que los varones se dedican al trabajo remunerado: lo hacen más horas que las mujeres y es su mayor responsabilidad en la vida, incluso sobre la crianza de sus hijos/as (cuadro 7).

La incongruencia entre el uso del tiempo y los grados de acuerdo con estas sentencias empiezan a delinear una brecha entre el discurso y las prácticas.

En relación a la afirmación: “las mujeres deberían compartir las tareas del hogar con los varones para desarrollarse dentro y fuera del hogar”, no parece haber diferencias por tramo de edad (cuadro 2, en anexos) y, considerando a la población de 14 a 29 años, la amplia mayoría (93%, cuadro 4) está de acuerdo. Dentro de los varones, el 89,1% y el 96,9% de las mujeres.

En base a una lectura de estos datos podríamos afirmar que la corresponsabilidad es incipiente en el imaginario de los/as jóvenes uruguayos/as. Asimismo, es importante destacar que la menor diferencia en el grado de acuerdo con esta afirmación entre varones y mujeres, se encuentra entre los y las jóvenes provenientes del nivel socioeconómico alto (91,5% y 97,6%, respectivamente), lo que indicaría una mayor corresponsabilidad discursiva, en términos de las relaciones de género dentro del hogar, en dicho estrato.

Algo similar se desprende de los datos en torno a la afirmación: “las tareas de la casa deben ser asumidas solo por mujeres”. Aquí el grado de desacuerdo es alto en general, aunque varía según la estratificación socioeconómica de los hogares de los y las jóvenes. Aproximadamente un 30% de las mujeres y varones del nivel socioeconómico bajo acuerdan en que las tareas de la casa deben ser asumidas solo

por mujeres. Dicho grado de acuerdo ante tal afirmación arroja interrogantes sobre los procesos de socialización de género, reforzamiento de estereotipos y roles de género hegemónicos que operan de manera desigual, según los distintos niveles socioeconómicos de los hogares, y que por lo tanto, inciden de manera distinta en los discursos y también en las prácticas de uso del tiempo de los y las jóvenes que viven situaciones de vulnerabilidad social.

Por otra parte, es pertinente realizar otra reflexión entre las afirmaciones: el acuerdo por parte de los y las jóvenes se da en torno a compartir las tareas del hogar para que las mujeres puedan desarrollarse en el ámbito público, pero cuando se pregunta exclusivamente por el hogar, de nuevo parecen estar operando las desigualdades de género, y esta vez más en los varones que en las mujeres. Mientras que las mujeres afirman que ellas tienen como responsabilidad principal el cuidado de los hijos, y están de acuerdo en que criar a los hijos es tarea primordial de las mujeres, las mismas no están igualmente de acuerdo con que realizar las tareas del hogar sea exclusivamente una tarea femenina.

Aquí vemos cómo, dentro de los componentes del TNR, el cuidado se caracteriza por poner en juego lo emocional y muchas veces, la identificación con lo “esencialmente / propio (¿o apropiado?)” de lo “femenino”, mientras que en las tareas domésticas prima su dimensión material, y son vistas por las mujeres como una carga de la cual no necesariamente han de ser responsables.

A continuación, el cuadro 6 evidencia la disociación existente entre las representaciones aparentemente equitativas y corresponsables entre los y las jóvenes con respecto al reparto del trabajo doméstico y de cuidados y efectivamente el uso de tiempo invertido en dichas tareas. La brecha de la tasa de participación entre varones y mujeres jóvenes en el trabajo doméstico asume una diferencia de 21,4 puntos porcentuales y nueve horas de diferencia en el tiempo promedio semanal. Asimismo, las mujeres participan un 20,6% más e invierten nueve horas más que los varones en las tareas de cuidado. Por lo tanto, ¿las representaciones de género dan cuenta del uso del tiempo de los jóvenes en el TNR? ¿Existe un discurso “políticamente correcto” sobre la corresponsabilidad y equidad de género entre los y las jóvenes?

Cuadro 6. Tasa de participación y tiempo promedio en los componentes del trabajo no remunerado por sexo y tramos de edad en jóvenes. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V		
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	
Entre 14 y 29 años	Tareas domésticas	78,1	19	56,7	10	21,4	9
	Trabajo de cuidados	40,8	24	20,2	15	20,6	9
	Trabajo para otros hogares	6,0	19	4,4	15	1,6	4
	Trabajo voluntario	2,6	15	3,6	16	-1,0	-1

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Tránsitos a la adultez

Considerando que los/as jóvenes se encuentran en tránsito hacia la vida adulta, la forma en la que avanza la edad y cambian los comportamientos o no, es fundamental a la hora de observar al menos dos fenómenos: la incidencia del género sobre la ponderación de la realización de distintas tareas y la del ciclo de vida (diferentes edades).

Entre los/las jóvenes que tienen entre 14 y 19 años vemos que el 78,3% de las mujeres declara que su principal responsabilidad es estudiar o capacitarse, mientras que en el caso de los varones, son el 65% (cuadro 7). Estos datos coinciden con la literatura especializada que afirma que las mujeres tienen una incorporación tardía al mercado laboral en relación a los varones y, sumado a esto, los primeros salen del sistema educativo antes que las mujeres. Para este mismo tramo de edad, el 18 % de los varones declara que trabajar es su principal responsabilidad, mientras que las mujeres lo hacen en un 5,3%. El rol de “proveedor” como mandato de género hacia los varones continúa vigente en las representaciones de género de los jóvenes, especialmente cuando vemos que los jóvenes varones declaran con mayor frecuencia que su responsabilidad principal es trabajar (38,8% y luego estudiar o capacitarse, 38%), mientras que las mujeres estudian o se capacitan (45,9%) y se dedican a los cuidados de familiar o hijos (27,9%).

Cuadro 7. Principal responsabilidad en la vida, por sexo y edad, en tramos. Total país, 2013

	Entre 14 y 19 años		Entre 20 y 24 años		Entre 25 y 29 años		Total	
	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer
Estudiar / Capacitarse.	65,0	78,3	26,9	43,3	12,8	13,9	38,0	45,9
Trabajar.	18,0	5,3	48,3	19,2	57,5	33,9	38,8	19,3
Tener a cargo a sus hermanos o familiares o hacerse cargo de sus hijos.	2,7	9,7	9,8	29,3	18,0	45,8	9,7	27,9
Ayudar a otros.	1,6	0,1	1,4	0,9	0,8	0,5	1,3	0,5
Otra / Ninguna / No sabe o no contesta.	12,7	6,5	13,6	7,3	10,9	5,9	12,3	6,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

* Los casos no son representativos de la población.

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud 2013, INE – INJU – FCS.

Respecto a la esfera doméstica o privada (vinculado con la afirmación “hacerme cargo de mis hijos”), las mujeres son quienes, en mayor proporción, creen que su principal responsabilidad es cuidar de sus hijos (78% versus 22% de los varones, cuadro 4, en anexos).

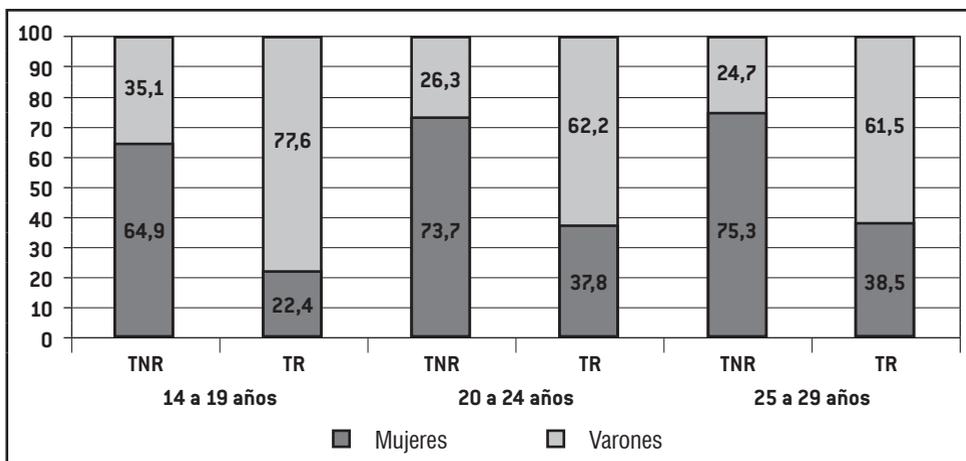
En el tránsito hacia la adultez, observamos las respuestas de los/as jóvenes de entre 20 y 29 años se diferencian. La identificación de los deberes en la esfera pública se afianza en los varones y en las mujeres aparece como espacio principal la esfera privada, esbozando una reproducción de una clásica división sexual del trabajo.

Como el ciclo de vida opera a la par, vemos cómo el estudio, en tanto responsabilidad principal, va mermando a medida que se avanza en edad (se culminan o truncan los procesos educativos), y otras dimensiones como el trabajo y la familia toman mayor relevancia.

A medida que crecen en edad, los varones colocan su responsabilidad o deber ser en torno al trabajo (a la necesidad de obtener autonomía económica y eventualmente ser proveedores del hogar), mientras que las mujeres priorizan la crianza y el hacerse cargo de los niños, lo cual explica que sean las primeras en flexibilizar su situación en el mercado laboral o quedar por fuera del mismo, cuando hay que hacerse cargo del cuidado de otros. (Batthyány, Genta y Perrota, 2012).

Los datos que arroja la EUT 2013 dan cuenta del mismo proceso: a medida que se avanza en la edad, la división sexual se va manifestando, desarrollando y configurando una carga global de trabajo mayor para las mujeres, ya que a mayor edad las mujeres se involucran más en el trabajo remunerado, pero también lo hacen en el TNR.

Gráfico 1. Distribución porcentual del trabajo remunerado y no remunerado. Jóvenes, por sexo y tramos de edad. Total país, 2013



Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Uno de los eventos que marca un punto de inflexión en el comportamiento de varones y mujeres, en cuanto al tiempo dedicado al TNR en el tránsito hacia la adultez, es la convivencia con hijos/as pequeños/as.

Se puede apreciar (cuadro 8) cómo varían las tasas de participación y el tiempo dedicado al TNR en mujeres y varones que viven en hogares donde una mujer de 14 a 29 años tiene al menos un hijo nacido vivo con el que convive en el hogar. Dicha variación da cuenta de que las mujeres jóvenes que viven en hogares con hijos dedican un tiempo promedio de 51 horas semanales al TNR, mientras las que no, dedican 25 horas.

Cuadro 8. Tasas de participación y tiempo dedicado al trabajo no remunerado en mujeres y varones que viven en hogares donde al menos una mujer de 14 a 29 años tiene al menos un hijo nacido vivo con el que convive en el hogar. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Sin hijos	89,3	35	75,4	19	13,9	16
Con hijos	95,8	51	78,6	25	17,2	26

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Los datos muestran de manera clara dos fenómenos. El primero es que siempre la participación de las mujeres es más alta que la de los varones. El segundo es que la presencia de hijos reporta una carga de horas de TNR muy alta para las mujeres: dedican casi ocho horas diarias a esta actividad (lo mismo que una jornada laboral a tiempo completo). A su vez, los varones en su misma situación dedican la mitad de las horas dedicadas por las mujeres, lo cual muestra la distancia existente en relación a una situación equitativa.

¿Cambios generacionales? ¿Suficientes?

Las personas adultas son las que dedican en promedio más horas al TNR. Las mujeres jóvenes, son el grupo de edad que destina menos horas semanales promedio (31 horas) a esta actividad, en comparación con las mujeres del tramo etario entre 30 y 59 años (42 horas) y 60 y más (35 horas).

Cabe destacar que el total de la diferencia del tiempo promedio semanal dedicado al TNR entre mujeres y varones de 30 a 59 años es de 21 horas, siendo éste el tramo etario en el cual la diferencia entre sexos es la más acentuada. El segundo grupo etario de mayor diferencia de horas promedio abarca las edades de los/as jóvenes entre 14 y 29 años (16 horas).

Si se compara la tasa de participación y el tiempo promedio realizado para el TNR entre jóvenes y adultos, se observa que los primeros participan y dedican menos tiempo que la población adulta.

Los datos con los que se cuenta a nivel nacional, al ser transversales no permiten conocer cómo será el tiempo de los jóvenes una vez que sean adultos, pero podríamos esbozar como hipótesis que el aumento en la tasa de participación y el tiempo promedio dedicado al TNR, que se visualiza entre los tramos dentro de la juventud, seguirá aumentando junto con la edad.

Cuadro 9. Tasa de participación y tiempo semanal de trabajo no remunerado de jóvenes y adultos por sexo, según tramo de edad. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Entre 14 y 29 años	83,5	31	65,7	15	17,8	16
Entre 30 y 59 años	95,5	42	81,5	21	14,0	21
De 60 años y más	87,7	35	77,9	21	9,8	14
Total	90,1	37	75,7	20	14,4	17

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Esto invita a reflexionar acerca del uso del tiempo en el TNR: ¿se está ante un cambio generacional en el uso del tiempo y, por lo tanto, ante una mayor corresponsabilidad entre los y las jóvenes? ¿O simplemente se observa cómo los jóvenes reproducen las desigualdades de género y en el tránsito a la adultez éstas se acentúan en forma creciente? Quizá sea una combinación de ambos fenómenos, lo que da como resultado la revolución inacabada de la que hablan Hochschild y Machung (1989). Entre los/as jóvenes existen diferencias importantes en el uso del tiempo, que alertan sobre la reproducción de estereotipos y mandatos de género.

Reflexiones finales

Se ha mostrado a lo largo del capítulo la vigencia en la población joven de nuestro país de la división sexual del trabajo, que signa a las mujeres como principales cuidadoras y encargadas del hogar y coloca a los hombres como los encargados de brindar recursos económicos mediante el trabajo fuera del hogar.

Los sectores más vulnerables socioeconómicamente y los/as jóvenes con menores niveles educativos son aquellos más inequitativos en términos de corresponsabilidad en el ámbito doméstico.

Existe una incongruencia entre los dichos y los hechos en relación a los mandatos de género y la corresponsabilidad entre varones y mujeres jóvenes. Por un lado, aparecen impulsos discursivos hacia la corresponsabilidad de las tareas domésticas (lo cual constituye un aspecto positivo) y, por otro lado, frenos en relación a la distribución equitativa de los cuidados entre varones y mujeres jóvenes. Mientras que en el discurso parecen (y ciertamente han de) existir puntos de equidad relevantes en la mirada de los quehaceres domésticos y de cuidados, vemos en las prácticas un uso del tiempo profundamente desigual.

Las complejidades que se plantean en los sistemas de género dejan siempre la duda y el sabor amargo de la pregunta: ¿es posible transformar el patriarcado y la división sexual del trabajo en la que y desde la que se opera? y ¿qué roles juegan los adultos como agentes socializantes y los jóvenes como socializados?

En el análisis del uso del tiempo de los y las jóvenes apreciamos que, lejos de indicar tendencias de transformación y democratización de los roles de género tradicionales, muestran la antesala a la reproducción futura de estos roles en la vida adulta.

Dentro de los interrogantes que quedan planteados, la necesidad de comprender las motivaciones de mujeres y varones para asumir los roles de cuidados de los niños/as cuando son jóvenes, es imperiosa. A su vez, es menester explorar los mecanismos por los cuales se toman decisiones que devienen en trayectorias a la adultez tan diferentes entre varones y mujeres. Por último, en relación a la hipótesis de una revolución inacabada o inconclusa, resultaría interesante conocer las formas de vivir el género entre los jóvenes y quizá, particularmente, entre los varones.

Bibliografía

- Aguirre, Rosario (1998). *Sociología y Género: las relaciones entre hombres y mujeres bajo sospecha*. Universidad de la República – CSIC – Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo: Editorial Doble Clic.
- Aguirre, Rosario (2004). Familias urbanas en el Cono Sur: transformaciones recientes en Argentina, Chile y Uruguay. En: Irma Arriagada y Verónica Aranda, comp. *Cambio de las familias en el marco de las transformaciones globales: necesidad de políticas públicas eficaces*. Serie Seminarios y Conferencias, 42. Pp. 225-255. Santiago de Chile: cepal-unfpa.
- Aguirre, Rosario (2009). *Las bases invisibles del bienestar social: el trabajo no remunerado en Uruguay*. Montevideo: unifem. Disponible en: <<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/Libro%20Las%20bases%20invisibles.pdf>> [acceso 15/12/2014].
- Aguirre, Rosario y Ferrari, Fernanda (2014). *La construcción del sistema de cuidados en el Uruguay: en busca de consensos para una sociedad más igualitaria*. Serie Políticas Sociales, CEPAL. Santiago de Chile.
- Anderson, Jeanine (2006). Sistemas de género y procesos de cambio. En: Batthyány, Karina y Anderson, Jeanine. *Género y desarrollo. Una propuesta de formación*. FCS - Udelar. Montevideo: Editorial Doble clic.
- Arango Gaviria, Luz Gabriela y Molinier, Pascale (2011). El cuidado como ética y como trabajo. En: Arango Gaviria, Luz Gabriela y Molinier, Pascale (compiladoras). *El trabajo y la ética del cuidado*. Medellín: La carreta editores.
- Batthyány, Karina; Genta, Natalia y Perrota, Valentina (2012). *La población uruguaya y el cuidado: persistencias de un mandato de género*. CEPAL. Serie Mujer y Desarrollo. Santiago de Chile.
- Batthyány, Karina (2004). *Cuidado infantil y trabajo. ¿Un desafío exclusivamente femenino?* Capítulos 1 y 2. Montevideo: Cinterfor-OIT.

- Bourdieu, Pierre (1990). La "juventud" no es más que una palabra. En: Pierre Bourdieu. *Sociología y cultura*. Pp. 119-127. México: Grijalbo/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Bourdieu, Pierre (1977). *Power and Ideology in Education*. Nueva York: Oxford University Press.
- Bourdieu, Pierre (1997). *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Dávila, Oscar; Felipe Ghiardo y Carlos Medrano (2008). *Los desheredados: trayectorias de vida y nuevas condiciones juveniles*. Valparaíso: cidpa.
- Duarte, Claudio (2012). Sociedades adultocéntricas: sobre sus orígenes, reproducción e incidencias en jóvenes. *Última Década*, 36, julio. Pp. 99-125.
- Filardo, Verónica (2009). Presentación: Juventud como objeto, jóvenes como sujetos. *Revista de Ciencias Sociales*, 22(25). Pp. 6-9.
- Himmelweit, Susan (2011). El descubrimiento del trabajo no remunerado: consecuencias sociales de la expansión del término "trabajo". En: Carrasco, C.; Borderías, C. y Torns, T. *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*. Madrid: Editorial Catarata.
- Hochschild, Arlie Russell y Anne Machung (1989). *The second shift: working parents and de revolution at home*. Nueva York: Viking.
- Instituto Nacional de la Juventud (INJU). (2015). Informe. Tercera Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud. Montevideo. Disponible en: <http://www.mides.gub.uy/innovaportal/file/41610/1/tercer-informe-encuesta-nacional-de-juventud-2013.pdf>
- Instituto Nacional de las Mujeres (INMujeres). (2010). *Desigualdades en los ingresos: ¿Qué es de la autonomía económica de las mujeres?* Montevideo: INMujeres. Disponible en: <http://www.inmujeres.gub.uy/innovaportal/file/18531/1/cuaderno2.pdf>
- Kergoat, Danièle (1997). Por una sociología de las relaciones sociales: del análisis crítico de las categorías dominantes a una nueva conceptualización, y A propósito de las relaciones sociales de sexo. En: Helena Hirata y Danièle Kergoat. *La división sexual del trabajo: permanencia y cambio*. Pp. 1530 y 3140. Buenos Aires: Centro de Estudios de la Mujer/piette/Asociación Trabajo y Sociedad.
- Margulis, Mario (1996). *La juventud es más que una palabra. Ensayos sobre cultura y juventud*. Buenos Aires: Biblos, Sociedad. Disponible en: http://perio.unlp.edu.ar/teorias/index_archivos/margulis_la_juventud.pdf
- Moscovici, Serge (1979). *El psicoanálisis, su imagen y su público*. Buenos Aires: Huemul.
- Perrota, Valentina (2013). *El buen cuidado infantil desde el saber experto. Implicancias desde la perspectiva de género*. Tesis de Maestría en Género, Sociedad y Políticas. PRIGEPP-FLACSO. (Tutora Dra. Batthyány, Karina) Uruguay. Inédita.
- Saltzman, Janet (1992). *Equidad y género: una teoría integrada de estabilidad y cambio*. Madrid/Valencia: Cátedra/Universitat de València/ Instituto de la Mujer.
- Scott, Joan (1996). El género: una categoría útil para el análisis histórico. En Lamas, Marta (compiladora). *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*. Pp. 265-302. México: PUEG.
- Valenzuela, María Elena y Marta Rangel (2004). *Desigualdades entrecruzadas: pobreza, género, etnia y raza en América Latina*. Santiago de Chile: OIT, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe.

Anexos

Cuadro 1. Tasas de participación y tiempo promedio dedicado al trabajo no remunerado en jóvenes de 14 a 29 años, según área geográfica. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Montevideo	82,9	28	65,7	17	17,2	11
Interior	84,0	34	65,6	14	18,4	20
Total	83,5	31	65,7	15	17,8	16

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE - INMujeres-FCS.

Cuadro 2. Grado de acuerdo con sentencias sobre el trabajo no remunerado, por sexo y tramos de edad. Total país, 2013

		Entre 14 y 19 años		Entre 20 y 24 años		Entre 25 y 29 años	
		Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Criar a los hijos debe de ser tarea primordial de las mujeres.	Desacuerdo	50,8	50,1	60,2	53,5	63,7	50,1
	Indiferente	17,2	13,9	16,0	14,5	18,7	10,8
	Acuerdo	31,9	36,0	23,8	32,0	17,6	39,1
	Total	100	100	100	100	100	100
Las mujeres deberían compartir las tareas del hogar con los hombres para desarrollarse dentro y fuera del hogar.	Desacuerdo	3,9*	1,7*	3,4*	0,8*	2,8*	0,3*
	Indiferente	7,6	1,7*	9,6	2,9*	6,0	2,1*
	Acuerdo	88,5	96,7	87	96,3	91,2	97,6
	Total	100	100	100	100	100	100
Las tareas de la casa deben de ser asumidas sobre todo por las mujeres.	Desacuerdo	55,1	62,6	62,0	66,7	70,0	71,8
	Indiferente	20,1	15,9	20,9	16,6	16,3	15,3
	Acuerdo	24,8	21,5	17,1	16,7	13,7	12,8
	Total	100	100	100	100	100	100
Las mujeres deberían elegir carreras que no interfieran con un futuro proyecto de familia.	Desacuerdo	41,7	45,0	51,9	57,5	62,3	55,1
	Indiferente	23,2	19,2	19,5	19,3	17,2	16,6
	Acuerdo	35,2	35,9	28,6	23,1	20,4	28,3
	Total	100	100	100	100	100	100

* Los casos no son representativos de la población.

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud 2013, INE – INJU – FCS.

Cuadro 3. Grado de acuerdo con sentencias sobre el trabajo no remunerado por sexo de los jóvenes, según estratificación socioeconómica. Total país, 2013

		Bajo		Medio bajo		Medio		Medio alto		Alto	
		Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Criar a los hijos debe de ser tarea primordial de las mujeres.	Desacuerdo	0,3	41,8	53,6	51,1	61,3	52,9	65,7	63,8	68,1	60,8
	Indiferente	13,8	10,1	20,5	13,3	19,9	15,4	20,3	13,0	14,0	17,6
	Acuerdo	35,9	48,1	25,9	35,6	18,9	31,7	14,0	23,2	17,9	21,5
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Las mujeres deberían compartir las tareas del hogar con los hombres para desarrollarse dentro y fuera del hogar.	Desacuerdo	4,8*	1,5*	3,3*	0,5*	2,8*	0,5*	2,2*	1,2*	2,2*	0,5*
	Indiferente	7,0	3,2*	6,9	1,6*	8,3*	0,8*	9,7*	2,1*	6,4*	2,0*
	Acuerdo	88,2	95,4	89,8	97,9	88,9	98,7	88,1	96,8	91,5	97,6
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Las tareas de la casa deben de ser asumidas sobre todo por las mujeres.	Desacuerdo	51,3	53,3	64,0	71,2	68,7	74,0	68,7	78,9	67,2	76,9
	Indiferente	19,7	17,0	19,0	15,5	19,0	17,4	18,6	13,4	17,6	13,6*
	Acuerdo	29,0	29,6	17,0	13,3	12,4	8,7*	12,7	7,7*	15,2*	9,5*
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Las mujeres deberían elegir carreras que no interfieran con un futuro proyecto de familia.	Desacuerdo	37,0	35,5	47,1	50,9	59,5	61,5	67,4	68,4	64,2	71,2
	Indiferente	19,2	17,6	22,8	21,0	20,8	19,2	18,4	16,4	19,8	15,8
	Acuerdo	43,8	46,9	30,1	28,2	19,7	19,4	14,2	15,2	16,0*	13,0*
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Los casos no son representativos de la población.

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud 2013, INE – INJU – FCS.

**Cuadro 4. Principal responsabilidad en la vida por sexo y edad, en tramos.
Total país, 2013**

	Entre 14 y 19 años		Entre 20 y 24 años		Entre 25 y 29 años		Total	
	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer
Estudiar/Capacitarse.	48,3	51,7	37,0	63,0	47,0	53,0	45,8	54,2
Trabajar.	79,1	20,9	70,4	29,6	62,0	38,0	67,2	32,8
Tener a cargo a sus hermanos o familiares.*	46,6	53,4	64,3	35,7	65,9	34,1	56,8	43,2
Hacerse cargo de sus hijos.	7,6*	92,4	18,9*	81,1	25,2	74,8	22,0	78,0
Ayudar a otros.*	94,4	5,6	59,2	40,8	59,8	40,2	73,6	26,4
Total.	100	100	100	100	100	100	100	100

* Los casos no son representativos de la población.

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud 2013, INE – INJU – FCS.

Trabajo no remunerado y cuidados

Primeros resultados de la Encuesta de Uso del Tiempo 2013

Karina Batthyány¹ - Natalia Genta² - Valentina Perrotta³

Este artículo presenta los principales indicadores del módulo sobre Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, respecto al trabajo no remunerado y sus componentes: trabajo doméstico, de cuidados, voluntario y trabajo para otros hogares. Se describe el comportamiento de varones y mujeres respecto a su participación en dichas tareas, así como el tiempo semanal dedicado a cada una de ellas. En el entendido de que estos comportamientos son diferentes para los distintos grupos sociales -y a partir de lo observado en la medición de 2007-, se analizan estos indicadores en función de variables estructurales como la edad, el tipo de hogar, la situación conyugal, el lugar de residencia, el vínculo con el trabajo remunerado, entre otras. El artículo comienza estableciendo las definiciones conceptuales de los indicadores construidos a partir de los datos de la encuesta, para luego continuar con los indicadores generales. Finalmente, se presentan las principales conclusiones en función de los hallazgos presentados.

Definiciones conceptuales

Las ciencias sociales, especialmente la economía y la sociología, al centrar su preocupación en el sector mercantil, han presentado una visión parcial del trabajo, que empieza a ser cuestionada a partir de la observación empírica, que da cuenta de una gran diversidad de formas de trabajo, tanto mercantiles como no mercantiles (Pahl, 1991; Maruani, 2001; Méda, 2002; Hirata y Kergoat, 1997). La incorporación de las formas de trabajo no remuneradas en la definición del trabajo ha presentado

-
- 1 Doctora en Sociología. Profesora Agregada Grado 4 del Departamento de Sociología. karina.batthyany@cienciassociales.edu.uy
 - 2 Magíster en Ciencias Sociales con mención en Género y Desarrollo. Candidata a Doctora en Sociología por la Universidad de la República. Asistente Grado 2 del Departamento de Sociología. natalia.genta@cienciassociales.edu.uy
 - 3 Magíster en Género, Sociedad y Políticas. Socióloga. Estudiante de doctorado en Sociología por la Universidad de la República. Ayudante Grado 1 del Departamento de Sociología. valentina.perrotta@cienciassociales.edu.uy

resistencias porque supone admitir que la actividad no remunerada contribuye a la riqueza, lo que altera los principios teóricos sobre los que se asienta la economía (García Sainz, 2006).

Desde la teoría feminista, se planteaba que en la atención pública y en los estudios académicos no se consideraban las actividades no mercantilizadas que se realizaban en los hogares por fuera de las relaciones laborales. La falta de reconocimiento social de dichas actividades como trabajo se evidenciaba en la consideración de las amas de casa como inactivas.

Las críticas mencionadas dieron paso a una nueva conceptualización que integra en la definición del trabajo a las actividades realizadas por fuera del mercado. De esta forma, es posible formular una definición de trabajo congruente con la realidad social; una que considera la suma de todas las formas de trabajo (remuneradas y no remuneradas) que sirven de base en cada sociedad para proporcionar subsistencia y bienestar a sus miembros.

Inspirados por las experiencias internacionales (Durán, 1997), el medio elegido en Uruguay para visibilizar el trabajo no remunerado fue la medición del tiempo destinado a estas actividades. Diversos autores consideran el tiempo como una de las dimensiones fundamentales de la organización de la vida de las personas (Ramos Torre, 2007). En el uso del tiempo se manifiestan desigualdades sociales y diferencias entre mujeres y varones, derivadas de contratos implícitos acerca del “deber ser”.

La medición del trabajo no remunerado por medio del tiempo contribuyó a visualizar el reparto desigual de trabajo en las familias, factor clave para entender las limitaciones que las mujeres tienen para el acceso y permanencia en el trabajo remunerado y para el efectivo ejercicio de sus derechos.

Esto permitió vincular trabajo remunerado y trabajo no remunerado, y cuestionó la rígida separación entre la esfera mercantil, asociada a la actividad masculina, y la esfera familiar, asociada a la actividad femenina.

Por tanto, el principal objetivo de las encuestas de uso del tiempo es cuantificar el trabajo no remunerado realizado en los hogares. Dentro del trabajo no remunerado, la literatura feminista ha clasificado cuatro modalidades debido a su naturaleza específica. Dada esta especificidad, la posibilidad de captar a través del instrumental de las encuestas de uso de tiempo estas modalidades es diversa, y se ve limitada para ciertos componentes o alguno de sus aspectos. Por ejemplo, la disposición personal que conlleva la gestión y planificación de actividades no es posible captarla a partir de este instrumento.

El trabajo doméstico incluye una amplia gama de actividades realizadas en el hogar, tareas típicas y cotidianas como adquirir, preparar y cocinar alimentos, servir la comida, limpiar la casa, lavar, planchar la ropa, entre otras. Incluye asimismo las tareas de gestión externa al hogar, como realizar trámites o hacer compras. Estrictamente, el trabajo doméstico refiere a bienes consumidos en el momento de su producción (Agu-

re, 2008). Sin embargo, en este artículo se contempla también como trabajo doméstico las actividades productivas o con sentido económico como la cría de animales o el cultivo para el autoconsumo, reparaciones o trabajos menores de construcción, que pueden identificarse como trabajo de subsistencia. El trabajo de subsistencia es aquel que incluye la producción de bienes para uso del hogar, pero que podrían cambiar de destino y venderse en el mercado.

El trabajo de cuidados familiares consiste en la atención cotidiana a personas dependientes, que incluye la ayuda para realizar las actividades de la vida diaria como alimentarse, vestirse, asearse, entre otras. También incluye las actividades de entretenimiento y acompañamiento. Este tipo de trabajo ha sido conceptualizado en forma independiente del trabajo doméstico porque forma parte de una relación cara a cara entre dos personas y además involucra un vínculo. Si bien todas las personas requieren cuidados durante todo el ciclo vital, la encuesta indaga respecto a los cuidados en tres poblaciones consideradas con mayor demanda de cuidados: los niños/as, las personas mayores y las personas con discapacidad. En los últimos años, los cuidados se han incorporado a la agenda pública, conformando un campo específico de intervención social y de conocimiento. Los datos proporcionados por esta encuesta respecto a la participación y dedicación horaria a los cuidados son un insumo clave para las políticas en la materia.

Los cuidados se definen como la acción de ayudar a un niño o a una persona dependiente en el desarrollo y el bienestar de su vida cotidiana. Engloban, por tanto, hacerse cargo de los cuidados materiales, lo que implica un trabajo; de los cuidados económicos, que implican un costo económico, y de los cuidados psicológicos, que conllevan un vínculo afectivo, emotivo, sentimental. Esta tarea, puede ser realizada de manera honoraria o benéfica por parientes, en el marco de la familia, o de manera remunerada, en el marco o no de la familia. La naturaleza de la actividad varía según se realice dentro de la familia o fuera de ella, y también de acuerdo a si se trata o no de una tarea remunerada (Aguirre, 2003; Batthyány, 2002).

Específicamente, el cuidado de niños/as incluye tareas materiales (como la alimentación y la higiene) y también el juego, llevarlos a pasear, ayudarlos en los deberes y el control de la salud.

En el caso de los adultos mayores y de las personas con discapacidad, el cuidado incluye las tareas vinculadas a la atención de las necesidades fisiológicas, médicas y sociales (pasear, acompañarlos).

Un tercer componente del trabajo no remunerado es aquel que se hace para otros hogares sin recibir remuneración a cambio. La encuesta indagó sobre la realización de tareas de trabajo doméstico y de cuidado que se cumplen para otros hogares. Estas tareas se efectúan en el marco de redes de intercambio entre los integrantes de las familias o de la comunidad.

Finalmente, el trabajo voluntario o al servicio de la comunidad contempla aquel realizado a no familiares a través de una organización. Puede comprender actividades similares a las ofrecidas por el sector mercantil y otras asimilables a las domésticas o de cuidado que, en todos los casos, se realizan sin remuneración. Este tipo de trabajo no remunerado varía según los distintos estratos socioeconómicos. En los altos y medio altos, pueden encontrarse personas que trabajan en organizaciones filantrópicas, religiosas o laicas, que tienen como población destinataria a las personas en situación de pobreza. Sin embargo, en los estratos más bajos, son las mismas personas que en sus propios barrios, a través de organizaciones populares, buscan dar repuestas comunitarias a la insatisfacción de necesidades básicas (Aguirre, 2008).

Definiciones operativas

En línea con la reconceptualización del trabajo como actividad de producción de bienes y servicios, de forma independiente a su vínculo con el mercado, los estudios de uso del tiempo, han permitido la construcción y medición de la carga global de trabajo como indicador que integra, en una misma medida, ambos componentes del trabajo (remunerado y no remunerado). La carga global se calcula como la suma del total de horas dedicadas al trabajo no remunerado, más el total de horas dedicadas al trabajo remunerado de toda la población considerada. Permite cuantificar el trabajo total necesario para cubrir las necesidades de bienestar de una población, al mismo tiempo que visibiliza la contribución de grupos sociales como las mujeres, que quedan ocultos en las estadísticas tradicionales.

Por su parte, el trabajo remunerado refiere al conjunto de actividades que realizan las personas destinadas a producir bienes y servicios para la obtención de ingresos de algún tipo.

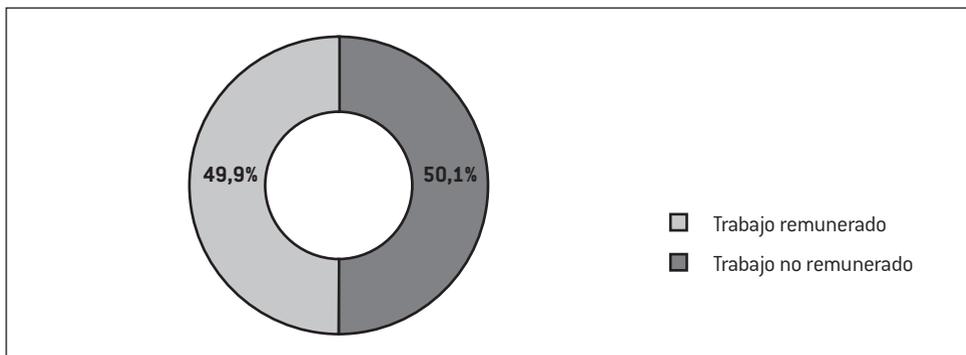
La tasa de participación en las actividades no remuneradas se calcula dividiendo el total de personas que se dedican a determinada actividad, entre el total de personas encuestadas, multiplicándolo por 100.

El tiempo promedio se calcula dividiendo el tiempo total que dedicaron las personas a determinada actividad, entre el total de personas que declararon haber realizado esa actividad. Se expresa en horas y décimas de horas.

El uso del tiempo, la distribución del trabajo y la permanencia de desigualdades

Más de la mitad del trabajo que se realiza en el país está compuesta por actividades que se ubican por fuera del mercado y que, por tanto, no se miden ni monitorean sistemáticamente. De esta forma, queda evidenciada la importancia de la encuesta sobre uso del tiempo como instrumento que permite captar una proporción significativa de trabajo asimilable en magnitud al trabajo remunerado. En 2013, esta tendencia se mantuvo respecto a lo observado para 2007.

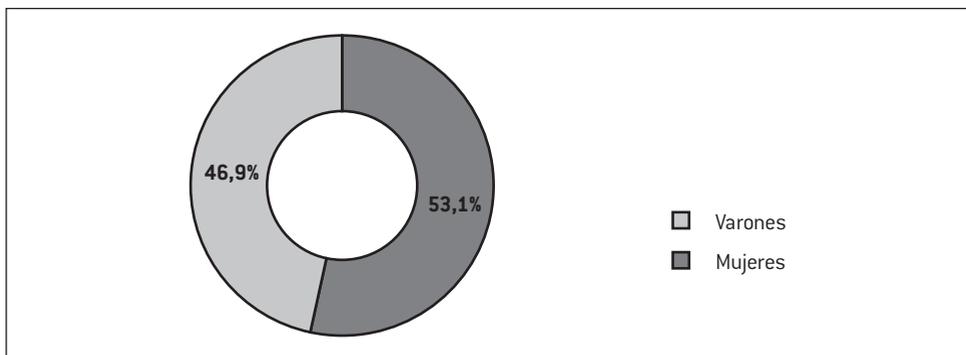
Gráfica 1. Distribución porcentual de la carga global de trabajo, según trabajo remunerado y no remunerado de la población de 14 años de edad y más. Total país, 2013



Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, Instituto Nacional de Estadística (INE) – Instituto Nacional de las Mujeres (INMujeres) – Facultad de Ciencias Sociales (FCS).

Cuando observamos la distribución por sexo de ambos tipos de trabajo tomados globalmente, apreciamos que más de la mitad del trabajo realizado en nuestro país lo hacen las mujeres (53,1%). Al contrario de lo que registran las estadísticas oficiales de mercado de trabajo, son las mujeres quienes asumen en mayor medida la carga de trabajo cuando integramos el componente no remunerado, haciendo visible su contribución económica a la sociedad, que ya fuera señalada en la medición nacional anterior.

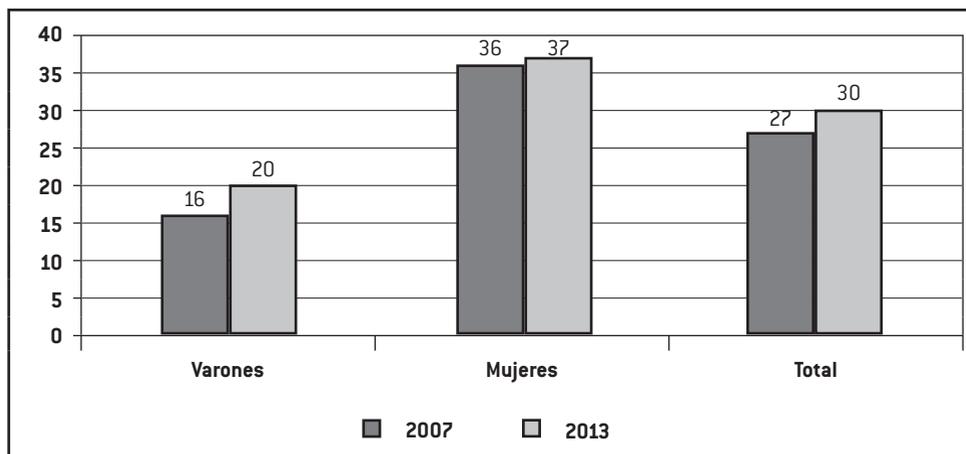
Gráfica 2. Distribución porcentual de la carga global del trabajo por sexo. Total país, 2013



Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

En Uruguay se destinan 30 horas semanales a las actividades del trabajo no remunerado, pero mientras las mujeres dedican 37 horas semanales, los varones dedican 20. Por tanto, las mujeres dedican 17 horas más que los varones a estas tareas. Esta tendencia se mantiene con relación a 2007, pese al leve aumento registrado en la dedicación de los varones (gráfica 3).

Gráfica 3. Tiempo promedio en horas semanales dedicado al trabajo no remunerado por sexo. Total país, 2007 y 2013



Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS y módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2007, INE.

En cuanto al trabajo remunerado, en Uruguay se destinan en promedio 42 horas semanales, pero mientras las mujeres dedican 38 horas, los varones dedican 45. Al considerar a la población que realiza ambos tipos de trabajo, se observa que en este grupo las mujeres tienen una carga global de trabajo superior que la de los varones, ya que ellas trabajan 6 horas semanales más (54 versus 60), si sumamos trabajo remunerado y no remunerado.

Ahora bien, al considerar cómo se distribuye el trabajo según sea remunerado o no remunerado, entre varones y mujeres, observamos que esta distribución es desigual. Más de la mitad del trabajo remunerado es realizado por varones (62,9%) mientras que el 69,6% del trabajo no remunerado es realizado por mujeres (cuadro 1).

Cuadro 1. Distribución porcentual del tiempo dedicado al trabajo remunerado y no remunerado por sexo. Total país, 2013

	Mujeres	Varones	Total
Trabajo Remunerado	37,1	62,9	100
Trabajo No Remunerado	69,6	30,4	100

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Observando ahora lo que sucede dentro de cada grupo y analizando cómo se distribuye el tiempo de varones y mujeres en ambos tipos de trabajo, vemos que las mujeres dedican mayor proporción de su tiempo al trabajo no remunerado (64,6%) y menor al remunerado (31,9%). En los varones ocurre lo contrario, dedican el 68,1% de su tiempo de trabajo al remunerado y el 35,4% restante al no remunerado (cuadro 2). Estos datos mantienen la tendencia observada en 2007, que mostraba un uso muy diferente del tiempo por parte de varones y mujeres y, por tanto, costos y beneficios asociados a esa dedicación también muy diferentes. En este sentido, es importante destacar que en la sociedad, la valoración social del trabajo remunerado y del no remunerado no es equivalente. Mientras que por el trabajo remunerado se perciben ingresos, se accede a derechos asociados a la seguridad social, se generan vínculos laborales y profesionales, etcétera, por el trabajo no remunerado no se obtienen dichos beneficios, que repercuten directamente en la autonomía económica actual y futura de la persona. Por tanto, las consecuencias de esta composición de la carga global de las mujeres y de los varones no son neutras desde el punto de vista de los beneficios que otorga a unas y otros. Sin embargo, ambos tipos de trabajo son esenciales para el funcionamiento de la economía y la reproducción social.

Cuadro 2. Distribución porcentual del trabajo remunerado y no remunerado por sexo. Total país, 2013

	Mujeres	Varones
Trabajo No Remunerado	64,6	31,9
Trabajo Remunerado	35,4	68,1
Total	100	100

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Una de cada tres mujeres (34,5%) tienen jornadas de trabajo no remunerado mayores de 41 horas semanales, es decir una jornada de trabajo completa de 8 horas diarias o más. Por su parte, más de la mitad de los varones (55,5%) no participan en el

trabajo no remunerado o lo hacen menos de diez horas semanales (cuadro 3). Obsérvese asimismo que uno de cada cuatro varones está exento del trabajo no remunerado, situación que sólo ocurre con una de cada diez mujeres.

A su vez, es significativo señalar que el 22,6% de la población realiza más de 40 horas semanales de trabajo no remunerado.

Cuadro 3. Distribución porcentual de la jornada de trabajo no remunerado según duración horaria y sexo. Total país, 2013

	Mujeres	Varones	Total
No participa	9,9	24,3	16,7
Hasta 10 horas	15,0	31,2	22,7
11 a 20 horas	14,3	18,1	16,1
21 a 30 horas	14,1	10,6	12,4
31 a 40 horas	12,2	6,5	9,5
41 horas y más	34,5	9,4	22,6
Total	100	100	100

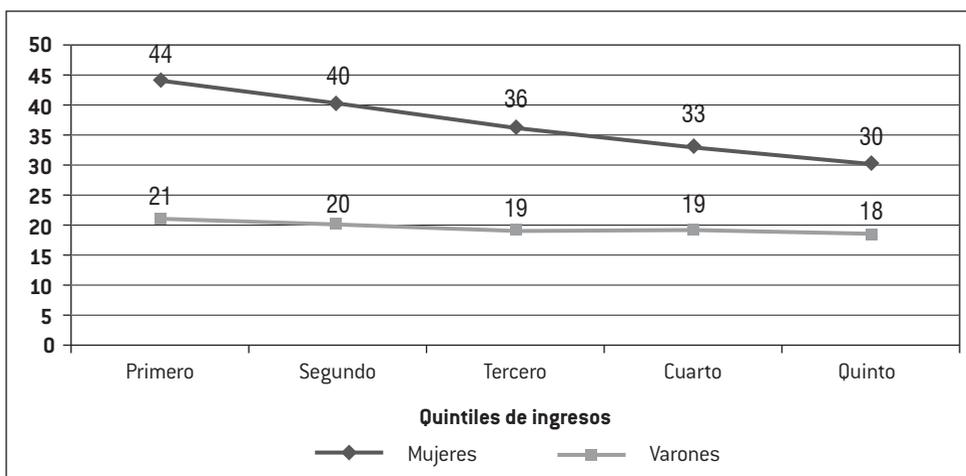
Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Desigualdades de género en el uso del tiempo y su cruce con otras desigualdades

El ingreso monetario con el que cuentan las familias incide significativamente en la dedicación horaria que las mujeres destinan al trabajo no remunerado. Son las mujeres de niveles socioeconómicos más bajos las que le dedican mayor número de horas. Mientras las pertenecientes a hogares del primer quintil destinan 44 horas, las del quinto alcanzan a 30 horas. En el caso de los varones, si bien existe una tendencia a disminuir las horas en los quintiles más altos, prácticamente se mantiene constante la dedicación, en alrededor de 20 horas semanales en todos los quintiles (gráfica 4).

En los quintiles superiores, el tiempo de dedicación de varones y mujeres tiende a converger. Por tanto, la reducción del tiempo de trabajo femenino en estos quintiles no es producto de un incremento del trabajo de los varones, es decir, aparentemente no se produce una redistribución del trabajo en el hogar, sino que se tiende a transferir, seguramente al mercado, el trabajo doméstico y/o los cuidados de dependientes.

Gráfica 4. Tiempo promedio en horas semanales de trabajo no remunerado por sexo, según quintiles de ingreso. Total país, 2013



Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Sin embargo, dejando a un lado las horas dedicadas y refiriéndonos solo a la participación, cabe notar que, si bien la participación de las mujeres es constante en todos los quintiles, los varones participan más en los quintiles más altos. La tasa de participación de los varones del primer quintil es de 74 y 81,9% la de los del quinto quintil, lo que quizás da cuenta de un cambio en estos sectores (cuadro 4).

Cuadro 4. Tasa de participación y tiempo promedio en horas semanales de trabajo no remunerado por sexo, según quintiles de ingreso. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Primero	91,4	44	74,0	21	17,4	23
Segundo	90,1	40	72,5	20	17,6	20
Tercero	89,9	36	75,5	19	14,4	17
Cuarto	88,6	33	76,1	19	12,5	14
Quinto	90,0	30	81,9	18	8,1	12
Total	90,1	37	75,7	20	14,4	17

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

En definitiva, las brechas de género más amplias se observan en las personas más pobres, pertenecientes a los primeros dos quintiles. Esto que sucede en la práctica coincide con lo que ocurre en el ámbito de las representaciones sociales, ya que se observa una mayor rigidez en los discursos sobre la división sexual del trabajo en la población de menor nivel socioeconómico (Batthyány, Genta y Perrotta, 2012).

Respecto a la edad, las mayores brechas de género en la participación en el trabajo no remunerado se observan en las poblaciones (18 a 59 años), potencialmente activas en el mercado de empleo y están a cargo de dependientes, niños/as o adultos/as mayores (cuadro 5). Cabe destacar que entre las personas más jóvenes, de 14 a 17 años, posiblemente con menores responsabilidades de cuidados y de trabajo doméstico, está presente la brecha de género aunque en forma menos importante. Es a mayor edad y en las edades más productivas donde encontramos las brechas más importantes. A partir de los 18 años se incrementa notoriamente la participación de las mujeres, que pasa del 78,9% al 85,2% en el segmento de 18 a 29 años y a 95,5% al llegar a los 30 años.

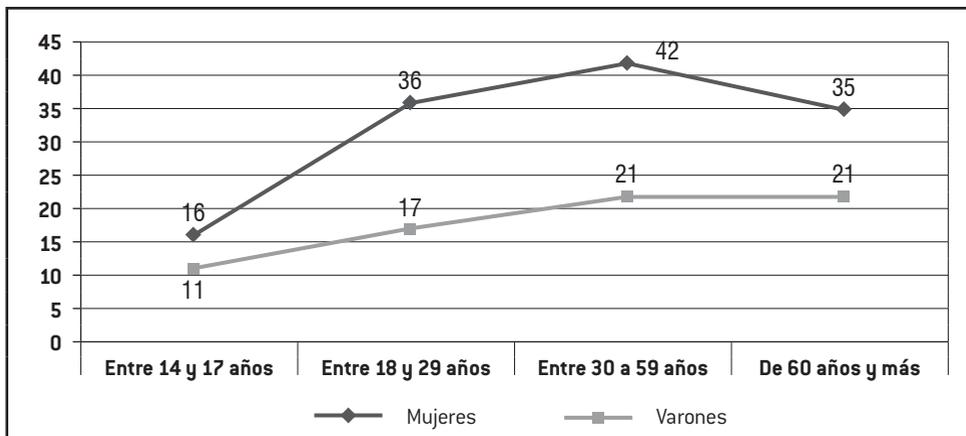
Cuadro 5. Tasa de participación y tiempo promedio en horas semanales dedicado al trabajo no remunerado por sexo y tramos de edad. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Total		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio						
Entre 14 y 17 años	78,9	16	65,7	11	72,5	14	13,2	5
Entre 18 y 29 años	85,2	36	65,6	17	75,3	28	19,6	19
Entre 30 y 59 años	95,5	42	81,5	21	88,7	33	14,0	21
De 60 años en adelante	87,7	35	77,9	21	83,6	30	9,8	14
Total	90,1	37	75,7	20	83,3	30	14,4	17

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Al considerar la dedicación de horas, la mayor brecha entre varones y mujeres se observa entre las personas de 30 a 59 años (gráfica 5). En el segmento de 18 a 29 años encontramos la segunda brecha de género en dedicación horaria, con lo que estos datos no nos muestran prácticas más equitativas de varones y mujeres entre los jóvenes.

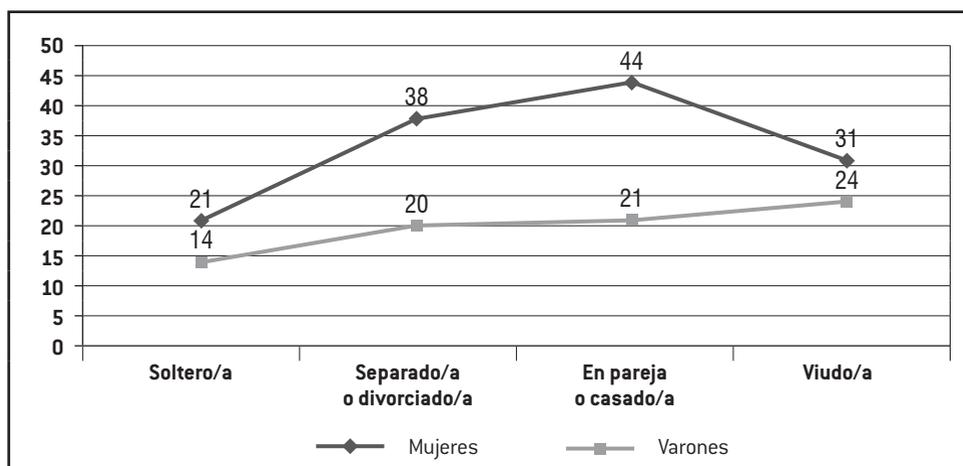
Gráfica 5. Tiempo promedio en horas semanales dedicado al trabajo no remunerado por sexo y tramos de edad. Total país, 2013



Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

En cuanto al estado civil, o la situación de convivencia, tanto en varones como en mujeres la menor dedicación horaria se observa en las personas solteras, aunque de todas formas es mayor la de las mujeres (gráfica 6).

Gráfica 6. Tiempo promedio en horas semanales dedicado al trabajo no remunerado por sexo, según estado civil. Total país, 2013



* Se excluyen las personas que no integraban el hogar cuando se aplicó la Encuesta Continua de Hogares 2013.

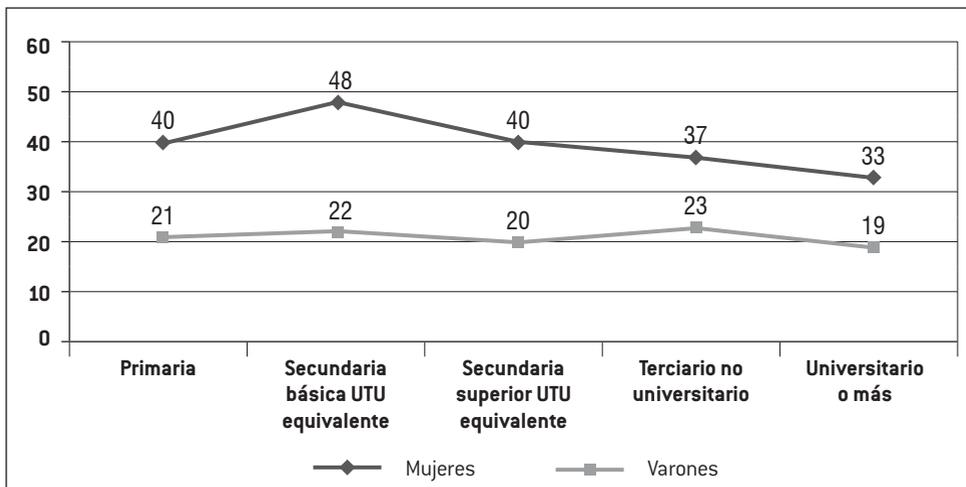
Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Son las mujeres en pareja o casadas las que mayor tiempo dedican al trabajo no remunerado (44 horas). Las mujeres divorciadas o separadas reducen las horas de trabajo no remunerado, posiblemente producto de que han dejado de brindar horas de cuidado y de trabajo doméstico demandado por sus parejas (gráfica 6).

En el caso de los varones, no se registran diferencias importantes en la dedicación horaria según el estado civil, aunque la dedicación se incrementa entre los viudos, probablemente debido a la necesidad de realizar tareas que estando en pareja no tenían la necesidad de realizar.

En cuanto a las diferencias por nivel educativo, ocurre algo similar que con las diferencias por quintiles de ingreso (gráfica 7). En los mayores niveles educativos se observa una menor dedicación horaria de las mujeres al trabajo no remunerado. Mientras que las mujeres con primaria dedican 40 horas semanales al trabajo no remunerado, las de nivel universitario dedican 33. En el caso de los varones, el nivel educativo no incide significativamente en la dedicación de horas. Los varones universitarios destinan dos horas menos que los que tienen primaria. En los mayores niveles de educación, varones y mujeres tienden a converger y se presentan, por tanto, las brechas de género más pequeñas. Estos datos corroboran la tendencia observada en 2007.

Gráfica 7. Tiempo promedio en horas semanales dedicado al trabajo no remunerado por sexo y nivel educativo (mayores de 25 años). Total país, 2013



Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

El uso del tiempo en función de los arreglos familiares

Existen ciertos factores que actúan incrementando la participación y la dedicación de horas de las mujeres al trabajo no remunerado. El tamaño del hogar es uno de estos factores, ya que a medida que aumenta el número de integrantes del hogar, se incrementa la dedicación horaria de las mujeres al trabajo no remunerado (cuadro 6). Sin embargo, quedan incambiadas las horas dedicadas por los varones. En este contexto, la brecha de género más amplia se presenta en los hogares con mayor número de integrantes.

Cuadro 6. Tasa de participación y tiempo promedio en horas semanales destinado al trabajo no remunerado por sexo y tamaño del hogar. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
1	96,6	31	95,2	20	1,4	11
2	91,0	32	77,9	18	13,1	14
3	90,2	39	78,1	20	12,1	19
4	89,8	39	73,2	20	16,6	19
5 y más	87,5	43	68,2	20	19,3	23
Total	90,1	37	75,7	20	14,4	17

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Asimismo, el tipo de hogar también determina la dedicación de las mujeres al trabajo no remunerado (cuadro 7). Los hogares en los cuales las mujeres tienen mayor dedicación son aquellos en los que hay parejas con hijos/as y los extensos, en los que suelen convivir varias generaciones. En el caso de los varones, el tipo de hogar no incide tan marcadamente en la dedicación de horas al trabajo no remunerado, presentándose las mayores brechas de género en los hogares en donde las mujeres tienen mayor dedicación.

Cuadro 7. Tasa de participación y tiempo promedio en horas semanales destinado al trabajo no remunerado por sexo, según tipo de hogar. Total País 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Unipersonal	96,6	31	95,2	20	1,4	11
Parejas sin hijos	94,5	33	77,3	18	17,2	15
Parejas con hijos de ambos	91,4	41	75,4	20	16,0	21
Parejas con hijos de uno	92,6	43	76,8	24	15,8	19
Monoparental Masculino	88,9*	15*	78,3	20	10,6	-5
Monoparental Femenino	86,6	33	67,8	13	18,8	20
Extenso	84,6	39	67,6	18	17,0	21
Compuesto	93,8	33	89,5	18	4,3	15
Total	90,2	37	75,6	19	14,6	18

* La cantidad de casos no es representativa de la población total.

Se excluyen los hogares con personas que no integraban el hogar cuando se aplicó la ECH 2013.

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

En función del ciclo de vida del hogar, también existen diferencias en la dedicación de las mujeres (cuadro 8). En la etapa de inicio (con niños/as pequeños/as) y de expansión, se registra la mayor cantidad de horas de dedicación de las mujeres y, al mismo tiempo, se presentan las mayores brechas de dedicación con los varones. Los varones en hogares en etapa de expansión son los que más horas dedican al trabajo no remunerado (30 horas semanales), pero la dedicación de las mujeres prácticamente duplica esa cifra. En las parejas sin hijos, las mujeres dedican 10 horas más que los varones al trabajo no remunerado, siendo que en estos hogares no puede adjudicarse esta diferencia a los cuidados de los/as niños/as pequeños/as del hogar. Lo mismo ocurre en las parejas mayores sin hijos/as, en las cuales las mujeres dedican el doble de horas que los varones al trabajo no remunerado.

Cuadro 8. Tasa de participación y tiempo promedio en horas semanales destinado al trabajo no remunerado por sexo, según etapa del ciclo de vida familiar. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M/V		
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	
No familiares	20,5	90,4	29	90,4	19	0	10
Pareja sin hijos	5,9	96,3	25	79,2	15	17,1	10
Etapa de inicio	7,9	99,6	55	90,6	28	9,0	27
Etapa de expansión	10,8	98,5	57	88,9	30	9,6	27
Etapa de consolidación / salida	40,8	86,9	34	68,3	16	18,6	18
Pareja mayor sin hijos	14,1	91,3	37	75,4	20	15,9	17
Total	100	90,2	37	75,6	19	14,6	18

* Se excluyen las personas que no integraban el hogar cuando se aplicó la ECH 2013.

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE – INMujeres - FCS.

Componentes del trabajo no remunerado

Entre los distintos componentes del trabajo no remunerado se destacan, por su alta dedicación, el trabajo doméstico y el de cuidados (cuadro 9). En ambos tipos de trabajo las mujeres participan en mayor medida que los varones. En el caso del trabajo doméstico, participan el 87,4% de las mujeres y el 69,0% de los varones, 18 puntos porcentuales de diferencia. A esto debe agregarse que, considerando solamente a quienes participan, las mujeres duplican la dedicación horaria respecto a los varones, destinando 27 horas semanales al trabajo doméstico, mientras que los varones dedican 13.

Dentro del trabajo no remunerado, el trabajo doméstico es el componente en el cual se encuentran las mayores brechas de género en la dedicación horaria: 14 horas semanales de diferencia entre mujeres y varones. Este dato no debe pasar inadvertido, debido a que da cuenta de un núcleo duro de la división sexual del trabajo, más rígido si lo comparamos con el cuidado, que requiere cambios profundos en el comportamiento de los varones y políticas específicas.

En el caso del cuidado, la participación de las mujeres es mayor que la masculina, ya que participan una de cada tres mujeres en el cuidado, mientras que lo hacen

uno de cada cuatro varones. En la dedicación horaria, se registra una diferencia de seis horas semanales, menor a la del trabajo doméstico.

Cuadro 9. Tasa de participación y tiempo promedio en horas semanales dedicadas a los componentes del trabajo no remunerado, por sexo. Total país, 2013

	Mujeres		Varones		Diferencia M / V	
	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio	Tasa de participación	Tiempo promedio
Trabajo doméstico	87,4	27	69,0	13	18,4	14
Trabajo de cuidados	35,1	22	24,3	17	10,8	5
Trabajo brindado a otros hogares	8,7	23	4,4	19	4,3	4
Trabajo voluntario	3,9	17	3,4	16	0,5	1
Trabajo no remunerado total	90,1	37	75,7	20	14,4	17

Fuente: elaboración propia en base al módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013, INE - INMujeres - FCS.

En el caso del trabajo que se brinda a otros hogares, si bien la participación de la población es reducida, el 8,7% de las mujeres y el 4,4% de los varones, la dedicación horaria de ellos es menor, 23 horas semanales en el caso de las mujeres y 19 horas en el caso de los varones. Las ayudas a otros hogares comprenden todas las actividades no remuneradas, como el trabajo doméstico y de cuidados, pero brindadas seguramente a familiares que residen en otros hogares. La participación de las mujeres es el doble que la de los varones y la brecha de género es similar a la encontrada en el caso de los cuidados.

En el trabajo voluntario participa menos del 4% de la población uruguaya y no se presentan diferencias significativas según sexo. De los que efectivamente participan de este tipo de actividades en organizaciones, destinan 17 horas semanales las mujeres y 16 los varones.

Consideraciones finales

El módulo sobre Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares 2013 permite, al igual que las realizadas anteriormente, una aproximación empírica a la división sexual del trabajo dentro de los hogares. La información proveniente de estas encuestas es un insumo imprescindible para el avance del conocimiento sobre las desigualdades de género en el uso del tiempo y la división sexual del trabajo doméstico y de cuidados.

Los indicadores elaborados a partir de esta fuente se han constituido en una herramienta política, utilizada por organizaciones y redes de mujeres, actores políticos y agencias internacionales, para mostrar empíricamente las desigualdades sociales y de género. Estas desigualdades pueden ser visibilizadas por medio del uso del tiempo en el trabajo que se realiza por fuera del ámbito mercantil. Estos indicadores suponen además una innovación importante para las estadísticas nacionales.

Las principales tendencias que aparecen en 2013 son:

- la carga global femenina de trabajo es mayor a la masculina;
- los hombres tienen una menor participación e invierten menos tiempo en las actividades domésticas y de cuidado;
- cuando las mujeres trabajan remuneradamente, aun cuando lo hacen a tiempo completo, la distribución del trabajo no remunerado por sexo sigue siendo desigual;
- el tiempo de trabajo remunerado de las mujeres en promedio es inferior al de los varones, debido a la necesidad de atender las responsabilidades domésticas y familiares;
- las brechas de género son mayores en la dedicación al trabajo doméstico que en el trabajo de cuidados;
- las brechas de género son más importantes en los hogares más pobres y en las personas menos educadas;
- los varones mantienen constante su dedicación al trabajo doméstico y a los cuidados en los distintos sectores socioeconómicos y niveles educativos;
- se produce un incremento de la dedicación de las mujeres al trabajo no remunerado y un aumento en la brecha de género en los hogares con mayor número de integrantes, en los biparentales y extensos, en las mujeres casadas o que viven en pareja y en las que tienen dependientes a cargo.

Como se mencionó, estas encuestas permiten la visibilización del tema y son un insumo fundamental para la argumentación en pos de la incorporación, en la agenda pública nacional, del trabajo no remunerado en general y del trabajo de cuidados en particular. A su vez han sido el disparador de diversas investigaciones relacionadas a otras dimensiones del cuidado, abarcando mayor número de sus variadas aristas.

Los estudios sobre el uso del tiempo proporcionan una gran fuente de información sobre la forma en la cual las personas usan el tiempo, aportando datos sobre el desigual reparto del trabajo total, tanto remunerado como no remunerado, entre mujeres y varones. Estos estudios, a su vez, pueden ser utilizados para calcular el valor económico que el tiempo de trabajo no remunerado aporta a las economías.

La experiencia desarrollada en Uruguay es alentadora, tanto en términos del avance en el plano de la incidencia política, con la finalidad de colocar el tema en la

agenda pública, como en la producción de nuevos conocimientos que contribuyen a diseñar mejores instrumentos y a profundizar los análisis de la información disponible.

Sin embargo, respecto a las desigualdades de género, la nueva medición no representa, en términos generales, en relación con la realizada en el año 2007, resultados alentadores que den cuenta de transformaciones en los comportamientos de los varones respecto a su rol en las tareas domésticas y de cuidado. Esto requerirá entonces de mayores esfuerzos desde las políticas públicas y de la sociedad toda, que logren incidir en una distribución efectivamente más equitativa del trabajo dentro del hogar, reducto de importantes injusticias de género.

Referencias bibliográficas

- Aguirre, Rosario (2003). Trabajo no remunerado y uso del tiempo: fundamentos conceptuales y avances empíricos. La encuesta Montevideo 2003. En: Enrique Mazzei (compilador). *El Uruguay desde la sociología*, II. Pp. 127-154. Montevideo: Departamento de Sociología - FCS- UdelaR.
- Aguirre, Rosario (2008). El futuro del cuidado. En: Irma Arriagada (editora). *Futuro de las familias y desafíos para las políticas*. Pp. 23-34. Santiago de Chile: CEPAL / SIDA / UNIFEM / UNFPA.
- Aguirre, Rosario (2009). Uso del tiempo y desigualdades de género en el trabajo no remunerado. En: Rosario Aguirre (editora). *Las bases invisibles del bienestar social: el trabajo no remunerado en Uruguay*. Pp. 23-85. Montevideo: UNIFEM.
- Batthyány, Karina (2002). Maternidad y trabajo asalariado: las estrategias de cuidado infantil de las mujeres en Montevideo. Estudio de caso múltiple. En: Enrique Mazzei (compilador). *El Uruguay desde la sociología*, I. Pp. 213-233. Montevideo: Departamento de Sociología - FCS- UdelaR.
- Batthyány, Karina; Natalia Genta y Valentina Perrotta (2012). *La población uruguaya y el cuidado: persistencias de un mandato de género. Encuesta nacional sobre representaciones sociales de los cuidados: principales resultados*. CEPAL. Serie Mujer y Desarrollo, 117. Santiago de Chile: CEPAL.
- Durán, María-Ángeles (1997). La investigación sobre el uso del tiempo en España: algunas reflexiones metodológicas. *Revista Internacional de Sociología (ris)*, Tercera Época, 18, setiembre-diciembre. Pp. 163-190.
- García Sainz, Cristina (2006). *Tiempo de trabajo no remunerado en la Comunidad Autónoma de Euskadi*. Instituto Vasco de Estadística (eustat) [online]. Disponible en: <http://www.eustat.es/ele0004000/inf0004098_c.pdf> [acceso 01/02/2015]
- Calvo, Juan José (2014). *Atlas sociodemográfico y de la desigualdad del Uruguay*. Fascículo 5: Desigualdades de género. Montevideo: ONUMUJERES – UNFPA.
- Hirata, Helena y Danièle Kergoat (1997). *La división sexual del trabajo: permanencia y cambio*. Buenos Aires: Centro de Estudios de la Mujer / PIETTE / Asociación Trabajo y Sociedad.

- Maruani, Margaret (2001). L'emploi féminin dans la sociologie du travail: une longue marche à petits pas. En: Jacqueline Laufer; Catherine Marry y Margaret Maruani, coord. *Masculin-féminin: questions pour les sciences de l'homme*. 2ª edición. Pp. 43-56. París: Presses Universitaires de France.
- Méda, Dominique (2002). *El tiempo de las mujeres: conciliación entre vida familiar y profesional de hombres y mujeres*. Madrid: Narcea.
- Pahl, Ray (1991). *Divisiones del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Ramos Torre, Ramón (2007). Metáforas sociales del tiempo en España: una investigación empírica. En: Carlos Prieto Rodríguez (coordinador), *Trabajo, género y tiempo social*. Pp. 173-204. Madrid: Hacer Editorial / Universidad Complutense.

Cambios y permanencias en las condiciones de vida de las mujeres rurales en el período progresista

El impulso y su freno

Rossana Vitelli¹

La preocupación y sensibilidad de la sociedad acerca de la realidad de las mujeres en el medio rural en nuestro país sólo comenzó a generarse y percibirse en forma muy lenta a mediados de la década de los ochenta, cuando con mucho empeño algunos grupos conformados por las propias mujeres rurales y con el apoyo de algunas organizaciones no gubernamentales, comenzaron a organizarse, a formular demandas y a trabajar en conjunto para hacer conocer la situación en la que vivían y buscar mecanismos para superar enormes dificultades y pobreza extrema. La realidad ha cambiado mucho desde entonces: el país logró vencer la situación de estancamiento y crisis en el sector del agro; las formas de producción, comercialización y de consumo de alimentos sufrieron grandes transformaciones en este período. Por otra parte, la profundización de las relaciones capitalistas en el medio rural y el importante poder que ha adquirido la agroindustria, ubicó a las mujeres rurales en una situación de subordinación diferente a la que vivían hace un cuarto de siglo atrás.

En el año 2005 el país cambió su orientación política, cuando el gobierno fue asumido por primera vez por el Frente Amplio, representando a la izquierda uruguaya. Fue el comienzo de un “período progresista”, donde –al igual que varios países de la región y América Latina– se instaló una conducción más cercana a los sectores populares y reclamos de los trabajadores. Este cambio repercutió en términos generales en mejoras de vida para la población en general y en la situación del país. Sin embargo, en el medio rural aún con estos avances en las condiciones de vida de la población las inequidades de género parecen mantenerse.

En este trabajo se presentan evidencias sobre algunos cambios en la situación socioeconómica de las mujeres rurales en el período 2005 - 2014 desde una

1 Profesora e Investigadora del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Ude-laR. Doctora en sociología por la Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Magíster en Estudios Sociales Agrarios. FLACSO, Argentina. rossana.vitelli@cienciassociales.edu.uy

perspectiva de género. Asimismo se propone una reflexión sobre la dificultad en la aplicación de políticas de género en el medio rural. Los datos utilizados provienen de las Encuestas Continuas de Hogares, el Censo de Población y Vivienda del año 2011, y la Encuesta de Hogares realizada por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), a través de su Oficina de Programación y Política Agropecuaria (OPYPA) en el año 2000. También fue utilizada información de registros procesados por el Ministerio de Desarrollo Social.

Algunas precisiones metodológicas

La dificultad presentada al no contar con información obtenida por instrumentos idénticos para el período de referencia, nos obligó a tomar algunas decisiones metodológicas. En el año 2000 se realizó por parte de OPYPA una encuesta en zonas rurales, utilizada en las investigaciones del año 2004, ya que en ese momento las Encuestas Continuas de Hogares (ECH) no abarcaban la población rural. Este organismo no realizó nuevos relevamientos y a partir del año 2006 las ECH comenzaron a registrar la población de zonas rurales dispersas y hasta 5.000 habitantes. En este sentido, sabiendo que las muestras utilizadas por la OPYPA en el año 2000 y por la ECH en el año 2013 pueden ser diferentes, por lo que no son estrictamente comparables, se considera que igualmente pueden mostrar ciertas pistas y tendencias para ser utilizados como indicadores para su posterior análisis.

Por este motivo –y en virtud de que eran las fuentes disponibles–, se optó por agregar a este esquema un segundo análisis para poder evaluar si las tendencias se mantenían. Se volvieron a utilizar los datos de la encuesta OPYPA, pero esta vez para examinarlos a la luz de la información proveniente del Censo realizado en el año 2011. Como se verá después, si bien con pequeñas diferencias esperables, las tendencias se confirman en ambos casos.

El nuevo contexto rural y sus mujeres

En un intento por superar los devastadores resultados heredados de un prolongado período comenzado poco antes de los años sesenta –cuando se agotó el modelo productivo anterior, basado fundamentalmente en la exportación ganadera– se comenzaron a ensayar una serie de diferentes políticas económicas restrictivas y de cuño neoliberal. Si bien con distintos énfasis y con variantes, éstas fueron aplicadas tanto por la dictadura militar como por gobiernos civiles que administraron el país hasta el año 2004. Como señala Chiappe (2002), “a partir de 1988, se instrumentaron medidas que tendieron a balancear las cuentas fiscales. Estas medidas fueron endurecidas aun más por el gobierno que asumió en 1990”.

Durante todo ese largo período comenzado entre los años sesenta y setenta, el agro transitó por momentos diferentes, y el comportamiento de los diversos rubros fue disímil, situación recogida por varios investigadores bajo el concepto de “estancamiento dinámico” para referirse al dinamismo de algunos rubros en la agricultura, mientras

que la ganadería permanecía en una situación de “declive”. Las mejoras producidas en el agro en la década de los noventa, se registraron en medio de una serie de fuertes medidas de liberalización económica, junto a un proceso de intensa concentración de la tierra, expulsión de un importante número de productores familiares y un aumento dramático de los niveles de pobreza de la población rural².

Luego de la enorme crisis ocurrida en Uruguay en el año 2002, comenzó en el país y en el medio rural una gradual recuperación, acompañada de un proceso de importantes transformaciones sociales, económicas y productivas. Se destaca un significativo crecimiento de la economía, evidenciado en un aumento continuo del Producto Bruto Interno (PBI), que creció en promedio un 3,5% anual en forma sostenida durante estos últimos diez años. En cuanto al sector agropecuario, tanto el valor de los *commodities* como el volumen exportado de los mismos, registraron en la última década un aumento constante en algunos rubros importantes como la carne, los lácteos, los granos y especialmente la soja³. Esta realidad contrasta con la situación de estancamiento que en algunos rubros se vivió entre los años sesenta y noventa. En una suerte de “revolución productiva” el PBI agropecuario creció más que el PBI global nacional.

No obstante lo anterior, es necesario señalar que en este nuevo escenario positivo no todos se vieron beneficiados en igual medida: hombres y mujeres tuvieron un acceso desigual a los bienes generados. Las transformaciones antes mencionadas impactaron a las mujeres del medio rural de varias formas: a) En primer lugar el crecimiento de la agroindustria y la creación de nuevas actividades en el sector servicios captaron mucha mano de obra femenina. La misma es preferida por diferentes motivos, pero principalmente porque se le paga salarios inferiores que al trabajo masculino, además de presentarse –en el caso de las mujeres– formas más flexibles de contratación (Vitelli, Borrás, 2014). b) Lo anterior determinó un aumento significativo de la Población Económicamente Activa (PEA) femenina rural de acuerdo a estudios preliminares⁴. Esta situación generó nuevas dinámicas en la vida y el trabajo de las mujeres, modificando el relacionamiento al interior de las familias, que han debido reacomodarse a esta nueva realidad. Muchas mujeres se vieron obligadas a sumar a las tareas productivas y domésticas un trabajo extra asalariado fuera del hogar.

Este proceso de intenso dinamismo en el sector agropecuario ocurrido en la última década en el país, lógicamente no fue un hecho aislado y –aunque aquí se manifestó algo después– estuvo enmarcado en los procesos de globalización económica mundial y de cambios significativos en la región. Es de interés examinar cómo fueron afectadas las mujeres en el período, ya que ningún fenómeno económico o productivo es “neutro” en cuanto al género produciendo impactos diferentes en hombres y mujeres. Como señala Lara para la década de los noventa: “El campo latinoamericano está involucrado actualmente en un proceso de reconversión productiva que afecta a todos los sectores

2 Al respecto ver: Piñeiro, 1985; Chiappe, 2002; Vitelli, 2005.

3 Esto ocurrió en casi la totalidad del período, aunque la soja registró el último año una leve retracción.

4 Ver Vitelli, Borrás (2014).

de la economía configurando nuevas relaciones de producción que amplían la participación femenina, sobre todo en el trabajo asalariado”. (Lara, 1995).

Uruguay no es ajeno a esa realidad, siendo que además se dieron condiciones favorables en lo económico y cambios en la orientación política. Según los estudios de la OPYPA, el crecimiento del sector agropecuario en el 2013 fue de un 5,7% respecto al año anterior, mientras que el PBI global aumentó un 4,4%. Si bien es cierto que ahora comienzan a registrarse ciertas retracciones en algunos de nuestros mercados compradores, aun así los economistas del MGAP anunciaban que el crecimiento del sector para el año 2014 iba a ser de un 5,2%. (Paolino et al, 2013). Efectivamente, al terminar el año, el valor agregado de la actividad agropecuaria alcanzó ese aumento en el cuarto trimestre de 2014 con respecto a igual período del año anterior. Esto se debió a los incrementos en las actividades pecuaria y silvícola, que compensaron una disminución de la actividad en la agricultura⁵.

En resumen estos cambios económicos y productivos ocurridos en el medio rural se produjeron en un marco de significativa “capitalización” del agro, donde –en muchos casos– las relaciones sociales de producción anteriores se transformaron, evidenciándose un aumento del trabajo asalariado en desmedro de la producción familiar, un mayor peso y poder de la agroindustria, así como nuevas formas de contratación, movilidad, servicios y traslados de los trabajadores en el territorio. Lo anterior también impactó a las mujeres. Como lo señala Martínez (2014): “Las transformaciones ocurridas en las últimas dos décadas (...) indican que en correlación a los procesos de desestructuración rural, también se ha modificado radicalmente el rol de la mujer rural”.

El enfoque específico de género en este contexto tiene su fundamentación: los fenómenos señalados, que comenzaron en otros países antes que en Uruguay, dejaron al descubierto que la integración femenina a los nuevos procesos productivos dista mucho de ser equitativa. La preferencia por el trabajo femenino por parte de las empresas del sector no presupone intenciones de igualdad sino que es “...una nueva forma de inserción del trabajo femenino que ofrece una gran disponibilidad y capacidad para adaptarse rápidamente a las distintas formas de producir, comercializar y procesar los productos” (Salamea, en Lara, 1995). La profundización del capitalismo en el agro resultó un impacto importante para la población femenina vinculada al medio y “las mujeres rurales se mueven como el pez en las aguas turbulentas del capitalismo rural o urbano” (Martínez, 2014).

En este sentido se considera relevante examinar algunas de las consecuencias de lo ocurrido en la última década sobre la población femenina rural para poder analizarlas de acuerdo a dos ejes: 1. los cambios y mejoras en sus condiciones de vida con respecto al período anterior; 2. Los cambios producidos en las relaciones de género durante ese lapso en aspectos vitales como son el trabajo, los ingresos y la situación de pobreza. Se mantendrán estas dos dimensiones de análisis en el trabajo, procu-

5 Datos del Banco Central del Uruguay.

rando examinar si las relaciones de género en estas áreas han acompañado en forma positiva los cambios de la última década.

La condición de actividad y el trabajo

Dos aspectos significativos para revelar la situación de las personas son su condición de actividad y los ingresos. Por un lado, la actividad y el trabajo que realizan hombres y mujeres no son aleatorios. Las mismas, además de responder a las necesidades de la estructura económico productiva de cada región, están fuertemente enraizadas y asociadas a un conjunto de tradiciones, normas y valores que son producto de una construcción social. El trabajo remunerado que para los hombres es un derecho y una obligación, y que también representa un derecho reconocido en el ámbito público, para las mujeres es un derecho social débil que debe ser constantemente reclamado (Aguirre, 2009). Por otra parte, la división sexual del trabajo, ha sido históricamente el principal eje articulador a través del cual se han enclavado las inequidades de género y la subordinación femenina. Por tanto se presentarán las diferencias en la condición de actividad y las brechas en los ingresos para examinar su evolución en el período.

Cuadro 1. Condición de actividad por sexo. Personas de 15 años y más en zonas rurales dispersas. 2000 – 2011

	OPYP A 2000		CENSO 2011	
	% hombres	% mujeres	% hombres	% mujeres
Ocupados	85,5	47,1	76,1	42,1
Desocupados	1,2	3,4	0,8	1,8
Buscan trabajo por primera vez	0,2	2,2	0,2	0,6
Jubilados y pensionistas	9,3	15,8	14,4	20,3
Estudiantes	2,4	4,8	2,5	2,9
Realiza quehaceres del hogar	0,7	26,1	3,3	30,4
Inactivo por otras causas	0,7	0,6	2,7	1,4
Total	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta de OPYP A, 2000 y Censo de Población y Vivienda, 2011.

Las principales tendencias generales parecen mantenerse durante el período, marcando que en situación de “ocupados” se constata un mayor porcentaje de hombres, mientras que la responsabilidad de los quehaceres del hogar la mantienen las mujeres por abrumadora mayoría.

La distancia entre hombres y mujeres ocupados disminuyó en algo más de 4% para el período. En el año 2000 esta diferencia era de 38,4 puntos porcentuales, mientras que en el 2011 se situó en 34 puntos. También se puede apreciar una disminución

general de población ocupada de ambos sexos. Si se observa que esta disminución es similar al aumento en la categoría de personas jubiladas y pensionistas, se podría concluir que seguramente el fenómeno sería reflejo del proceso de envejecimiento poblacional del medio. También se podría inferir que las nuevas políticas sociales aplicadas en el período han permitido mayores posibilidades de jubilarse o recibir una pensión, principalmente las mujeres que son la mayoría en esta categoría.

Una mención especial merece el análisis de quienes son responsables de los quehaceres del hogar. Una constante es que quienes continúan dedicándose a las tareas domésticas siguen siendo las mujeres, no registrándose cambios sustantivos de género en esta actividad. El censo registra algo más del 30% de mujeres responsables de esa tarea, mientras que sólo se ubica el 3,3% de los hombres en dicha categoría. Parece que, si bien las mujeres mejoran su situación en otros aspectos, la división sexual del trabajo las sigue ubicando rigurosamente en esta posición. Como plantea Mackintosh, citada por Wilson (1986), esta división sexual de las tareas “parecería expresar, encarnar y aún más perpetuar la subordinación femenina”. En las distintas regiones y en los distintos estudios se ve una división sexual del trabajo que es altamente heterogénea en lo productivo, pero “la distribución de las tareas reproductivas es homogénea y universal: está a cargo de las mujeres independientemente del nivel económico, estructura interna de la unidad de producción, etcétera”. (Mackintosh en Wilson, 1986).

Para poder chequear estas tendencias se analizan ahora las mismas variables con los datos de la Encuesta OPYPA del año 2000 y la Encuesta Continua de Hogares del año 2013.

Cuadro 2. Condición de actividad según sexo. Personas de 15 años y más en zonas rurales dispersas 2000 – 2013

	OPYPA 2000		ECH 2013	
	% hombres	% mujeres	% hombres	% mujeres
Ocupados	85,5	47,1	80,1	49,0
Desocupados	1,2	3,4	1,5	1,9
Buscan trabajo por primera vez	0,2	2,2	0,2	0,6
Jubilados y pensionistas	9,3	15,8	11,7	19,4
Estudiantes	2,4	4,8	4,6	7,7
Quehaceres del hogar	0,7	26,1	0,3	19,1
Inactivo por otras causas	0,7	0,6	1,6	2,3
Total	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta de OPYPA, 2000 y Encuesta Continua de Hogares, 2013.

En este caso, el análisis no registra variaciones de importancia con respecto al cuadro 1, confirmando que para el año 2013 las tendencias se mantienen en términos generales. Si se observa lo que fue la evolución de la participación femenina rural en el mundo del trabajo durante el período, se puede ver un leve crecimiento de las mujeres ocupadas, aunque la PEA femenina se mantiene estable debido a la disminución de las desocupadas y quienes buscan trabajo por primera vez. En cuanto a las mujeres que estudian, representan un 3% más que sus pares hombres. Esta tendencia que muestra a la población femenina más dedicada al estudio que la población masculina en el medio rural ya fue mostrada en investigaciones anteriores, pero además registró un aumento en el período analizado. En definitiva significa que hay menos mujeres desocupadas que en la etapa anterior y menos mujeres que buscan empleo por primera vez, porque ya lo tienen o porque están estudiando. Esto en principio es positivo, y también es auspicioso que el porcentaje de mujeres que están jubiladas o reciben pensiones sea superior al registrado para el año 2000, señal de que ahora tienen posibilidades de hacerlo.

No obstante, llama la atención que, observando la evolución de los ocupados, la brecha entre hombres y mujeres –tanto respecto al censo del 2011 como a la ECH del 2013– constata una distancia de unos 34 y 31 puntos porcentuales respectivamente favorable a la población masculina. De lo anterior podría suponerse que aún persiste un subregistro importante en los datos de las encuestas que ubican a las mujeres como las que realizan los “quehaceres del hogar”, y que no consideran el trabajo realizado en el predio⁶. Asimismo puede indicar que el proceso de inserción de las mujeres rurales en el mercado de trabajo, importante durante el período, se procesa con muchas dificultades y trabas que dificultan a las mujeres un acceso equitativo al mercado de trabajo.

Cambios en las condiciones de vida de la población rural: los componentes y las políticas para las mujeres rurales

Durante varias décadas la población trabajadora del medio rural debió enfrentar las consecuencias de las sucesivas crisis generadas desde 1960, que como consecuencia produjeron un importante proceso de concentración de la tierra, una disminución drástica del número de explotaciones de carácter familiar, y el aumento de las condiciones de pobreza de la población del medio. Sólo entre los años 1970 y 1980 “el número de explotaciones agropecuarias disminuyó en 8.800, siendo la mayor parte de menos de 50 hectáreas” (Chiappe, 2002).

Con el retorno al régimen democrático a partir del año 1985 –y a pesar de las diferentes etapas acaecidas en la economía y el comercio internacional– la población trabajadora rural no experimentó mejoras sustanciales en sus condiciones de vida. Las políticas de liberalización ya mencionadas, continuaron acentuando los procesos de ex-

6 Numerosos estudios evidencian que las mujeres realizan ambas tareas en la producción familiar. Ver Chiappe, 2002; Vitelli, 2004.

clusión y pobreza en el campo; siendo las mujeres parte de la población más afectada por las mismas. En ese sentido, Chiappe destacaba que:

Las mujeres rurales se han visto especialmente perjudicadas porque el recorte presupuestal aplicado a programas de tipo social (salud, vivienda, educación) para reducir el déficit gubernamental y/o pagar la deuda externa, presupuso que éstas asumieran tareas que insumen muchas horas de trabajo dentro del hogar, tales como el cuidado de jóvenes y enfermos. Estos recortes exigieron más horas de trabajo a las mujeres dentro y fuera del hogar, quienes –para paliar la disminución de ingresos y el énfasis puesto en la producción de bienes de exportación a expensas de productos básicos para el consumo de la población– se vieron obligadas a desarrollar formas creativas de mantenimiento de la familia. (Chiappe, 2002).

Para el año 2002 los datos indicaban que las mujeres del medio rural disperso que se encontraban por debajo de la línea de pobreza representaban el 21% y los hombres el 18% del total. En tanto, el ingreso promedio de las mujeres apenas representaba el 47% del ingreso masculino⁷. En ese entonces, los hombres desocupados y que buscaban trabajo por primera vez eran el 1,4%, mientras que las mujeres en la misma situación representaban el 5,6%, reflejando claramente la necesidad de la población femenina de volcarse al mercado de trabajo para sumar ingresos a la familia. En la ruralidad nucleada las mujeres desocupadas y que buscaban trabajo por primera vez casi duplicaban a los hombres (11% y 6%, respectivamente)⁸. Así es posible afirmar que en ese período las mujeres se encontraban en una situación de mayor vulnerabilidad y pobreza que sus pares hombres, marcando una importante inequidad.

Sin embargo, en aquel entonces el enfoque predominante para la atención de la problemática de las mujeres del medio distaba mucho de enmarcarse dentro de una perspectiva de género:

Las mujeres no se consideran como grupo objeto de desarrollo, bajo el falso supuesto que éstas se beneficiarán del efecto de “goteo” una vez que los resultados de las políticas alcancen a los hogares, y en ellos a los jefes de hogar, culturalmente definidos como los hombres. (Chiappe, 2002).

En el año 2005 asume el gobierno nacional el Frente Amplio por primera vez, en el marco de un serie de cambios políticos en varios países latinoamericanos, iniciando así una “era progresista” en la región. En relación al agro para Uruguay esta administración tuvo entre sus primeras medidas “igualar los derechos a la negociación colectiva entre los trabajadores urbanos y rurales [...] que habían sido históricamente postergados en el avance de la legislación laboral durante todo el siglo XX”. (Riella y Mascheroni, 2012).

Si bien la mayoría de estas políticas estuvieron centradas en mejorar las condiciones de trabajo y del empleo en sí, también existieron un conjunto de políticas

7 Ver Vitelli, 2004.

8 Ver Vitelli, 2004.

sociales de cobertura nacional como el Plan Nacional de Atención a la Emergencia Social, el nuevo sistema de Asignaciones Familiares, el Sistema Nacional Integrado de Salud, y la reforma tributaria que eliminó el impuesto a los sueldos más bajos, entre otras. (Riella y Mascheroni, 2012).

Como resultado de lo anterior, se destaca como un hecho que se produjeron mejoras en las condiciones de vida de la población trabajadora del medio rural, que después de mucho tiempo y por primera vez en muchos casos, contó con nuevos derechos y pudo acceder a medidas de protección social, a nuevos bienes y a servicios antes sólo disponibles para la población de mayores recursos o en centros urbanos. Como afirman los autores citados “estas medidas como otras adoptadas para el sector, implicaron no solamente mecanismos que se tradujeron en una mejora de sus condiciones de vida, sino un reconocimiento ‘simbólico’ que restituyera sus legítimos derechos”. (Riella y Mascheroni, 2012).

Dentro de este contexto, y con las nuevas políticas aplicadas a nivel nacional y a los trabajadores rurales en particular, las mujeres del medio se vieron beneficiadas, como surge de los datos de ingresos que se presentan a continuación.

Cuadro 3. Ingresos promedio por persona por todo concepto, según sexo

	Año 2006		Año 2013	
	Población hasta 5.000 habitantes	Ruralidad dispersa	Población hasta 5.000 habitantes	Ruralidad dispersa
Hombre (pesos corrientes)	6.166	8.048	15.922	18.459
Mujeres (pesos corrientes)	3.069	2.727	8.057	8.353
Brecha de género (%)	49,8	33,9	50,6	45,3

Fuente: procesamiento propio en base a las ECH 2006 y 2013.

Como se puede observar, entre el año 2006 y el 2013, el ingreso promedio de las mujeres se multiplicó por 2,5 en las localidades de hasta 5.000 personas y por tres en la ruralidad dispersa. Si se considera que la inflación acumulada durante esos años fue de 69,7%, se evidencia en forma contundente un avance en la posibilidad efectiva de las mujeres de contar con ingresos propios dignos, teniendo así mayor autonomía con respecto a sus compañeros hombres. Por tanto la mejora real de los ingresos para la población rural en general, y para las mujeres en particular, fue importante.

No obstante lo anterior, en referencia a las brechas de género en los ingresos, se puede constatar que si bien se observa cierto progreso traducido en una disminución de la misma, la distancia aún sigue siendo significativa, sobre todo en la ruralidad dispersa. En el año 2006, en la ruralidad dispersa el ingreso promedio femenino representaba el 34% del ingreso promedio masculino, mientras que para el 2013, lo percibido por las mujeres significó el 45% del ingreso promedio de los hombres. Por tanto, si bien

se evidencia un avance y una mejora en términos de igualdad entre hombres y mujeres que se traduce en una disminución de la brecha de ingresos, esta evolución es muy insuficiente si se considera que en la ruralidad dispersa el ingreso femenino no alcanza a representar la mitad que el masculino, mientras que apenas alcanza a significar el 50,6% en los poblados.

A continuación se presentan algunos indicadores respecto a problemas vinculados al empleo y a la calidad del trabajo. Se seleccionaron aspectos referidos a la cobertura social, la zafralidad y el subempleo.

Cuadro 4. Problemas de empleo

	Hombres %	Mujeres %
Asalariados desempleados en el último año	7	10
Asalariados cotizantes a la seguridad social	20	20
Asalariados subempleados	2	7
Asalariados que no cobran aguinaldo	18	18

Fuente: procesamiento propio en base a la ECH 2013.

Una forma de aproximarse a la precariedad del trabajo y a la zafralidad –que no se recoge en las ECH– es el análisis de los desocupados durante el año anterior, que muestra una idea de inestabilidad del empleo. El porcentaje de mujeres en esta condición resultó ser superior al de los hombres en tres puntos porcentuales. Esa brecha es aún mayor en el grupo de quienes están “subempleados”, resultando las mujeres subempleadas un 5% más que los hombres. Esto evidencia que la población femenina rural que se vuelca al mercado de empleo se encuentra con mayores dificultades y lo hace en condiciones más precarias.

Se observa una paridad en la categoría “cotizantes a la seguridad social”, producto de los avances en la legislación laboral ya mencionados.

El Estado y las políticas para las mujeres rurales ¿Regreso al MED o inicio tardío de otra propuesta?

La discusión acerca de cómo incluir a las mujeres en los procesos de desarrollo, tiene ya varias décadas. En los años setenta, las políticas dirigidas a la temática estaban inspiradas en un conjunto de orientaciones conocidas como MED (mujer en desarrollo) que postulaban los beneficios de integrar a las mujeres en los procesos productivos y económicos. Posteriormente, en la década de los ochenta, las Naciones Unidas en sus estrategias para el desarrollo, declaraban a las mujeres “agentes y beneficiarias en todos los sectores y a todos los niveles del proceso de desarrollo”. Ya en los años noventa, se percibe una mayor maduración y comprensión de los

problemas sociales que están en la raíz y se vinculan a las relaciones de género. Los documentos aluden a que:

La tarea consiste en traducir una mayor comprensión de los problemas de las mujeres en un cambio de prioridades (...) Dar poder a las mujeres en el desarrollo tendría altos rendimientos en términos de un incremento de la producción total y una equidad y un progreso social mayores. (ONU, citado en Kabeer, 1989).

En referencia a lo anterior cabe plantearse cuáles fueron los fundamentos que inspiraron las políticas dirigidas a las mujeres del medio rural en el país en este último período. Si se considera el Estado como aparato burocrático, administrador y gobernante –en sentido weberiano–, hay que reconocer que el mismo no se puede concebir como un ente totalmente monolítico, siempre coherente y consistente. En los sistemas democráticos, los distintos organismos, agencias y particiones del Estado suelen convivir con lógicas no siempre idénticas. Incluso algunas veces competir, tener divergencias, inconsistencias y hasta ciertos grados de “conflictos internos manejables”.

Lo anterior tiene como consecuencia que las interpretaciones sobre los principales ejes rectores que se pretenden implementar puedan sufrir distorsiones y existir ententecimientos al momento de su aplicación. Por más que exista una expresión clara de las políticas a seguir, no siempre todos los mecanismos funcionan en forma aceptada para instrumentarlas. Así es que muchas veces las orientaciones generales, al momento de intentar aplicarse a un sector en particular, pueden verse afectadas.

En relación a las medidas adoptadas por la administración del Frente Amplio para superar la emergencia social en que se encontraba el país y el campo, los datos indican que se lograron los principales objetivos planteados, alcanzando una recuperación de las condiciones de vida de la población rural en general y de los trabajadores del agro en particular.

Las políticas sociales nacionales estuvieron diseñadas en el marco del “Gabinete Social”, una coordinación de varios ministerios que tuvo a su cargo discutir y plantear los principales lineamientos generales de estas medidas, que luego se instrumentarían a través de los organismos competentes. El referente ejecutor y administrador de las principales políticas sociales a nivel nacional fue el Ministerio de Desarrollo Social (MIDES), sin perjuicio que desde otros ámbitos se tomaran medidas que tendían a los mismos logros, como ser el Banco de Previsión Social (BPS), el Ministerio de Trabajo y otros.

Por otro lado, las medidas específicas destinadas al agro fueron desarrolladas desde el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. El mismo tuvo una reestructura tendiente a la descentralización y a la atención de los pequeños y medianos productores. Se creó la Dirección General de Desarrollo Rural y se adoptaron formas innovadoras de participación de los actores del medio, a través de las Mesas de Desarrollo Rural departamentales.

A su vez las políticas rectoras en materia de igualdad de género a nivel nacional se establecieron en la órbita del Instituto Nacional de las Mujeres (INMujeres), dependencia del MIDES.

Los beneficiados por las políticas del MIDES en el medio rural

Los programas de asistencia y atención a la población en situación de vulnerabilidad social se fueron adaptando con el transcurso del tiempo, a medida que la situación de los beneficiarios y del país fue evolucionando. En el último período, la modalidad más extendida de protección se dio fundamentalmente a través de dos mecanismos: la Tarjeta Uruguay Social (TUS) y las Asignaciones Familiares (AFam). La primera se trata de una tarjeta de compras que se entrega a los beneficiarios, a través de la cual se transfiere un monto mensual para ser destinado a la compra de alimentos en comercios adheridos al sistema. La TUS funciona desde mayo del año 2006 y los criterios de selección de la población objetivo se realizaron en base a un índice de carencias críticas elaborado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la República.

Las Asignaciones familiares son una transferencia monetaria que se otorga a las familias por cada hijo menor de edad, con control de asistencia al sistema educativo. En esta prestación existen dos categorías: 1. la que ya existía con anterioridad y continúa vigente⁹, para hijos de trabajadores formales cuyos ingresos no superen un tope máximo de ingresos y 2. la nueva prestación que son las AFam - PE (plan de equidad)¹⁰, para las familias en condición de mayor vulnerabilidad social, que no está asociada al empleo y cuyo monto por hijo es casi cinco veces mayor que la AFam anterior.

Se presentan a continuación datos sobre la población del medio rural beneficiaria de las prestaciones mencionadas.

Cuadro 5. Titulares de TUS por sexo

	Mujeres	Hombres	Total
Población rural dispersa	2.539	169	2.708
	94%	6%	100%
Población hasta 5.000 habitantes	8.555	511	9.066
	94%	6%	100%

Fuente: Informe MIDES.

Tanto en zonas de ruralidad dispersa como en poblaciones de hasta 5.000 habitantes, el porcentaje de mujeres titulares de TUS representa el 94% del total de beneficiarios, reflejando así que son las principales beneficiarias. Esto indicaría dos cosas: prime-

9 Ley 15.084.

10 Ley 18.227.

ro, que efectivamente al momento que la nueva administración comenzó a instrumentar estas políticas la situación de pobreza y vulnerabilidad de las mujeres era superior a la de los hombres. Segundo, que esta política que benefició a la población femenina rural, se trató de una política de carácter nacional y no de tipo sectorial o territorial. Se agrega, además, que de acuerdo al mismo informe, el 67% de la población beneficiaria de la TUS en este grupo de población rural tiene entre dos y cuatro hijos, siendo por tanto una medida que también benefició a los niños y a las familias en su conjunto.

Los otros mecanismos de protección a familias con niños son las AFam y a personas que no pueden trabajar, por invalidez o por su edad, son las jubilaciones y pensiones.

Cuadro 6. Porcentaje de personas de 15 años y más que reciben jubilaciones, pensiones y AFam, según sexo y región

		2006			2013		
		Jubilación	Pensiones	AFam	Jubilación	Pensiones	AFam
Población hasta 5.000 habitantes	Hombres	11,8	1,9	17,3	17,3	4,0	6,3
	Mujeres	11,4	6,5	16,9	12,2	15,5	23,1
Ruralidad dispersa	Hombres	9,2	1,3	18,8	16,8	2,5	8,6
	Mujeres	10,4	4,0	12,6	16,5	12,2	17,5

Fuente: elaboración propia a partir de las ECH 2006 y 2013.

El porcentaje de mujeres que reciben asignaciones familiares por sus hijos, tanto en la ruralidad dispersa como en poblados pequeños, casi se duplicó en el período de referencia. El registro de hombres que cobraban las asignaciones familiares en el año 2006 era superior al de mujeres, reflejando así el carácter de prestación “vinculada al empleo” que tenía en aquel momento, considerado este beneficio como una asignación de tipo universal independiente de la condición de actividad de los padres. Dado que las mujeres rurales tienen más problemas con el trabajo formal y estaban en condición de mayor pobreza, muchas de ellas se vieron respaldadas con esta prestación.

Por otra parte, las pensiones que se otorgan por varios motivos (viudez, vejez, incapacidad, etcétera), en el caso de las mujeres de poblados el porcentaje subió a más del doble, mientras que en las zonas dispersas las pensiones otorgadas a mujeres se triplicaron pasando de 4 a 12,2%. La brecha de género en este caso muestra que se mantuvo en forma relativamente igual en los pueblos, mientras que tuvo una evolución positiva para las mujeres de la ruralidad dispersa, marcando una distancia de casi 10% de mujeres que cobran pensiones sobre el porcentaje de hombres.

En síntesis, las políticas sociales que se implementaron para mejorar las condiciones de vida de la población en situación de riesgo, parecen haber tenido gran impac-

to en la población rural y en las mujeres del medio en particular. No queda tan claro, sin embargo, que las políticas globales de combate a la pobreza tengan un efecto en lo que refiere a una equidad de género, ya que las brechas entre hombres y mujeres, tanto en los ingresos como en los problemas de empleo, permanecen.

Síntesis y reflexiones finales

Una pregunta de rigor que surge es ¿desde dónde plantear políticas de género en el medio rural? Por un lado, aparece como claro que el ámbito nacional de cobertura para la atención de las mujeres es el INMujeres, pero por otra parte, el órgano especializado en el agro y que tiene su base territorial en lo rural es el MGAP.

El tema no parece de fácil resolución, existe una intersección entre lo “territorial”, lo “sectorial” y lo “social”, que necesariamente implica un enfoque y una coordinación multilateral. Si a esto se le suma lo dicho en cuanto a la dificultad natural e intrínseca del Estado de mantener una homogeneidad absoluta por tratarse de un gigante con muchos brazos y piernas, se puede inferir que existió poco avance en el tema. Como afirma Martínez:

Las políticas públicas todavía no logran incorporar más allá del discurso bastante “abstracto” de género, estas transformaciones de las familias rurales basadas en una nueva división social del trabajo, producto tanto de dinámicas internas y especialmente de procesos que obedecen al mercado global. (Martínez, 2014).

De acuerdo a funcionarios entrevistados, probablemente existió dificultad para lograr acuerdos sobre las principales orientaciones en las que debían fundarse las medidas a aplicarse sobre el tema género en el medio rural. Esta falta de un enfoque acordado, terminó por entretener y dificultar la atención de las inequidades de género existentes: ¿las preocupaciones esenciales eran las inherentes a lo productivo y a la mujer productora? ¿Eran los problemas sociales de la mujer y la familia? ¿Cómo articular lo anterior a las inequidades de género?

En este punto del debate es que surge la pregunta, ¿se trata de un regreso a los viejos postulados del MED de incluir a las mujeres sólo como agentes productivos y económicos, o es que en forma tardía se comenzó a transitar un camino sobre la temática que aún precisa de mucha reflexión y maduración?

De acuerdo a los datos presentados, parece claro que las mejoras en las condiciones de vida y la situación de la población femenina rural son el resultado y producto del crecimiento del agro, de las políticas sociales generales instrumentadas desde el MIDES, y de algunas nuevas medidas provenientes del MGAP destinadas a la población rural, pero que no contemplan las relaciones de género. Las mujeres se vieron beneficiadas porque eran parte de la población más pobre y vulnerable, donde estaban focalizados los programas.

No parece claro que se hayan aplicado políticas específicas destinadas a equilibrar las inequidades propias de género en el medio, resultado que cuando se

analiza la situación de hombres y mujeres, siguen observándose desigualdades. Esto queda claramente en evidencia cuando, al observar el mercado de trabajo, notoriamente se revela que las mujeres siguen teniendo problemas de subempleo, y precariedad en sus trabajos. Esto confirma que la estructura productiva actual del agro no genera trabajos estables y de buena calidad para la población femenina. También confirmaría que el mercado de trabajo discrimina por sexo, al no permitir que las mujeres accedan a empleos para los cuales están capacitadas, por motivos puramente de tradición y cultura.

En síntesis, si bien las condiciones de vida de las mujeres rurales mejoraron en forma considerable en relación al período anterior, esto parece haber sucedido en virtud de las políticas sociales generales y como resultado del crecimiento económico del sector; pero no como resultado de políticas específicas de género aplicadas en el medio, siendo que las brechas e inequidades entre hombres y mujeres aún persisten, constituyendo una problemática que hay que seguir estudiando y trabajando.

Bibliografía

- Aguirre, Rosario (2009). *Las bases invisibles del bienestar social. El trabajo no remunerado en Uruguay*. INE, Instituto de las Mujeres, Unifem. Uruguay.
- Banco Central del Uruguay (2015). Informe de Cuentas Nacionales, BCU.
- Chiappe, Marta (2002). Las mujeres rurales del Uruguay en el marco de la liberalización económica y comercial. *CIEDUR. Serie Investigaciones*. N° 144. Montevideo.
- Kabeer, Naila (1998). *Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo*. México: Paidós, UNAM.
- Lara, Sara (1995). La feminización del trabajo asalariado en los cultivos de exportación no tradicionales en América Latina: efectos de una flexibilidad "salvaje". En: Lara Flores, Sara (coordinadora). *Jornaleras, temporeras y bóias frías. El rostro femenino del mercado de trabajo rural en América Latina*. UNRISD. Venezuela: Nueva Sociedad.
- Martínez Valle, Luciano (2014). Mujeres y territorios rurales. *Revista Eutopía*. N° 5. Agosto. FLACSO, Ecuador.
- Ministerio de Desarrollo Social -MIDES- (2015). *Informe de registros administrativos MIDES/BPS*. Dirección Nacional de Evaluación y Monitoreo. Marzo.
- OPYPA / MGAP (2013). *Anuario Estadístico*. Montevideo: MGAP.
- Paolino, C. et al. (2013). *Anuario Estadístico OPYPA*. Montevideo: MGAP.
- Piñeiro, Diego (1985). *Formas de resistencia de la agricultura familiar. El caso del noreste de Canelones*. Montevideo: CIESU, Banda Oriental.
- Riella, A.; Mascheroni, P. (2012). Los efectos de la negociación colectiva y las políticas sociales sobre los trabajadores rurales en Uruguay. En: *RURIS*. Vol. 6, N° 2, Setiembre.

- Riella, A.; Vitelli, R.; Ramírez, J. (2013). El impacto de la agriculturización sobre los pueblos rurales. Un estudio de caso: "los pueblos de la línea 2" en el departamento de Soriano. En: *El Uruguay desde la Sociología*. Vol.11. Departamento de Sociología. FCS, UdelaR.
- Vitelli, Rossana (2005). *La situación de las mujeres rurales en Uruguay*. FAO, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- Vitelli, Rossana (2004). *Mujeres Rurales en el Uruguay: una aproximación desde sus condiciones de vida y el trabajo*. Tesis de Maestría. FLACSO. Buenos Aires.
- Vitelli, Rossana; Borrás, Víctor (2014). *La situación de las asalariadas en el campo uruguayo*. Ponencia presentada en el IX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural (ALaSRu). México.
- Wilson, Fiona (1986). La mujer y las transformaciones agrarias en América Latina: revisión de algunos conceptos que fundamentan la investigación. En: León, Magdalena y Diana, Carmen (editoras). *La mujer y la Política Agraria en América Latina*. Colombia: Siglo XXI Editores.

4

Trabajo y empresas: recursos humanos, gestión del riesgo y pluriactividad

Gestión de recursos humanos

Su configuración en el contexto de las lógicas empresariales uruguayas

Mariela Quiñones¹ - Marcos Supervielle² - María Julia Acosta³

El Grupo de Sociología del Trabajo, de las Organizaciones y Gestión de recursos humanos⁴ viene sistemáticamente realizando investigaciones en torno a la gestión de recursos humanos en el país: su evolución, configuración, estilos, y su impacto en los sistemas de relaciones laborales. Si bien hemos tomado como referencia de nuestra producción empírica los estudios sectoriales (industria manufacturera tales como lana, cuero, vestimenta, química y servicios, tales como el *software* y diversos organismos estatales), las investigaciones ponen el interés en las *lógicas* de acción empresariales y no en la lógica sectorial. Las “lógicas de acción” remiten a la pluralidad de las razones que orientan a los actores en una situación de acción y nos permiten reconstruir las visiones del mundo que son dominantes entre los empresarios para promover acuerdos e iniciar emprendimientos empresariales.

Nuestras investigaciones en torno a la gestión de los recursos humanos han partido de algunas ideas centrales que creemos son clarificadoras en cuanto al aporte de la Sociología al estudio de este campo del conocimiento. Las principales referencias teóricas se encuentran en la Sociología de las convenciones de Pichault y Nizet, de la regulación social de Reynaud y en la Sociología de las lógicas de acción de Amblard. También reconocemos los aportes de la Economía de la Grandeza de Boltanski y de la Traducción de Bruno Latour, así como de la Sociología de la Gestión de Valérie Bousard (2008). La primera clave resulta de la incorporación de la idea de convenciones.

- 1 Doctora en Sociología, Profesora Agregada en el Área de Sociología del Trabajo. Especialidad en Sociología de las Organizaciones y de los Recursos Humanos. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. mariela.quinones@cienciassociales.edu.uy
- 2 Profesor Titular en el Área de Metodología y Sociología del Trabajo Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. Máster en Sociología por la Universidad Paris VIII. marcos.supervielle@cienciassociales.edu.uy
- 3 Candidata a doctora en Sociología. Profesora Asistente en el Área de Sociología del Trabajo. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. majulia.acosta@cienciassociales.edu.uy
- 4 Grupo I+D en el marco de la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) que funciona en el DS - FCS, UdelaR.

A tales efectos es posible ir rescatando diferentes configuraciones de prácticas que se conforman en torno a diversas convenciones. En la teoría de las convenciones, una convención es un mecanismo de coordinación que emerge para la resolución colectiva de una situación que no puede ser resuelta por una decisión individual; es un sistema de expectación mutua sobre las competencias y los comportamientos de los demás (Salais, 1989). Remiten a reglas informales, referenciales comunes para interpretar las situaciones (y las reglas) y tomar decisiones, en el marco de una racionalidad procesal y con diferentes registros de justificación. Por tanto las convenciones son el acuerdo generado en base a un espacio de negociación, a partir de diferentes concepciones que poseen los actores que participan de las mismas, y que son a su vez, fuertemente dependientes de un contexto.

A partir de tal postura, las prácticas de gestión de recursos humanos no son asimilables al concepto de normas, sino que responden flexiblemente a diversos problemas que se plantean las organizaciones. En este sentido, son soluciones a problemas locales que deben observarse contextualizadamente y que por ello denominamos "convenciones". Pero a su vez, se trata de configuraciones, porque no sólo se aplican sistemáticamente (adquieren el carácter de regulación), sino que también son sistémicas, no funcionan independientemente unas de otras.

Estas referencias teóricas pensamos contribuyen a diferenciar prácticas y contextos y con ello permiten observar a la gestión de recursos humanos como objeto de estudio desde una perspectiva novedosa. Mirada que, por un lado, permite verla de forma mucho menos rígida que de la manera que se trata esta temática en los manuales que siempre son muy normativos, pero por otro, de una forma mucho menos inconsistente y aleatoria que si se analizase a partir de una casuística puntual. Simultáneamente, permite dar cuenta de la diversidad de prácticas denominadas bajo su nombre, y explicarlas en el marco de una contextualización más amplia que integra aspectos tanto micros como macros. Al adoptar esta perspectiva, ponemos en discusión las posturas universalistas en el estudio de la gestión de recursos humanos, que operan desde una mirada homogénea de la misma.

Entre los hallazgos y contribuciones a la discusión sociológica de esta investigación rescatamos:

Por un lado, la idea de que la gestión de recursos humanos no responde precisamente a dinámicas de unos sectores de producción en particular, sino a lógicas empresariales que operan transversalmente a ellos, siendo más consistentes con otras dimensiones estratégicas de la acción empresarial. En esta línea, el resultado de estas investigaciones ha sido identificar diversas lógicas empresariales asociadas a diferentes estilos de gestión de recursos humanos (el concepto de referencia es el de lógicas de acción de Amblard et al (1996).

Por otro lado, la idea de que la gestión de recursos humanos no siempre queda bajo el monopolio o centralidad de la empresa, sino que, en el marco de contextos asociados al desarrollo del trabajo inmaterial y a una lógica de servicio, queda en

parte en manos del trabajador, asumiendo éste capacidad de decisión en cuanto a gestión de su carrera, formación, retribución, etcétera. Esto se explica en el marco de la desaparición de las carreras lineales y de referenciales tales como la estabilidad en el empleo, en el marco de las lógicas de servicio. Por ello decimos que, para comprender la gestión de recursos humanos, hay que darle más peso a la categoría de autogestión de los recursos humanos.

La gestión de recursos humanos en Uruguay: evolución y problemáticas

La gestión de recursos humanos ha sufrido en Uruguay un proceso de transformación, acompañando los cambios en el contexto productivo y del trabajo. Las décadas de los ochenta y noventa dan inicio a la gestión de los recursos humanos en el marco de la apertura comercial rápida, pero resultado de un proceso gradual que comenzó el país ya en la década de los setenta, desmantelando el proteccionismo derivado de la fase de sustitución de importaciones. El impulso al cambio tecnológico y el desarrollo organizacional eran los objetivos en el proceso de transformación económica en que se estaba involucrando nuestro país como estrategia elegida para romper el modo de producción anterior y ajustarse al nuevo contexto internacional.

La flexibilización laboral fue uno de los puntos claves de la política económica del periodo. La contención del salario real en la década de los noventa, que creció lentamente, se buscó mediante la desregulación laboral, llevada a cabo de hecho y de derecho, a través de la precarización de las condiciones de trabajo (subcontratación, empresas unipersonales, personal temporario, etc.) manteniéndose, aun durante los años de crecimiento, tasas de desempleo por encima de 10 por ciento.

Rama y Silveira (1991) analizan el peso de la gestión de recursos humanos en la industria manufacturera a finales de los años ochenta, buscando comprender la orientación del cambio. Los autores arriban a la conclusión de que a pesar de haber un incremento de la inversión en capital físico, el mismo no se ha correspondido con un aumento en la inversión en la especialización de la fuerza de trabajo ni en la búsqueda de «mejores formas» de gestión del trabajo. Concluyen que las orientaciones hacia la modernización comercial y tecnológica de las industrias, si ocurrían no se estaban correspondiendo, en el nuevo modelo de desarrollo exportador uruguayo, con una modernización y tecnificación creciente de los recursos humanos. El concepto acuñado fue el de “modernización incongruente” (Rama y Silveira, 1991).

A partir de entonces, Uruguay entra en una fase de crecimiento que atraviesa toda la década de los noventa. Durante el periodo se fomentó la inversión extranjera, mediante la Ley de Inversiones de 1988 y regímenes especiales para el sector turístico (hotelería y complejos), forestación, vitivinicultura y riego, además de la adopción del marco legal para la creación de Zonas Francas. Se crearon incentivos a la exportación, reembolsos y reducción de aportes patronales de la mano de obra. Consolidada esta estrategia de apertura a capitales productivos, van a cobrar notoriedad e impacto en

la gestión de los recursos humanos, tanto la presencia de empresas multinacionales, como la emergencia de normas internacionales que exigen determinadas características y calidad a los productos nacionales.

En el plano de las relaciones laborales, el impacto de este impulso globalizador no pasa desapercibido y son varios los autores que analizan este periodo en tanto impulso a un proceso de difusión de prácticas y modelos orientados a reproducir los modelos de gestión de las casas matrices a sus filiales, trasladando prácticas de gestión de recursos humanos desarrolladas en el país de origen a los países de destino. El resultado sería una convergencia de los modelos de relaciones laborales a nivel mundial. Estas prácticas, tendientes a homogeneizar y flexibilizar las relaciones laborales, tendrían como objetivo transformar las relaciones colectivas de trabajo en relaciones individuales entre los asalariados y los empleadores (Hyman, 2001; Ferner y Edwards, 1995; Mercier, 1997; Supervielle y Quiñones, 2000; Quiñones, 2004).

Al respecto, Neira (2011) en un estudio basado en una encuesta a gerentes de recursos humanos en el país, señala que tiende a haber una convergencia entre los sistemas de gestión de recursos humanos de las filiales y las casas matrices, aunque permeables a las demandas internas que se dan en nuestro medio en relación a la satisfacción de las personas. Esto último, sobre todo, dadas las condiciones de fuerte presencia sindical en las empresas uruguayas. Se inicia, lo que muchos creen que es un fenómeno asociado a estas empresas, una tendencia a la profesionalización de la gestión de recursos humanos.

También en un estudio reciente para el sector forestal, Pucci et al (2011) han dado cuenta de la modernización de los procesos y de la gestión: “La complejidad del proceso de trabajo forestal pone de relieve la necesidad de generar procesos de gestión de la fuerza de trabajo que acompañen y complementen los procesos de modernización productiva” (Pucci et al, 2011:6). Aunque los autores constatan que los cambios introducidos por estas empresas en el mundo rural han significado un importante avance en las condiciones de trabajo y en los modelos de gestión del trabajo, sea a través de procesos de formación y capacitación o por medio de la introducción de fuertes cambios tecnológicos que activan estos procesos, constatan que su introducción no es homogénea en todas las empresas. Asimismo, observan que las políticas de modernización de los recursos humanos no se acompañan con procesos de modificación de la estructura empresarial o con la construcción de carreras laborales que permitan adaptar la organización a las nuevas capacidades desarrolladas por los trabajadores. Su tesis sigue aportando evidencia en cuanto influencia de la hipótesis de “modernización incongruente” en parte del mundo empresarial uruguayo.

Sin embargo, puede afirmarse que se inicia a partir de esta década y con una fuerte dependencia de variables externas, un proceso gradual de profesionalización y modernización de la gestión de recursos humanos como institución. La presencia de áreas específicas al interior de las empresas uruguayas, tanto públicas como privadas, la consolidación de una oferta educativa y titulaciones, el desarrollo de un mercado de

trabajo, la cantidad de manuales de divulgación de esa temática, hablan de un proceso aún en ciernes de profesionalización de esta ocupación y campo de conocimiento.

Nuestro grupo de investigación ha hecho un seguimiento de estos procesos y se ha orientado a revelar las complejidades que asume la gestión de recursos humanos como objeto, tanto por la influencia de variables externas (la llegada de inversiones de capitales corporativos), como del entorno más inmediato y bastante dinámico que han significado los cambios ocurridos en el Uruguay en la última década. Este cambio lo ligamos a la reforma laboral iniciada y su impacto en el surgimiento de una nueva generación de categorías de asalariados, vinculada a nuevas modalidades contractuales y nuevas formas de organizar el trabajo. Pero si bien es importante comprender este escenario cambiante a través de la acción del Estado, que ha dado nueva forma a la sociedad salarial y al asalariado, las mismas influyen notablemente en las estrategias que asumen los actores, tanto empresariales como el sindical, en relación a la gestión de los recursos humanos (Quiñones y Supervielle, 2011). Es decir, muchas de las transformaciones actuales de la gestión de recursos humanos se ligan a la necesidad de acoplarse al contexto local, aprovechando las oportunidades o adaptándose a las restricciones de las políticas laborales llevadas adelante por parte del Estado (Notaro et al, 2011). Es el papel de este contexto nacional el que tiene más centralidad en esta nueva etapa de desarrollo de la gestión de recursos humanos y en el que ésta adquiere complejidad, tanto como gestión y valorización de las capacidades por parte de las empresas, como un aumento de las oportunidades de los trabajadores para autogestionar estos aspectos.

El tercer elemento que da complejidad al tema es la consolidación de un sistema productivo fuertemente sostenido en el concepto de prestador de servicios. Con el peso que empiezan a tomar estas actividades en el país, incluso al interior de la manufactura, han ido emergiendo nuevos actores y nuevas reglas, que condicionan fuertemente el trabajo y su gestión, como la de los recursos humanos. En este sentido, no sólo el protagonismo que adquieren los clientes, usuarios o público en el mundo laboral, modificando sustancialmente las relaciones de trabajo clásicas, sino también nuevas corporaciones ligadas a determinadas profesiones, consolidación de nuevas ocupaciones, así como nuevas modalidades contractuales (contratos de obra, a término, u otras formas) que surgen como estrategia de captación de mano de obra en la medida en que la producción lo requiera.

Lógicas de gestión de recursos humanos en el Uruguay

Esta evolución ha sido rastreada, a partir del trabajo de investigación, en diferentes sectores, tanto industriales como de servicios. Los mismos nos han permitido establecer un conjunto de hipótesis sobre la gestión y particularmente sobre nuestra unidad de análisis, las lógicas de gestión de recursos humanos en el Uruguay. A continuación desarrollaremos los principales resultados de estos estudios, por medio de presentar los avances y resultados de dos investigaciones que analizan alternativamen-

te, la industria manufacturera exportadora, por un lado, y el sector de producción de *software*, por otro.

Lógicas de gestión de recursos humanos en la industria manufacturera exportadora uruguaya (1991 – 2011)

La primera de estas investigaciones estuvo basada en la industria manufacturera exportadora uruguaya y su evolución entre 1991 y 2010 (Quiñones et al, 2013). La misma, retomando los estudios de Rama y Silveira (1991), se orientó a conocer la prioridad que realmente tuvo el desarrollo de los recursos humanos en el proceso de transformación productiva por el que transitó Uruguay en las últimas décadas. Concretamente, estuvo centrada en el estudio de la tendencia seguida por la industria uruguaya en el proceso de desarrollo exportador, la comprensión de la complejidad que ha ido asumiendo la trama productiva uruguaya, a la luz de las transformaciones del contexto acaecida en este largo periodo y, por ende, intentó desentrañar qué papel ha jugado la estrategia de recursos humanos en el caso de existir, y qué consecuencias se generaron en el caso de que se constatará su ausencia.

Lo problemático de la “modernización incongruente” (Rama y Silveira, 1991) como escenario de fondo del estudio, es que hizo a las industrias nacionales menos competitivas. Y por ello, una de las evidencias a las que se enfrentó la investigación fue la existencia de un fuerte proceso de recomposición de los sectores, signado por la contracción y la concentración, siendo determinante la crisis del año 2002, proceso que provocó la desaparición de muchas de las industrias en Uruguay. A partir de ello, surgió la interrogante acerca de si las industrias que tendieron a sobrevivir fueron aquellas que modernizaron su gestión de recursos humanos. Esta hipótesis fue falseada. Si bien la gestión de recursos humanos se volvió relevante, debido a las exigencias de certificación de los productos industriales vinculadas al nivel requerido de estandarización y el control correspondiente a nivel internacional que hacen necesaria la incorporación de determinadas herramientas de gestión en las empresas, en este marco hemos visto que una gestión moderna y eficiente de los recursos humanos genera que las industrias puedan enfrentar con mejor suerte algunos shocks económicos, mejorando su adaptabilidad a los vaivenes del mercado externo, potenciando sus capacidades internas, pero no garantizan su supervivencia. El desarrollo de estas capacidades abrió la posibilidad sí, a que muchas empresas desarrollen comportamientos estratégicos y, recurriendo a distintas modalidades de flexibilidad organizativa (en relación a los productos, a la estructura organizativa, al personal) que se correspondieron con distintas configuraciones en la gestión de recursos humanos, contribuyeron a este proceso de adaptación y, por ende, a su supervivencia.

Nuestra conclusión es que la vida de una empresa no está determinada por la estrategia de recursos humanos, sin embargo, la misma opera como una estrategia eficiente frente a la necesidad que tienen hoy las empresas de adecuarse mejor a las transformaciones del mundo económico en el cual está inserta (sobre todo en

Uruguay donde la producción no puede imponerse en relación a los volúmenes de producción de otros países y, por la pequeñez de su mercado interno, se ve expuesto a tener tasas de exportación de sus productos muy altos, lo que las deja muy expuestas, por la volatilidad de estos mercados externos). En este sentido, la gestión de recursos humanos no responde a dinámicas sectoriales (explicación que no es de recibo a nivel sociológico, aunque sí económico), sino que es más dependiente de las lógicas empresariales que operan transversalmente en los sectores. Es decir, son más consistentes con otras dimensiones estratégicas de la lógica empresarial (de producto, incorporación de tecnología, asociaciones estratégicas), acompañándolas y contribuyendo a moldear estas lógicas de acción.

Arribamos en este estudio a la identificación de tres lógicas empresariales presentes en la matriz de la industria manufacturera exportadora, que ha sobrevivido a la década de los noventa y la primera década de este milenio. Estas son:

Modelo personalista y familiar: está asociado a empresas familiares dirigidas por sus dueños, con una división y una organización del trabajo muy básica y artesanal, y con una escasa división organizacional. Se trata de empresas que han tendido a mantenerse frente a los embates de las crisis internacionales, por medio de estrategias de retraining de su producción, con cierta propensión a amortiguar las crisis respaldándose en el Estado. En consecuencia, han desarrollado estrategias orientadas hacia la “fidelización” de sus trabajadores. Esta “fidelización” está basada en el establecimiento de relaciones personales, donde incluso el “dar trabajo” se acerca a la idea de favor hacia el trabajador, más que a una necesidad de la empresa. Esto se acompaña con una acción colectiva poco conflictiva, donde las relaciones son muchas veces de cooperación.

Como consecuencia, los sistemas de reclutamiento y selección también resultan ser artesanales, basados en el conocimiento de la oferta de mano de obra en el sector y la prueba en el puesto de trabajo. En cuanto a las políticas de formación, se trata de empresas basadas, de acuerdo a los sistemas de trabajo descritos anteriormente, en políticas de entrenamiento, no profesionalizante, en el puesto, operando un proceso de inducción que tiene por objetivo situar los saberes generales del trabajador o, a lo sumo, técnico –dentro de la poca demanda que caracteriza a este tipo de sistema de producción– en las concepciones y manejo de los equipos, en la modalidad de organización productiva imperante.

Todo esto decanta en una organización del trabajo que tiende a privilegiar la extensión de normas informales y poco claras sobre la construcción, por ejemplo, de sistemas de carreras profesionales o de sistemas de selección convenidos y transparentes. La cuestión de la integración a la empresa y la construcción de una identidad es una misión central en el proceso de gestión de los recursos humanos bajo este tipo de modalidad. Los empleados se ordenaban jerárquicamente sobre la base de la complejidad del producto/servicio que se trataba, valor monetario (incluido el riesgo de pérdida) o el número de empleados supervisados. Los sistemas de salarios respon-

dían básicamente a la necesidad de recompensar el servicio y la lealtad a la empresa. Cuantos más años de servicio tiene el empleado, más elevado es el salario y mayores los derechos prestacionales. Y aunque casi todas las empresas han usado siempre algún sistema de evaluación de los empleados, habitualmente no se usan con fines de remuneración o recompensa.

En concordancia, carecen de sistemas de evaluación del desempeño. Prima la evaluación sobre el producto, ligada a la calidad del mismo y, en relación a la persona, se relaciona con sistemas de supervisión de la tarea, apreciación por parte de la jefatura inmediata de las potencialidades del trabajador y un sistema de trabajo basado en la polivalencia que permite identificar la adecuación del trabajador a la tarea. La productividad, entendida como capacidad de producir volumen y el control de calidad del producto realizado, parecen ser las mayores exigencias sobre el personal.

Modelo objetivante: se trata de un modelo que tiende a ser más complejo que el anterior. Parte de una complejización del manejo de las relaciones con el personal a medida que la empresa crece y requiere una mayor división interna, es decir, cuando nos encontramos con empresas basadas en el rol de los mandos medios, un organigrama más definido y el desarrollo de una gestión de personal como función diferenciada, donde las jefaturas tienden a asumir el rol articulador entre el dueño o gerencia y el personal de planta. Muchas veces, la complejidad de las funciones de la gestión de recursos humanos requiere de la contratación de consultoras externas. Son empresas que, como dijimos, empiezan a sufrir algunos procesos de diferenciación, lo que no significa que desaparezcan los elementos familiaristas, que están muy interiorizados en las jefaturas y que reproducen algunas pautas de este modelo, tales como el mantenimiento de relaciones personalizadas, basadas en la confianza. La función de recursos humanos se vincula a la liquidación de sueldo, pero concentrando las demás funciones referidas a selección, seguimiento, apreciación del trabajo, y relaciones con el personal.

El reclutamiento de personal y la construcción de perfiles se resuelven a nivel de los sectores, con los jefes de área o de línea en que se define la vacante. El modelo de capacitación que gobierna es la formación en el puesto de trabajo, a través de un papel fundamental del supervisor, en tanto agente pedagógico en un sentido técnico y socializador en la cultura empresaria. Lo que destaca también es el predominio de una formación en los sectores de trabajo que no está atada a un proceso de profesionalización o desarrollo de una carrera interna, igual que sucedía en el modelo anterior. La gestión del personal en este proceso de modernización empieza también a verse acompañada por el surgimiento de nuevas herramientas como incentivos por productividad, planes de capacitación y evaluaciones de desempeño. Sin embargo, éstas siguen ligadas a temas de productividad y a evaluar la adecuación del trabajador al puesto de trabajo.

Modelo impersonal y profesionalizante: se vincula a empresas fuertemente organizadas en torno a gerencias o jefaturas, con estructura compleja y funciones por áreas bien delimitadas, donde los encargados, normalmente profesionales, suelen

asumir las funciones de articulación. Estando estas áreas orientadas a reforzar la modernización tecnológica y/u organizativa por la que atraviesan sus empresas, empiezan a desarrollar políticas de personal y cambios en la gestión de los recursos humanos. Es así como la función se plasma en niveles gerenciales y aparece como un espacio diferenciado al interior del resto de las gerencias, y en proceso de creciente profesionalización. Esto significa un cambio importante, donde los mandos medios tienden a perder protagonismo respecto a la industria tradicional, alterándose también las relaciones de supervisión. Esta evolución significa también complejizar sus funciones y la institucionalización de prácticas tales como planes de capacitación con presupuesto específico, contratación de consultoras, sistemas de evaluación de desempeño, que en mayor o menor grado empiezan a desarrollarse en este tipo de empresas. Se podría afirmar que los recursos humanos, y especialmente la formación de un equipo profesional, técnicamente capaz, constituyen el talón de Aquiles de los procesos de modernización. Se reafirma la tendencia ya esbozada hacia la impersonalización de los vínculos en la empresa, y el desarrollo de estrategias orientadas a la captación de profesionales y técnicos en la producción. En este sentido, la organización de la fuerza de trabajo en sindicatos es una práctica extendida en este tipo de empresas uruguayas, con niveles de sindicalización relativamente altos. Las relaciones empresa sindicato suelen no estar marcadas por grandes conflictos, pero el sindicato suele tener peso en las negociaciones en los Consejos de Salarios. La utilidad del sindicato es vista, tanto desde el punto de vista de la empresa como de los trabajadores, en la regulación de los conflictos personales de trabajo.

En cuanto a las políticas de formación, dados los distintos niveles de calificación del personal, encontramos una gama amplia de objetivos, desde los de entrenamiento, que acompañan al trabajador sobre todo a su inicio, en tanto política de inducción, a una constante política de perfeccionamiento que se liga a la renovación tecnológica que prima en estas empresas, al desarrollo de capacitaciones puntuales, ligada sobre todo a la incorporación de nuevas tecnologías. Asimismo, las empresas empiezan a montar estructuras específicas para esta función, dotadas de presupuesto y capacidades específicas, para el desarrollo de planes a largo plazo. Sin embargo, la carencia de formaciones específicas para muchas áreas productivas y la alta competencia entre empresas orientan a estas empresas a desarrollar políticas de fidelización en relación al personal técnico. Los sistemas de evaluación no aparecen como un rasgo dominante pero, cuando se instalan, se los empieza a observar ligados al desarrollo de sistemas de remuneración variable. Esto ha generado un nuevo marco de negociación y agenda sindical en el contexto de la estructura de negociación actual, muy marcada por los Consejos de Salarios.

Lógicas de gestión de recursos humanos en la industria del software

La relevancia de estudiar las lógicas de gestión de recursos humanos en la industria del software, investigación que realizamos durante los años 2011 - 2013, radica en que la referencia del mundo del trabajo pasa a ser dominada por la producción informática, concluyendo poco a poco así el ciclo de la referencia al automóvil, propio de la manufactura. Consideramos que la referencia última en este tipo de producción es el trabajo inmaterial y la prestación de un servicio, incluso en el marco de la manufactura. La tendencia entonces es que, en el modelo productivo uruguayo, empiezan a convivir viejas y nuevas lógicas, que abren la posibilidad de detectar nuevas configuraciones en la gestión del trabajo y de los recursos humanos.

Unas de las características distintas de la producción inmaterial, es su dependencia del conocimiento, lo que hace del trabajo una actividad íntimamente relacionada a la creatividad, subjetividad e involucramiento de los trabajadores. Por ejemplo, en la producción de un intangible, como el software, la definición del producto y sus requisitos de antemano son difíciles, sobre todo cuando no se tiene antecedentes en productos similares. Así, los cambios en el proceso de desarrollo del producto son inevitables, incluso una vez brindado el producto o servicio. Es por ello que la producción tiende a ser vista como un servicio, pues cambia sustancialmente la idea de producto. Además, en el caso de intangibles como el software, el producto debe evolucionar para adaptarse a las necesidades del cliente, a las innovaciones continuas, volviéndose el cliente o usuario un referente en este proceso.

En base a estas características del proceso de trabajo, la prestación del servicio requiere un vínculo entre trabajador y trabajo, que no es de tipo operativo sino cognitivo⁵. Esto remite a un trabajador con experiencia y fuertes competencias para este trabajo. Experiencia, ligada a la construcción de conocimientos mediante la práctica del “trabajo en acto”, que se transforma en competencia en los momentos en que es reactualizado, en cada nueva situación de trabajo problemática. Competencias que ligan al trabajador a la producción de un conocimiento innovador y creativo.

La novedad de estas dinámicas tiene que ver con la introducción de dos cambios relevantes en el trabajo, y que inciden en la gestión de recursos humanos. El primero, es la incorporación del trabajador en el trabajo (del que había sido separado en el modelo taylorista, propio de la producción manufacturera), y el segundo, al que ya hicimos referencia, la incorporación de una nueva mirada sobre el producto, el que adquiere relevancia en su dimensión de servicio. Ambos introducen un mismo problema de agencia y/o de actancia, que complejiza la mirada sobre el trabajo y, por ende, su gestión.

5 El componente cognitivo, si bien ha estado siempre presente en el trabajo e incorporado al producto, bajo las condiciones de inmaterialidad de esta relación, el conocimiento adquiere un carácter no codificable a priori, sino construido.

La mirada del producto desde la lógica de servicio –y esto quizás pueda ser novedoso para algunos–, pensamos que introduce nuevas problemáticas al aparecer él mismo como resultado de un proceso interactivo, comunicativo, reflexivo, con un fuerte componente social en su construcción. Por ende, el producto no puede ser pensado tanto en términos de resultado ni de tiempos sino de trayectoria, atravesado por múltiples transformaciones, en el marco de un grupo de trabajo o de una organización, primando la idea de calidad o performatividad⁶. Desde la perspectiva de los recursos humanos, este cambio es relevante porque modifica el estatus de la gestión de los recursos humanos, se requieren trabajadores que logren el objetivo de cubrir las expectativas del cliente o del usuario y que no estén programados o en un proceso de reducción de tiempos de producción buscando aumentar la productividad.

Funciona como ilustración de este tipo de dinámica, el desarrollo reciente de distintos modelos y metodologías de organizarse no basadas en las jerarquías, denominadas “metodológicas ágiles” (por ejemplo, *scrum* como una de las versiones más difundidas), por estar basadas en un desarrollo incremental del *software* y no en etapas o en base a una división funcional o técnica del trabajo. Las mismas son pensadas como un proceso a partir de pequeñas sucesivas entregas de avances en el *software*, con ciclos rápidos, que se transforma en un proceso coordinado, donde el cliente y los desarrolladores trabajan juntos, basados en la cooperación y la comunicación. Por su parte, si bien en este contexto no es que los roles o las tareas especializadas o repetitivas desaparezcan, en términos generales pasan a ser subsidiarias del trabajo que realizan trabajadores crecientemente individuados. Estos trabajadores son individuados porque su trabajo deja de ser visualizado desde su dimensión rutinaria, para pasar a ser visualizado desde su aporte de originalidad al resultado de su trabajo.

Justamente, uno de los giros epistemológicos en los estudios del trabajo que empiezan a verse forzados por este nuevo tipo de dinámicas, pasan por romper con los estereotipos que nos llevan a pensar el control y la autonomía como ideas contradictorias y funcionando bajo lógicas de acción opuestas. Una de las evidencias recogidas en la observación del sector es que ambas lógicas se entremezclan en la práctica y, justamente, la complejidad emana de un empresario que puede tener una estrategia orientada al control, pero apoyándose fuertemente en la autonomía de los trabajadores. Autodisciplina y formación autodidacta, individuación de las trayectorias laborales, convergen en una organización del trabajo donde el énfasis está puesto en la articulación de los roles en torno a un proyecto, más que en las jerarquías.

6 Bajo esta mirada, igual que lo señalara la sociología simétrica de Callon y Latour, no sólo adquieren relevancia las interacciones entre humanos, sino que incluso las interacciones entre tecnologías y humanos, sus condicionamientos mutuos, son relevantes. Se genera, durante el proceso de trabajo, un lazo recursivo entre el producto y el trabajador, que es una característica distintiva en la producción del *software*, en particular, en los servicios de consultoría en esta rama. En este sentido, la trayectoria del producto se vuelve una unidad de análisis para comprender el trabajo y el vínculo del trabajador con el trabajo.

En otra línea, también el concepto de control social se ve discutido con la apertura de la relación laboral, que ya no puede ser pensada desde la díada patrón – empleado, a la presencia de clientes y usuarios, quienes van a empezar a incidir en la regulación del trabajo. En este sentido, el control del trabajo se externaliza, ya que gran parte de esta función pasa a cumplirla el cliente⁷.

Otra consecuencia de las características de la producción inmaterial es que, si bien son vitales las normas formales, sucede que aparece un amplio espacio para la construcción de arreglos en torno a los problemas prácticos –reglas autónomas, les llama J. Reynaud (1989), en oposición a las reglas de control ya insitucionalizadas–, que va fijando el trabajador mismo o con sus compañeros de trabajo, para poder realizarlo correctamente⁸. Al quedar el trabajo también abierto a la evaluación del cliente, se genera un espacio de regulación no cubierto por las normas de control. Esta nueva regulación incluye normas de tipo ético (*commitment*, valores), estético, de confianza, culturales, entre otras. Por ejemplo, plantearse umbrales de esfuerzo, o generar metodologías para gestionar las diferencias de conocimiento entre cliente y productor, regulaciones en torno al límite de tiempo y costos que puede insumir la producción.

Por otra parte, a raíz de esta fuerza individualizante que tiene el proceso de trabajo inmaterial, se hace poco probable la formación de colectivos corporativos que regulen la actividad. Lo que implica que la negociación se dé a nivel del proceso y de la empresa, siendo en la gestión de recursos humanos donde recae fuertemente este problema. A estos efectos, la gestión de recursos humanos requiere no sólo capacidad de coordinación sino de lidiar con una regulación autónoma de distintos actores que, situados en distintos niveles, participan en su construcción. El desafío es acompañar este proceso y rescatar la capacidad que tienen estas dinámicas de estabilizarse, legitimarse, a pesar de ser un proceso abierto y en continua revisión. Así por ejemplo, hemos visto que la función de gestión clásica (reclutamiento, carrera, formación y retiro) modifica sus criterios de excelencia, incorporándose en algunos niveles criterios tales como el *commitment*, la ética, la confianza o la lealtad que genera a la empresa y al cliente, su estrategia de carrera (de estabilidad o de movilidad), su actitud hacia la autoformación en un sentido específico (o sea en lo técnico), pero también su apertura a los problemas más generales que padece el mundo y, finalmente, su capacidad de reflexividad y de adaptación a un mundo cambiante, siendo ellos los principales criterios que definen la excelencia de los

7 Al respecto, refiriéndose a la expansión de las mencionadas metodologías ágiles en el sector, los empresarios hacen mención a las ventajas, no sólo en cuanto a gestionar el vínculo con el cliente mediante reportes frecuentes y trabajo conjunto, sino también por la posibilidad de ir llevando un seguimiento pormenorizado del proceso (documentación del mismo) y facilidades para ir haciendo las adaptaciones necesarias, en función de los requerimientos emergentes a último momento.

8 Estas reglas autónomas existen y existieron en todo tipo de trabajo, pero siempre aparecieron como complementarias a las reglas de control y, muchas veces, como “intersticiales” a las mismas. Es decir, apareciendo como reglas autónomas en los espacios no regulados por las reglas de control. Ver Friedman y Naville (1970).

trabajadores en este campo y lo que los diferencian a los ojos de los empleadores. Además, hemos visto que ni siquiera estos criterios normativos son aplicados universalmente, se acomodan en función de las definiciones de situación que realizan los empleadores, aplicando a veces el mismo criterio de forma inversa en función de ello. Por ejemplo, hemos visto empresas que quieren que sus trabajadores partan de la empresa una vez terminado un proyecto, y para otros la búsqueda de estabilidad por parte de los trabajadores es una condición de reclutamiento.

Vemos, por lo tanto, que en la evaluación, salvo en el momento de reclutamiento, pesan más que las calificaciones, las competencias, con un fuerte contenido subjetivo y cultural. Vemos también que en los criterios de diferenciación (en reclutamiento, ascensos, ampliación de responsabilidades y rupturas de contrato) se incorpora la consideración de importantes componentes actitudinales y, por lo tanto, de la evaluación de la subjetividad del trabajador. Por lo que, la gestión de los recursos humanos de las empresas está intrínsecamente ligada a la autogestión de sus propios recursos por parte de los trabajadores, de sus propias competencias específicas y generales, y de una gestión global de monitoreo y de acompañamiento de todo el sector, dadas las condiciones de competencia que existen en el sector.

Es por esta dinámica, que hemos dado en llamar al modelo emergente de gestión de recursos humanos, como modelo convencionalista.

Modelo convencionalista: se caracteriza por un tipo de gestión con un fuerte componente de autogestión de los recursos humanos, donde la función del área de recursos humanos parece más bien vinculada a la articulación y facilitación del funcionamiento de los equipos de trabajo y con el mercado de trabajo. En este sentido, esta área se recarga mucho sobre las tareas de selección de personal, aunque ellas se hacen en fuerte articulación con los gestores de proyectos. La identificación de competencias blandas, que permitan la modalidad y la organización del trabajo que caracteriza a este tipo de empresas, parece ser también una función central del área. La capacitación de los trabajadores aparece cruzada por autogestión, en la que los trabajadores identifican y gestionan sus necesidades de formación requeridos para la tarea específica, y son guiados por la necesidad de actualización permanente de los conocimientos, los que suelen perder vigencia con rapidez, lo cual vuelve muy dinámico el proceso, siendo parte del trabajo cotidiano la actualización. La evaluación de desempeño, casi inevitablemente e incluso informalmente, incorpora al cliente en la medida que el tipo de vínculo con el producto ofrecido (un servicio) es reticular, por lo cual la calidad del producto termina siendo la medida de la evaluación del trabajador. Un aspecto destacado de este tipo de modelo es la individualización de la relación de trabajo, dado que en muchas ocasiones es el propio trabajador el que negocia las condiciones de trabajo, existiendo muy escasa capacidad para la acción colectiva en ese sentido.

Conclusiones

El artículo plantea que si bien en el mundo productivo uruguayo existe una fuerte diferenciación por sectores, los mismos no explican el desarrollo de una gestión de recursos humanos moderna. Uno de los fuertes fundamentos en que se ha sustentado el análisis de la gestión de recursos humanos, asociada a algunos sectores de la economía y a su dinamismo, ha sido la prevalencia de una mirada universalista, que opera desde una mirada homogénea de la gestión de recursos humanos, sin arriesgarse a comprender la misma en el marco de distintos contextos de desarrollo. En esta línea, nosotros hemos tendido a resaltar la figura del empresario, antes que la del sector, y junto a él, la construcción de distintas lógicas que han configurado diferentes arreglos en torno a sistemas de prácticas en la gestión de los recursos humanos.

Esta mirada sustentada en la diversidad, ha sido defendida bajo el concepto de configuración, aportando al estudio de su complejidad, y ello a partir de pensar su realidad en función de contextos y de tomar en cuenta la participación contradictoria de actores varios. A partir de identificar cuatro configuraciones típicas ideales en la gestión de recursos humanos en Uruguay, hemos hecho una descripción de cada una, que nos permitirá reflexionar sobre el tema desde nuevas orientaciones. Por ejemplo, sabemos que hoy las políticas laborales del gobierno, así como la respuesta del actor sindical como representante de los intereses de los trabajadores a los cambios acaecidos en el mundo del trabajo, deberán tomar como dimensión central estas políticas. Pero, al hacerlo, será necesario apoyarse en esta diversidad de lógicas, tanto empresariales como salariales y de vínculos entre estos dos actores principales en la relación salarial.

Bibliografía

- Amblard, H.; Bernoux, P.; Herreros, G; Livian, Y. F. (1996). *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*. Paris: Le Seuil.
- Boussard, V. (2008). *Sociologie de la gestion, les faiseurs de performance*. Perspectives sociologiques. París: Editions Berlin.
- Ferner, A.; Edwards, P. (1995). Power and the diffusion of organisational change within multinational enterprises. En: *European Journal of Industrial Relations*. Volumen 1, pp. 229-58. London.
- Friedmann, G. y Naville, P. (1970). *Traité de sociologie du travail*. Tercera edición. Paris: Colin.
- Hyman, R. (2001). *Understanding European Trade Unionism*. London: Sage.
- Latour, B. (2001). *La esperanza de Pandora, ensayos sobre la realidad de los estudios de la ciencia*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Neira, F. (2011). Dificultades en la implementación de modelos de gestión de recursos humanos: una aproximación a la realidad uruguaya. *Ciencias Psicológicas*. Volumen 5, número 1, mayo. Montevideo.

- [Disponible en <http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1688-42212011000100004&lng=es&nrm=iso>. Accedido: 28 abril de 2015].
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1999). *La organización creadora de conocimiento*. México: Oxford University Press.
- Mercier, D. (1997). *Les capitaux hirondelles – les transformations de l'industrie maquiladora du Nord du Mexique, la circulation des hommes et des techniques*. Tesis doctoral. Université Paris X.
- Notaro, J.; Quiñones, M.; Senatore, L. y Supervielle, M. (2011). *Las políticas públicas en la reestructura del mundo del trabajo. Uruguay 2005 - 2009*. Departamento de publicaciones de la Unidad de Comunicación de la Universidad de la República (UCUR). Montevideo.
- Pichault, F. y Nizet, J. (2000). *Les pratiques de gestion des ressources humaines. Conventions, contextes et jeux d'acteurs*. Paris: Collection Points. Economie.
- Pucci, F.; Nión, S.; Ciapessoni, F. (2011). *Gestión de recursos humanos en las empresas forestales uruguayas*. Ponencia presentada a las X Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales, UdelAR. 13-14 de setiembre. Montevideo.
- Quiñones, M. (2004). *Gestión de Recursos Humanos en el sector de servicios financieros*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Quiñones, M.; Segantini, L.; Supervielle, M. (2013). *Políticas de gestión de recursos humanos en la industria manufacturera uruguaya 1991 – 2011*. Programa de Publicaciones de la Comisión Sectorial de Investigación Científica, CSIC, UdelAR. Montevideo.
- Quiñones, M. y Supervielle, M. (2011). La construcción de la cultura de diálogo social en Uruguay. *Revista de Ciencias Sociales*. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Volumen 24, número 29, diciembre. Montevideo.
- Reynaud, J. D. (1989). *Les Règles du Jeu. L'action collective et la régulation sociale*. Paris: Armand Colin.
- Rama, G. y Silveira, S. (1991). *Políticas de Recursos Humanos de la Industria Exportadora del Uruguay*. Montevideo: OIT - CEPAL.
- Salais, R. (1989). L'analyse économique des conventions du travail. *Revue Économique*. Volume 4, n° 2, mars, pp. 199-240. Paris.
- Supervielle, M. y Quiñones, M. (2000). La instalación de la flexibilidad en Uruguay. *Revista Sociológicas*. Número 4, edición semestral, año 2, julio - diciembre, pp. 20-65. Brasil.

Condiciones laborales y gestión del riesgo en una empresa papelera

Francisco Pucci¹ - Soledad Nión²

Este trabajo fue realizado en el marco del Grupo de Investigación “Sociología de la gestión de recursos humanos”, financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República. El mismo surgió de una iniciativa conjunta de la Gerencia de Recursos Humanos de una empresa papelera y su sindicato, con el objetivo general de mejorar los niveles de seguridad laboral en la organización. Para cumplir con el mismo, el trabajo se orientó a analizar el impacto de las políticas de seguridad implementadas por la empresa, caracterizar las culturas de seguridad presentes en los diferentes sectores o áreas de trabajo, definir la percepción que los trabajadores tienen de los riesgos presentes en el proceso de trabajo y dar cuenta de las estrategias individuales y colectivas para enfrentar estas situaciones.

Los antecedentes nacionales³ muestran que los comportamientos hacia el riesgo de los trabajadores, se encuentran delimitados por procesos de selección de riesgos en el marco de actitudes (normas - valores - creencias), dada su situación socioeconómica particular (sea objetiva y/o sentida). Dichos elementos se conjugan en organizaciones productivas que tienen la tendencia a desarrollar políticas de seguridad y producción contradictorias entre sí, marcando espacios de control y autorregulación específicos, donde los desvíos de las normas de seguridad son aceptados por los trabajadores y tolerados por la organización como un todo. En este sentido, el análisis de las percepciones de los riesgos de los trabajadores resulta un claro indicador de las formas de regulación del mismo y de los niveles de legitimidad de las políticas implementadas por la empresa.

-
- 1 Doctor en Sociología. Profesor Titular del Departamento de Sociología. Área de Investigación: Sociología de la Gestión de los Recursos Humanos. francisco.pucci@cienciassociales.edu.uy
 - 2 Máster en Sociología. Profesora Asistente del Departamento de Sociología. Área de Investigación: Sociología de la Gestión de los Recursos Humanos. soledad.nion@cienciassociales.edu.uy
 - 3 Ver: Pucci, F.; Levin, R.; Trajtenberg, N.; Bianchi, C. (2004); Pucci, F.; Nión, S.; Mannise, S. (2014); Pucci, F.; Nión, S.; Ciapessoni, F. (2012); Franco; Nión; Miranda; Fagúndez; Marroig; Correa (2012) y Nión, M. S. (2012).

En el desarrollo del trabajo presentaremos, en primer lugar, parte del marco conceptual utilizado en la investigación. En segundo lugar, mostraremos, de manera breve, la metodología utilizada. En tercer lugar, realizaremos una síntesis del análisis realizado de las entrevistas y, por último, plantaremos las reflexiones finales del estudio.

Cultura de seguridad integral y sostenible

La existencia de políticas de seguridad no es suficiente para el desarrollo de una cultura de seguridad. Petersen (1989) señala que la responsabilidad es uno de los elementos centrales a la hora del desarrollo de una cultura de seguridad en una empresa, ya que la existencia de una responsabilidad clara y definida permite:

- a. definir las actividades relativas a la seguridad en las distintas funciones;
- b. la existencia de supervisores que cuenten con la confianza de las jerarquías y que tengan capacidad para desempeñarlas bajo una planificación adecuada;
- c. la evaluación periódica del desempeño de las funciones relacionadas a la seguridad y la existencia de recompensas asociadas.

Según este autor, el cumplimiento de las acciones y de las políticas de seguridad tiene estrecha relación con la percepción por parte de los trabajadores de que la dirección y los supervisores desempeñan cotidianamente, de manera correcta, las tareas respectivas relativas a la seguridad. Por tanto, el liderazgo y su vínculo con la participación activa, concreta, en materia de seguridad, son cuestiones significativas a la hora de comprender los resultados y el tipo de cultura de seguridad de una empresa. Las jerarquías, con sus acciones y decisiones, envían mensajes perceptibles a todos los niveles de la organización, que son más determinantes de los comportamientos en materia de seguridad que las propias políticas específicas. Estas últimas, muchas veces, definen valores claves en materia de seguridad que luego no se conciben con la gestión del trabajo y el desempeño, e incluso, pueden entrar en contradicción.

En la misma línea, Simard (1998) plantea la posibilidad de evaluar las actitudes de los trabajadores en materia de seguridad “ante una característica organizativa generada social y culturalmente” desde las jerarquías, a partir de las percepciones constitutivas del clima de seguridad. La motivación y el comportamiento de los trabajadores en materia de seguridad se encuentran estrechamente ligados a su percepción de la prioridad que los supervisores y directivos conceden a la seguridad en el trabajo (Andriessen, 1978).

Una dimensión central en este análisis es la de la participación en la seguridad, concibiendo la misma como el trabajo conjunto (en equipo) de supervisores y empleados en el desarrollo de la seguridad. El enfoque de la cultura organizacional en materia de seguridad, supone que niveles elevados de intervención y participación contribuyen a mejorar los resultados, ya que fomenta entre todos los miembros de la organización el sentido de propiedad y responsabilidad, redundando en una mayor participación voluntaria que reduce la necesidad de aplicar sistemas formales de control burocrático.

co (Denison, 1990). La participación sería tanto una herramienta de la dirección para conseguir actuaciones deseadas en materia de seguridad, como un instrumento de los trabajadores para mejorar su entorno de trabajo. Cuando los niveles de participación son elevados, tanto en las jerarquías como en los trabajadores de línea, existiría una llamada cultura de seguridad integral, donde la seguridad en el trabajo representa un valor esencial de la cultura organizacional y, por tanto, es integrada en el comportamiento de todos los miembros de la organización. Esta situación, a su vez, refuerza simultáneamente la propia participación de todos los miembros de la organización en materia de seguridad. (Denison, 1990).

En una perspectiva complementaria, Reynaud (1988)⁴ plantea que, en una organización del trabajo, se pueden establecer dos grandes dimensiones. La primera es la organización formal, sustentada en una lógica técnica y de eficacia. Es la lógica que proviene de la gerencia, de la dirección técnica de la producción y de los que estandarizan los procesos de producción. La lógica técnica es una lógica de control que busca resolver las coerciones externas de la organización: producción, plazos, calidad del producto, seguridad, entre otras.

La segunda es la organización informal, en la que imperan los sentimientos y los valores. Esta es la lógica de los trabajadores expresada en su trabajo cotidiano. La lógica de sentimientos es una lógica que busca resolver conflictos entre valores internos: constituye una forma de regulación que se opone a las regulaciones formales y afirma la autonomía de los trabajadores frente a las tentativas de control por parte de los técnicos y jefes. Estas dos lógicas no necesariamente se oponen, ni constituyen extremos de la dicotomía racional - afectivo, tan utilizada en las ciencias sociales.

Desde esta perspectiva, en una organización siempre existen diferentes fuentes de regulación: la regulación de control y la regulación autónoma. La regulación de control es formal y explícita, orientada por criterios técnicos y racionales. La regulación autónoma, por su parte, si bien es informal, no es espontánea ni caprichosa. Es una regulación muy elaborada, compartida por los trabajadores, que se enseña a los nuevos miembros y que se impone a aquellos que no la aceptan. Esta forma de regulación también es racional; a través de ella los trabajadores pueden aceptar la racionalidad técnica de la producción y de la eficacia. Los valores afectivos que los trabajadores encarnan en la regulación autónoma no se explican por la oposición racional - afectiva, sino por las luchas de poder ligadas al encuentro de las dos formas de regulación.

Una tercera forma es la regulación conjunta. Esta forma de regulación implica un acuerdo explícito, la mayor parte de las veces entre el sindicato y la gerencia o dirección, en la cual se establecen determinadas normas para regular la producción, los salarios y las condiciones de trabajo. Este tipo de regulación, si bien tiene un origen colectivo, debe diferenciarse de la regulación autónoma, en la medida en que es también una forma de regulación de control. Las estrategias sindicales generalmente se

4 Parte de este desarrollo lo hemos presentado en Pucci; Nión; Mannise (2014).

orientan fuertemente al desarrollo de la regulación conjunta, y le dan un espacio muy limitado a la regulación autónoma.

Diagrama. Esquema de análisis sobre cultura de seguridad integral y sostenible



Fuente: elaboración propia a partir de bibliografía.

Como vemos en el diagrama, podemos sintetizar la discusión anterior en tres grandes ejes. El primero se refiere al papel de las jerarquías y encargados de seguridad en la regulación de control del riesgo, en la cual el liderazgo asume una función primordial para establecer políticas de seguridad eficaces. En el segundo eje, nos encontramos con formas de regulación que pasan por la participación conjunta de jerarquías y trabajadores, fuertemente involucrados y motivados en la temática de seguridad, que desarrollan políticas basadas en la confianza y en el autocontrol. En el tercer caso, encontramos problemas de legitimidad o simplemente ausencia de políticas de regulación técnica por parte de las jerarquías, por lo que la gestión del riesgo descansa en la regulación autónoma de los trabajadores en función de sus niveles de conocimiento del trabajo y del oficio que desempeñan cotidianamente.

Las diferentes formas de regulación, se asocian, a su vez, como vimos en trabajos anteriores (Pucci; Nión; Manisse, 2014), a diferentes culturas de seguridad. Simard

(1998) desarrolló cuatro grandes tipos de cultura de seguridad, en función de la mayor o menor participación de los dos actores más involucrados en esta temática: la dirección de la organización y los trabajadores ligados directamente a la producción. Estos cuatro tipos de cultura de seguridad son: a) la cultura fatalista, que presupone que los accidentes son producto del destino o de la fatalidad, ningún actor se preocupa por el tema de la seguridad; b) la cultura de oficio, que se caracteriza por una débil participación de la Dirección en los temas de seguridad, los trabajadores autorregulan sus comportamientos en relación a la seguridad, sobre la base de la elaboración de normas de grupo de aplicación cotidiana, sustentadas en el conocimiento técnico del oficio; c) la cultura normativa, sustentada en el respeto a las normas y procedimientos definidos por los expertos y por las gerencias. Este tipo de cultura implica un rol preponderante de la Dirección en la elaboración y desarrollo de medidas de seguridad; y d) la cultura integrada, basada en una situación en la cual la Dirección asume el liderazgo en materia de seguridad, pero favorece la participación de los trabajadores en la gestión de la seguridad y en la aplicación de medidas concretas.

Las diferentes culturas de seguridad generan, a su vez, percepciones y actitudes hacia el riesgo específicas. En el caso de la empresa papelera analizada, las diferentes percepciones sobre el riesgo se construyen, como veremos, en el marco de procesos de regulación autónomos, cuyo sustento es el saber de oficio y el conocimiento práctico generado por las rutinas laborales.

Percepción, actitudes y tipos de riesgo

En los estudios sobre riesgo, las ciencias sociales dejan al desnudo la necesidad de gestionar la incertidumbre y convivir con ella. Dichos estudios aportan para la comprensión de las estrategias racionales que desarrollan los actores y los procesos mediante los cuales el riesgo se construye y se gestiona en las organizaciones, bajo la premisa de que no existe el riesgo cero. Lo que existe es un proceso de selección de riesgos, es decir, un proceso en el cual se decide a qué riesgos se les da preeminencia⁵.

Luhmann (1991), desde la teoría de sistemas, sostiene que la racionalidad plena nunca se alcanza, ya que el aumento de la racionalidad está ligado al aumento de la complejidad. En la medida en que el sistema aumenta en cantidad de operaciones, va también aumentando en complejidad; este proceso lleva a tener cada vez más decisiones (y cadenas de decisiones) que observar, lo que implica que cada vez es más difícil desarrollar la racionalidad en ese sistema. En este sentido, complejidad y racionalidad son opuestas. Desde el enfoque utilizado en este estudio, la racionalidad en relación al riesgo, tiene que ver con la articulación de los diferentes riesgos considerados, para los cuales se manejan distintas alternativas, según la percepción que se tenga de

5 Ver estudios internacionales tales como los de Douglas, M., Zinn, Beck, Giddens, Schmidt, y más recientemente en Latinoamérica: Walter, Poy, De la Garza en Argentina; Tagle y Bernaldes, en Chile; Catalán y Riojas, en México, entre otros.

cada uno de ellos. Hablar de tipos de riesgo, en definitiva, implica tener en cuenta la complejidad de la realidad a la que se enfrentan los individuos, para la cual desarrollan estrategias según la información de la que disponen, sus costumbres, valoraciones y posibilidades de atención frente a la incertidumbre.

La antropóloga británica Mary Douglas (1996), una de las máximas exponentes del enfoque sociocultural sobre el riesgo, propone una perspectiva cultural sobre los riesgos en la vida cotidiana y sobre la percepción de los mismos por parte de los individuos. Las culturas de riesgo en el trabajo se construyen a partir de las valoraciones de los riesgos que hacen los individuos y de las reglas (implícitas y explícitas) que conforman su historia y su mundo de vida cotidiano. (Douglas, 1996; Douglas y Wildavsky, 1982). A su vez, la variante cultural de la construcción social del riesgo, desarrollada particularmente en Francia, supone que cada forma de organización social está dispuesta a aceptar riesgos a partir de su adhesión a una determinada forma de sociedad. Desde esta mirada, existen diferentes tipos de riesgo, que incluyen no sólo los ambientales, los laborales, los derivados del uso de tecnologías, sino también los relacionados con procesos económicos, políticos y del ámbito internacional. La percepción del riesgo es un proceso social y es, en sí mismo, una construcción cultural. Dentro de esta perspectiva, los enfoques psicométricos han definido algunos “moduladores de la percepción del riesgo”, como ser: voluntariedad, control, efecto retardado, riesgos naturales versus riesgos “hechos por el hombre”, familiaridad y habituación, beneficio y distribución del beneficio del riesgo (Schmidt, 2004).

Por último, en la construcción social del riesgo debemos tomar en cuenta la tendencia a la naturalización de las condiciones laborales (y del riesgo asociado a las mismas) analizada por Castillo y Prieto (1981). Dicha naturalización implica que el trabajador no percibe como perjudicial elementos presentes en las condiciones laborales, “...como resultado de una imposición ideológica de amplia influencia. (...) no es que los trabajadores estimen justa su situación, la encuentran normal...” (Castillo y Prieto, 1981). Estudios anteriores han mostrado, cómo determinados colectivos de trabajadores, priorizan la percepción de aquellos riesgos considerados como no controlables, cuya ocurrencia y consecuencias ocurren en el corto y mediano plazo, signados por su percepción de vulnerabilidad social y laboral, su situación familiar, su género, edad, entre otros elementos (Nión, 2012). Los riesgos se naturalizan aunque no sean considerados justos, y en la explicación de su naturalización atraviesan elementos relacionados a la situación social de los colectivos, que trascienden el espacio estrictamente laboral.

Metodología de investigación

En función de estos conceptos, analizaremos, a través de las entrevistas realizadas, cómo perciben y actúan frente a los riesgos los trabajadores de la empresa papelera objeto del trabajo. La investigación utilizó una aproximación cualitativa, se trabajó recolectando información mediante entrevistas semiestructuradas a trabajadores y trabajadoras de las diferentes áreas de planta de la empresa (operativos y supervisores).

El muestreo se realizó en dos niveles: primero por sectores y luego por características de los trabajadores/as (nivel jerárquico, antigüedad en la empresa, sexo).

Se realizaron un total de 67 entrevistas, entre los meses de junio y octubre de 2013. Se entrevistaron trabajadores y trabajadoras de las diferentes secciones de la planta, durante su horario de trabajo, atendiendo a las recomendaciones del personal encargado de la logística de campo en la empresa, con el fin de no perjudicar su normal funcionamiento. Cabe señalar que dentro de las entrevistas, se incluyeron jefes y el exencargado de la Oficina de Seguridad. Asimismo, se tuvieron en cuenta los insumos generados por las primeras reuniones con el sindicato y la gerencia de recursos humanos (RRHH), de modo de diseñar el relevamiento y los contenidos a trabajar en el mismo.

Se realizaron dos recorridas en planta, primero en las áreas de chipeado, generación de pulpa, producción de papel y terminación, y luego, en una segunda oportunidad, en las áreas de turbina, caldera y de la planta recuperadora de soda. De este modo, a partir de la observación no participante, se pudo comprender los contextos materiales y sociales del trabajo de los diferentes equipos en las diferentes áreas, de modo de contextualizar la información generada en las entrevistas⁶. Para completar la descripción, desarrollaremos, previo al análisis, el perfil que tienen estos trabajadores en términos de condiciones de contratación, formación, régimen de trabajo, desarrollo de carreras laborales y niveles de sindicalización.

Perfil de los trabajadores

En términos generales, el plantel de trabajadores de la empresa se componía, al momento de las entrevistas, principalmente de hombres (salvo en las áreas de terminación y administración), en su mayoría jornaleros, residentes en una localidad del interior del país. La localización geográfica cobra central importancia en el proceso de trabajo, debido a que impregna las relaciones sociales que se dan al interior de la empresa. Al mismo tiempo, la empresa adquiere centralidad en la identidad de los trabajadores y en sus vínculos familiares, sociales y con la ciudad en general. La predominancia de varones se asocia a las características del trabajo, principalmente industrial, el que ha estado tradicionalmente masculinizado en nuestro país. No obstante, la empresa también ha contratado mujeres, específicamente en el área de terminación, las que realizan tareas que requieren mayor concentración y manualidad, competencias asociadas en el imaginario laboral a perfiles femeninos.

En términos generales, la capacitación o calificación requerida por la empresa a sus trabajadores, varía en función de las tareas y responsabilidades que los mismos asumen en el proceso de trabajo. Es así que, para el caso del personal de tipo administrativo, técnico o jefes, en su mayoría cuentan con formación universitaria o de oficio. Los trabajadores de planta, en cambio, poseen calificación media

6 En el trabajo de campo y análisis preliminar de la información participó también la Lic. Sofía Mannise.

baja, en términos de educación formal. La mayoría (especialmente los más adultos) tienen acreditado el nivel primario de escolarización y entre los más jóvenes sobre todo existen niveles de educación secundaria o su similar en la Universidad del Trabajo del Uruguay (UTU). Son pocos los trabajadores que han ingresado con alguna formación u oficio específico; los mismos se concentran principalmente en el área de mantenimiento (soldador, mecánico, electricista). La formación y la transmisión del conocimiento de oficio en la empresa papelera se realizan a través del clásico “*learning by doing*”; los trabajadores más jóvenes aprenden el oficio trabajando al lado de los trabajadores de más experiencia.

En este sentido, son los trabajadores los que poseen el conocimiento necesario para el manejo de dicha tecnología, lo que revaloriza la calificación adquirida en la experiencia de trabajo. Cabe señalar que la empresa es la única que produce papel plano en nuestro país. Como consecuencia de esto, la transmisión de conocimiento entre los trabajadores se vuelve central para el funcionamiento de la fábrica, marcando una característica definitoria en la organización del trabajo. Por otra parte, son los trabajadores más jóvenes los que poseen mayor predisposición a la formación o participación en cursos de capacitación, específicamente debido a que la formación se considera una forma de promoción dentro o fuera de la empresa. Estas formas de capacitación se realizan principalmente en temas administrativos y en cursos cortos vinculados a la prevención de incendios, primeros auxilios o al manejo de alguna tecnología específica.

En los últimos tiempos, la empresa perdió personal operativo de mucha experiencia, debido a la competencia de otras industrias de la cadena papelera que ofrecen mejores condiciones de remuneración o por la vía de reducción de plantilla mediante jubilaciones anticipadas. Esta “sangría” fue vaciando el acervo de conocimiento operativo dentro de las áreas de producción, generando dificultades para la transmisión de conocimiento práctico en la empresa. Esta situación explica que se observe un colectivo de trabajadores más bien jóvenes en los puestos de menor jerarquía, en tanto los que poseen mayor antigüedad son los que ocupan puestos de conductores o encargados y tienen la responsabilidad de enseñar y entrenar a los trabajadores más jóvenes en las tareas propias de sus puestos y en el funcionamiento general de la empresa. Esta diferenciación entre los trabajadores, introduce tensiones generacionales, asociadas a la legitimación de conocimientos y experiencias, entre trabajadores con mayor y menor antigüedad.

De los casi 350 trabajadores que tiene la empresa al momento de realizado el trabajo de campo, unos 40 son supervisores o jefes, entre los cuales hay siete ingenieros, la mayoría jóvenes. El resto de los supervisores son trabajadores con larga trayectoria dentro de la empresa, promovidos básicamente por antigüedad. De acuerdo a lo que se desprende de las entrevistas realizadas, existen ciertas tensiones entre los trabajadores y los supervisores. En primer lugar, los ingenieros, a pesar de su formación académica, ven cuestionada la legitimidad de sus conocimientos por su falta de experiencia y su corta trayectoria dentro de la empresa. Por otra parte, se manifiestan las tensiones

clásicas entre supervisores y subalternos inherentes a la posición que ocupan dentro de la empresa (control, vigilancia, vínculo con la gerencia, etcétera), que se ven agravadas por los vínculos familiares y vecinales que surgen de habitar en la misma localidad.

En relación a las condiciones de empleo, una primera dimensión la constituye el régimen de contratación: en este plano, la amplia mayoría de los trabajadores son jornaleros en relación de dependencia con la empresa. En el caso del personal de planta, todos trabajan bajo dicho régimen. Esto significa que mantienen un contrato estable (a pesar de la situación coyuntural en la que se encuentran en la empresa) y reciben su remuneración en función de la cantidad de jornales mensuales trabajados. Asimismo, en los sectores auxiliares de mantenimiento y limpieza, existen empresas tercerizadas que son contratadas específicamente para proveer este tipo de servicios, de acuerdo a las necesidades específicas que se presenten. Si bien antes estos sectores estaban cubiertos por trabajadores directos de la empresa, esta situación ha influido negativamente en la realización de trabajos de mantenimiento, empeorando los resultados y aumentando los plazos en la solución de problemas.

Por otra parte, desde la compra de la empresa por capitales extranjeros, se están produciendo cambios que generan entre los trabajadores un contexto de inestabilidad en relación a su situación en la empresa. Las políticas de recursos humanos han priorizado en los últimos tiempos la promoción de retiros anticipados, la realización de despidos y la reasignación de puestos y tareas. Esta situación provoca sentimientos y percepciones de incertidumbre sobre el futuro laboral de los trabajadores, así como sobre el futuro de la empresa. Por razones obvias, dichas percepciones resultan más dramáticas entre los trabajadores de mayor edad, debido a las dificultades que para ellos representa reinsertarse en el mercado laboral.

Otro aspecto central para el análisis de las condiciones de empleo es el régimen de pago o retribución salarial. Como se mencionó anteriormente, la amplia mayoría de los trabajadores de planta son jornaleros, al tiempo que no sucede lo mismo en los sectores administrativos y gerenciales, donde la retribución es mensual. Dicha forma de remuneración salarial está vinculada al régimen horario, ya que los trabajadores jornaleros son quienes mantienen turnos y descansos rotativos, mientras que los mensuales son quienes poseen turnos fijos y trabajan principalmente, entre lunes y viernes. Finalmente, sobre el régimen de pago, cabe destacar que no existen incentivos por productividad o de otro tipo, aunque en las entrevistas algunos trabajadores manifiestan la necesidad de introducirlos como forma de aumentar la producción y la motivación de los trabajadores.

En lo que refiere al régimen de trabajo y descanso, el mismo varía de acuerdo al sector de la empresa de que se trate. En este sentido, pueden observarse variaciones tanto en los turnos de trabajo, así como en la cantidad de horas y descansos semanales, según el sector de la planta analizado. Finalmente, hay que mencionar que la rotación de los turnos se hace en sentido contrario al reloj, aspecto que los trabajadores consideran negativo, debido a que aumenta el cansancio, dificultando la adaptación

biológica a los horarios, así como la adaptación a su vida social (especialmente cuando realizan horarios nocturnos).

El desarrollo de las carreras laborales, a su vez, se caracteriza por priorizar como criterio de promoción la antigüedad y experiencia que cada trabajador posee dentro de la empresa. Asimismo, la selección de personal se basa en la recomendación de conocidos, especialmente por la relación que poseen los trabajadores entre sí (familia, vecinos, etcétera). Para los puestos de jerarquía y de especialización técnica, el proceso de selección e inducción adquiere mayor complejidad y profesionalismo. Para ocupar puestos de mandos medios, el régimen predominante es el ascenso a través de la antigüedad.

El nivel de sindicalización parece elevado, especialmente entre los trabajadores con mayor antigüedad. De acuerdo a lo que se desprende de las entrevistas, el sindicato participa activamente en la negociación de las condiciones de empleo y de trabajo y posee alta legitimidad en relación a diferentes situaciones que se dan en la empresa (en materia de seguridad, estabilidad, etcétera).

La percepción del riesgo de los trabajadores papeleros

Como planteamos en trabajos anteriores⁷, una de las primeras constataciones que surgen del análisis de la empresa papelera es la ausencia de una regulación técnica de control del riesgo en la organización. En la empresa no se implementan políticas de seguridad ni procedimientos de control de mediano o largo plazo; las políticas de seguridad se remiten más bien a una sucesión de herramientas de gestión de la seguridad desde un enfoque más reactivo que preventivo. La ausencia de una lógica técnica de eficacia y control ha sido sustituida, en materia de prevención de riesgos, por procesos de regulación conjunta entre gerencia y sindicato y por procesos de regulación autónoma desarrollados por los trabajadores. En este sentido, la fábrica es percibida como un sistema de “chacras”, en el cual cada sector productivo tiene una alta autonomía en su forma de gestión y de funcionamiento.

En la empresa existieron dos intentos recientes de regulación conjunta que no tuvieron éxito. La primera fue el nombramiento de encargado de seguridad propuesto por el sindicato, y la segunda fue la creación de la figura del líder, cargo intermedio entre el encargado y los subalternos, como intento de mejorar la legitimidad de las jerarquías. La falta de confianza entre ambas partes y las permanentes tensiones entre la producción y la seguridad, en un contexto de baja legitimidad de las jerarquías para liderar procesos de seguridad, explican estos fracasos.

Ante la ausencia de formas eficaces de regulación conjunta, la regulación autónoma se establece como mecanismo predominante de gestión del riesgo. Un ejemplo de regulación autónoma relevado es la decisión de parar la producción en caso de

7 Ver Pucci, Nión, Mannise, 2014.

riesgo dentro de ciertos límites fijados por las necesidades productivas y en función de circunstancias específicas que ameriten esta decisión. Otros ejemplos son la coordinación informal de actividades en caso de situaciones de riesgo y el cuidado y protección informal que los trabajadores más experimentados dirigen hacia los más jóvenes.

En este contexto, podemos dar cuenta de la existencia de diferentes tipos de riesgo que interactúan en el plano de la construcción del riesgo laboral y en las estrategias frente al mismo.

Existen tres tipos de riesgos: el riesgo laboral (asociado a las tareas y su ejecución); el riesgo ecológico (ligado al contexto en donde se realiza la actividad); y el socioeconómico (asociado a la situación socioeconómica de las personas que trabajan). Estos tres grandes tipos de riesgos están presentes en todos/as los trabajadores/as, más allá de cuál sea la etapa del proceso productivo en la que se encuentren trabajando. En el discurso de las jerarquías de las empresas (supervisores de área y encargados generales), por el contrario, se mencionan sólo los riesgos asociados exclusivamente a la actividad laboral.

Dentro de los riesgos laborales, aparecen siempre en primera instancia aquellos riesgos ligados a agentes y factores productores del riesgo intrínsecos a la actividad de trabajo en el sector (caída de troncos, productos químicos, calor ambiente, altas temperaturas, trabajo con máquinas en velocidad, partículas que vuelan en el aire) con sus posibles consecuencias (descompensación por calor, quemaduras, golpes, fractura o pérdida de miembros, incluso la muerte, entre otros). En este sentido, podemos señalar que existe cierto cortoplacismo valorativo en relación a los riesgos: se perciben con mayor frecuencia aquellos que son tangibles en el corto plazo. Por su parte, los accidentes con consecuencias físicas son minimizados y naturalizados, cuando se trata de aquellos que han sido producto de sus rutinas de trabajo, como por ejemplo la amputación de dedos y las quemaduras leves en las manos.

Las consecuencias identificadas por los/as trabajadores/as son tanto en el plano de la salud física como en el bienestar socioeconómico. Dentro de dichas consecuencias, se repiten condicionantes ligados al desconocimiento de la actividad laboral, es decir:

- a. “no saber” (“tenés que tener conocimiento o que te enseñen bien, ahí no te metas, o ahí no toques o pasá lejos de esto”);
- b. desinterés, ya sea por falta de cohesión del colectivo de trabajadores o por “malos hábitos” de trabajo ligados a cuestiones individuales generacionales.

Por su parte, los riesgos más percibidos son aquellos que, si bien ocurren con menor frecuencia, han tenido un impacto importante en el colectivo laboral, en la medida en que implicaron consecuencias de largo plazo para las víctimas: quemaduras en el cuerpo con productos químicos, aplastamiento en las máquinas de producción de papel. Estas “situaciones paradigmáticas”, relatadas por trabajadores y jerarquías de diferentes áreas, logran unificar el discurso sobre el riesgo, suma-

mente fragmentado por la lógica de “chacras” sectoriales que reviste el proceso productivo de la empresa.

Por su parte, las entrevistas revelan menciones a las condiciones climáticas, cambios de temperatura por calor de ambiente y frío de invierno, calor intenso en los sectores de producción de papel, las cuales son percibidas como parte del contexto físico del trabajo. Estas condiciones generan consecuencias en la salud como un rasgo inevitable del tipo de actividad productiva. Los trabajadores también identifican riesgos ligados a la gestión empresarial en la planta, como por ejemplo, la falta de mantenimiento de los equipamientos. Este tipo de “descuido” hacia las condiciones de la planta que incide negativamente en los riesgos existentes en el día a día, es tomado por los trabajadores como un indicador de la actitud de las jerarquías en materia de gestión de la seguridad. Asimismo, componen los elementos que podemos clasificar como potenciadores del riesgo: falta de mantenimiento e inducción en temas de seguridad, rivalidad entre equipos de trabajo dentro de un área, indicaciones de supervisores contradictorias con las actitudes de prevención de seguridad.

Los potenciadores del riesgo tienen impacto en el plano social y en la salud mental del colectivo de trabajadores, produciendo estrés, y aumentando la probabilidad de ocurrencia de algunos de los accidentes relacionados a los riesgos físicos percibidos. En tanto tales, deslegitiman el rol de la dirección y los supervisores en materia de gestión de la seguridad concretos, en el marco de un escaso desarrollo de políticas de seguridad en la empresa.

La falta de legitimidad de las formas de regulación formal abre el paso a procesos de regulación autónoma, que no están exentos de conflictos y contradicciones. Las entrevistas muestran tensiones generacionales ligadas a la regulación autónoma de los riesgos, debido a que los jóvenes con menor antigüedad deben pagar “derecho de piso” y, por lo tanto, se exponen más. Por su parte, los trabajadores más experimentados señalan que los jóvenes trabajan con “exceso de confianza”, lo que los lleva a cometer imprudencias. Asimismo, existen tensiones con las jerarquías, debido a que las mismas priorizan las actividades de producción en contraposición a la seguridad y a la prevención. Según los trabajadores más experimentados o los supervisores, el aprendizaje cotidiano colectivo no es incorporado por los más jóvenes por falta de interés y compromiso hacia el oficio que desarrollan día a día, lo que pone en riesgo no sólo su bienestar individual, sino también el del colectivo. Este tipo de tensiones generacionales han sido relevadas en diferentes sectores productivos de la empresa.

Las jerarquías, a su vez, señalan que los trabajadores en conjunto tienen actitudes de descuido, por hábitos culturales ligados al oficio y que están fuertemente arraigados en la práctica laboral. Asimismo, las jerarquías también naturalizan los riesgos, en la medida en que consideran que existen riesgos intrínsecos a la actividad papelera, insoslayables, debidos a las condiciones físicas en las que se trabajan y a los agentes que se manipulan. Para los trabajadores, en cambio, existen condicionan-

tes que potencian los riesgos “normales”, debido a la falta de mantenimiento (y de recursos humanos disponibles para ello) de la maquinaria y locación donde se ejerce la actividad laboral.

Reflexiones finales

El análisis de los procesos de percepción del riesgo, en el contexto de regulación autónoma del mismo que encontramos en esta empresa papelera, nos muestra que los riesgos propios de la actividad productiva son familiarizados y potenciados por otros riesgos percibidos relacionados al contexto social actual de la empresa. Estos últimos riesgos, producidos por “decisiones humanas”, son jerarquizados por los trabajadores, se perciben como involuntarios, alimentando una construcción del riesgo desde lo externo, percibiendo de manera poco nítida el margen de control del mismo.

Por otra parte, las actitudes hacia el riesgo de los trabajadores, lejos de ser preventivas, son más bien de tipo reactivas, propias del contexto de regulación autónoma en el que se despliegan. Las culturas de oficio, a su vez, son construidas sobre múltiples oposiciones: generacionales, jerárquicas y sectoriales. En este marco, el colectivo laboral muestra escasa reflexividad colectiva en relación a los componentes de su cultura de oficio, lo que impide que sea aprovechada y potenciada por las organización sindical o por la empresa para el desarrollo de políticas de seguridad sustentables. En este enclave, el sindicato pierde capacidad de acción en materia de demandas orientadas a la seguridad preventiva y reactiva, ya que se encuentra enfocado a negociar los impactos de las nuevas políticas de gestión del trabajo y del empleo en la empresa. Los procesos de regulación autónoma analizados no implican la inexistencia de reglas formales en relación a la seguridad, sino más bien su falta de legitimidad. A su vez, los intentos de regulación de control desconocen las culturas de oficio existentes e incluso desarrollan políticas de gestión en franca oposición a las mismas.

Los resultados muestran la necesidad de indagar acerca de los mecanismos que nos permitan dar cuenta de las formas de negociación de los límites a las migraciones de las normas de seguridad (Poy, Aslanides, 2007). Es decir, la necesidad de profundizar en el estudio de las situaciones normales, entendiendo las mismas como los elementos que caracterizan las culturas de oficio en relación al riesgo (con amplios espacios de autorregulación), que son implícitos, y que no permiten un aprendizaje colectivo tendiente a generar insumos para una gestión sustentable del riesgo. Esta última, tal como lo señalan De la Garza y Poy (2009), implica un enfoque más integral sobre la seguridad, que toma en cuenta a la organización, la gestión de los recursos humanos y la interacción entre los riesgos inherentes al proceso productivo y las capacidades de los trabajadores.

Bibliografía

- Andriessen, J. (1978). Safe behavior and safety motivation. *Journal of Occupational Accidents*. Vol. 1. Pp. 363-376.
- Beck, U. (1998). *La sociedad del riesgo*. España: Editorial Paidós.
- Castillo, J. J.; Prieto, C. (1981). Una técnica subjetiva de investigación en condiciones de trabajo: las encuestas de satisfacción. En: *Reis. Estudios*. Nº 13. España.
- Catalán Vázquez; Riojas; Pelcastre (2013). Risk: for whom? Representations of Mining Activity by Different Social Actors in the Molango Manganese District of Hidalgo, México. En: *Society for Risk Analysis*. S/D.
- De la Garza; Poy (2009). Seguridad y salud laboral, seguridad industrial: desafíos de un enfoque de prevención sustentable. En: *Revista Laboreal*. Volumen V: Nº 1. Portugal. Disponible en: http://laboreal.up.pt/files/articles/2009_07/es/r8.pdf -junio, 2013-
- Denison, D. (1990). *Corporate Culture and Organizational Effectiveness*. New York: Wiley.
- Douglas, M. (1996). *La aceptabilidad del riesgo según las ciencias sociales*. Barcelona: Paidó Studio.
- Douglas, M.; Wildavsky, A. (1982). *Risk and Culture*. University of California Press. Berkeley, Los Angeles, California.
- Franco; Nión; Miranda; Fagúndez; Marroig; Correa (2012). *Percepción del riesgo laboral por el trabajador. Factores psicológicos y culturales*. Proyecto de vinculación ANCAP - Udelar. Montevideo.
- Luhmann, N. (1991). *Sociología del riesgo*. México: Universidad Iberoamericana.
- NiÓN, M. S. (2012) *La construcción social del riesgo laboral. Los trabajadores de la fase rural de la industria forestal*. Tesis de maestría en sociología. Departamento de Sociología, FCS, Udelar.
- Petersen, D. (1989). Política de seguridad, liderazgo y cultura. *Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo*. Pp. 59.2 - 59.4. Génova: OIT.
- Poy; Aslanides (2007). *La toma de riesgos y los desvíos de las normas de seguridad: un intento de gestión de las contradicciones en los sistemas de trabajo*. V Congreso de Sociología del Trabajo. 18 al 20 de abril. Montevideo.
- Pucci, F.; Levin, R.; Trajtenberg, N.; Bianchi, C. (2004). *La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya*. Montevideo: Informe Final del Proyecto CSIC.
- Pucci; NiÓN; Mannise (2014). La regulación autónoma del riesgo: el caso de una empresa papelería. En: *El Uruguay desde la Sociología XII*. Departamento de Sociología, FCS, Udelar. Montevideo.
- Pucci, F.; NiÓN, S.; Ciapessoni, F. (2012). *Componentes organizacionales en la gestión del riesgo de las empresas forestales uruguayas*. Informe de investigación. Número 48. Departamento de Sociología, FCS, Udelar. <http://www.fcs.edu.uy/archivos/Informe%20No.%2048.pdf>
- Reynaud, J. D. (1988). *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*. París: A. Colin.
- Schmidt (2004). Investigating risk perception: a short introduction. Chapter 3. In: Schmidt, M. *Loss of agro-biodiversity in Vavilov centers, with a special focus on the risks of genetically modified organisms (GMOs)*. PhD Thesis, Vienna, Austria.

- Simard, M. (1998). Cultura y gestión de la seguridad. *Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo*. Pp. 59.4 - 59.8. Génova: OIT.
- Tagles; Bernales (2012). *Dimensiones socioculturales y elaboración del riesgo de los(as) trabajadores(as) del agro frente al uso de plaguicidas en Chile*. Flacso - Universidad de Chile. VII Congreso Latinoamericano de Estudios del Trabajo. El trabajo en el Siglo XXI. Cambios, impactos y perspectivas. San Pablo.
- Taylor; Gooby, P.; Zinn, J. O. (2006). *Risk in social science* http://kar.kent.ac.uk/8383/1/alaszewski_risk_and_health.pdf -marzo, 2012.
- Zinn, J. O. (2006). *Recent Developments in Sociology of Risk and Uncertainty* [36 paragraphs]. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 7 (1), Art. 30. <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0601301>. -octubre, 2010.
- Zinn, J. O.; Taylor Gooby, P. (2006). *Introduction: Learning about Risk* [20 paragraphs]. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*. 7 (1), Art. 24. <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0601246>
- Zinn, J. O. (2006b). *Risk, Affect and Emotion* [32 paragraphs]. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*. 7 (1), Art. 29. <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0601293>

Pluriactividad y empleo no agrario en el medio rural uruguayo

Evolución en la última década

Alberto Riella¹ - Paola Mascheroni²

Para el estudio de la ruralidad contemporánea es necesario prestar atención a dos fenómenos, diferentes e interrelacionados entre sí, que relativizan la centralidad de las ocupaciones agrarias en el medio rural para lograr una mejor interpretación de estos territorios: el empleo rural no agrícola y la pluriactividad. Estos procesos han marcado cambios importantes en las áreas rurales, produciendo lo que algunos autores señalan como el proceso de descentralización de lo agrario de los espacios rurales (Graziano da Silva, 1999; Bendini y Steimbregger, 2009). Se produce el tránsito paulatino de una “sociedad agraria” en la cual predominaba el sector agropecuario a una “sociedad rural”, en la cual coexisten una multiplicidad de actividades económicas, y donde muchas veces la actividad no agraria es tan importante como la agraria, tanto en términos de empleo como de ingresos generados (Carton de Grammont, 2006)³.

La ruralidad es más compleja y heterogénea y, para entender cabalmente los procesos actuales que se desarrollan en ella, es necesario estudiar los impactos que el notorio incremento del empleo no agrícola y la pluriactividad han tenido en las dinámicas sociales y económicas de los territorios rurales y en la configuración de los sujetos sociales del agro. Como afirma Sacco dos Anjos (2001), la pluriactividad es un nuevo instrumento de comprensión de las transformaciones que ocurren en la estructura agraria y el mundo rural de la sociedad contemporánea. Para contribuir a este debate, en trabajos anteriores (Riella y Romero, 2002; Riella, 2005; Riella y Mascheroni, 2006, 2007 y 2008), nos preguntamos sobre las particularidades de estos fenómenos en

-
- 1 Doctor en Sociología por la Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Profesor Titular del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. Área Sociología Rural y Desarrollo Territorial. albertoriella@gmail.com
 - 2 Magíster en Sociología. Candidata a Doctora en Sociología por la Universidad de Granada, España. Profesora Asistente del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. Área Sociología Rural y Desarrollo Territorial. paola.mascheroni@cienciasociales.edu.uy
 - 3 El procesamiento de datos de este trabajo fue realizado por el Lic. Víctor Borrás.

Uruguay, dando cuenta de su magnitud y características en los diferentes territorios rurales del país y problematizando así la imagen del Uruguay rural más allá de lo agrario.

Tomando como base esta discusión, en este artículo nos proponemos reflexionar en particular sobre la pluriactividad y su evolución en la última década, para analizar si los cambios acaecidos en la sociedad rural modificaron algunas de las características observadas anteriormente.

Aclaraciones metodológicas: definiendo la pluriactividad

El análisis de la pluriactividad supone tener en cuenta la pluralidad de actividades que se desarrollan en el medio rural y atender a las diferentes combinaciones que se producen entre ocupaciones agrarias y no agrarias. Si bien aquí no nos detendremos en el debate teórico y la evolución del concepto de pluriactividad, queremos dejar en claro nuestra postura para el análisis de este fenómeno (ver Riella y Mascheroni, 2006).

En primer lugar, los diversos estudios sobre la pluriactividad pueden tener un enfoque agrario, centrado en las explotaciones agropecuarias (Piñeiro y Cardeillac, 2010; Cucullu y Murmis, 2003; Neiman et al; 2001; Bendini et al, 2009) o un enfoque territorial, tomando como referencia los hogares o individuos de un determinado territorio rural, independientemente de si se trata o no de explotaciones agropecuarias (Murmis y Feldman, 2006; da Silva y del Grossi, 1998; Schneider, 2009). Si bien en muchos casos los estudios sobre pluriactividad se han centrado en los productores familiares como un aporte a la heterogeneidad y diversidad de estos sujetos sociales y las características particulares que asume en ellos este fenómeno, en otros casos es una opción teórica y metodológica limitar la pluriactividad a una estrategia desarrollada por estos sujetos agrarios. A nuestro criterio, restringir su análisis a una categoría social (familias que poseen y explotan la tierra) limita la comprensión de la diversidad de sujetos sociales del agro y no toma en consideración el alto porcentaje de hogares que viven en el medio rural pero que no están vinculados a explotaciones agrarias. La mirada restrictiva de la ruralidad no permite advertir la centralidad que la pluriactividad tiene en los diferentes estratos socioocupacionales del medio rural, tanto en situaciones de explotaciones familiares como de asalariados que viven en áreas rurales⁴. Asimismo, compartimos la afirmación de que la pluriactividad no da cuenta del surgimiento de una nueva categoría social sino que es un fenómeno que añade características diferenciadas a los grupos sociales ya existentes, entre ellos los productores familiares (Cucullu y Murmis, 2003; Carneiro, 2006).

En segundo lugar, la referencia a varias (pluri) actividades presupone la combinación de dos o más actividades, una de las cuales es agrícola (Fuller, 1990; Kageyama, 2000; Schneider, 2009; Carton de Grammont y Martínez Valle, 2009). Por otra parte,

4 Para el caso uruguayo, una tercera parte de los hogares rurales son pluriactivos, porcentaje similar al de los hogares ubicados en establecimientos agropecuarios que son pluriactivos (Riella y Mascheroni, 2006).

remite a actividades⁵, excluyendo así otras fuentes de ingresos como las rentas, pensiones, jubilaciones, transferencias estatales, o remesas (Cucullu y Murmis, 2003)⁶.

En nuestra reflexión sobre la pluriactividad optamos por una mirada que privilegia el análisis territorial y considera como unidad de análisis el hogar en tanto primera “agencia” para asignar trabajos a sus miembros en ocupaciones diversas de diferentes segmentos o sectores (Riella y Mascheroni, 2006; Schneider, 2008). Para ello tomamos a todos los hogares que residen en el medio rural en su conjunto (rural disperso y rural nucleado⁷) y analizamos las múltiples combinaciones de actividades de las personas activas que integran un hogar⁸.

Siguiendo la metodología propuesta por Graziano da Silva y del Grossi (1999), consideramos que los hogares pluriactivos son aquellos en los que la actividad agraria de al menos uno de sus miembros es combinada con la actividad no agraria de otro integrante del hogar. Como mencionamos, la actividad en el agro puede ser en tanto propietario de la tierra, cuenta propia o asalariado. Los hogares agrícolas son aquellos en los que todos sus integrantes desarrollan actividades agrícolas (agrarios exclusivos) y los no agrícolas son los hogares en los que todos se ocupan en el sector no agrícola.

Para el análisis de la evolución de la pluriactividad en Uruguay comparamos los principales hallazgos presentados en Riella y Mascheroni (2006), en base a los datos de la Encuesta sobre el Empleo, los Ingresos y las Condiciones de vida de los hogares rurales, del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca del año 2000, con un reprocesamiento de los microdatos de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada (2006) y la Encuesta Continua de Hogares (2011), del Instituto Nacional de Estadística⁹.

Evolución de la pluriactividad

Cuadro 1. Evolución del tipo de hogar según combinación de actividades de sus miembros 2000 - 2011 (en porcentaje)

Tipo de hogar	2000	2006	2011
Agrícola	48,4	41,6	41,3
Pluriactivo	18,6	16,8	18,0
No agrícola	33,0	41,7	40,7
Total	100	100	100

Fuente: Riella y Mascheroni (2006) y elaboración propia en base a ECHA 2006 y ECH 2011.

- 5 Es un término más genérico y flexible que el de “ocupación”, el cual es identificado con características más formales y estables de los trabajos.
- 6 En esos casos en los que refiere a ingresos de diferentes fuentes remite al término pluriinserción (Cucullu y Murmis, 2003).
- 7 Entendemos por rural nucleado a las localidades de menos de 5.000 habitantes.
- 8 Se toma en cuenta sólo la ocupación principal.
- 9 En el análisis no se incluye el departamento de Montevideo.

En el periodo analizado la pluriactividad en Uruguay se mantiene estable, abarcando al 18,6% de los hogares en el año 2000 y al 18% de los mismos en el año 2011. Esta estabilidad se constata en el marco de la reducción del empleo agrícola y el aumento del empleo no agrícola.

En el cuadro siguiente se analizan los hogares que tienen al menos dos activos, ya que en ellos es donde es efectivamente posible la combinación de actividades agrarias y no agrarias.

Cuadro 2. Evolución del tipo de hogar según combinación de actividades de sus miembros en hogares con dos activos o más 2000 - 2011 (en porcentaje)

Tipo de hogar	2000	2006	2011
Agrícola	39,6	30,4	32,4
Pluriactivo	30,7	32,1	32,4
No agrícola	29,8	37,4	35,2
Total	100	100	100

Fuente: Riella y Mascheroni (2006) y elaboración propia en base a ECHA 2006 y ECH 2011.

Cuando se centra el análisis sólo en aquellos hogares que tienen más de un activo, la pluriactividad se mantiene estable e inclusive crece levemente en la última década, alcanzando a casi un tercio de los hogares (32,4%).

Una de las principales interrogantes que nos planteábamos al estudiar la pluriactividad era si la misma era un fenómeno ocasional o de carácter más estructural en las economías rurales como se constataba en los países de la región. En este sentido, la estabilidad e inclusive el crecimiento que se registra en el porcentaje de hogares pluriactivos en los territorios rurales del país, permite afirmar que la pluriactividad da cuenta de una “estrategia planeada y permanente de inclusión de los miembros de los hogares rurales en el mercado de trabajo” (Bendini y Steimbregger, 2010). Podemos decir entonces, que la pluriactividad es un fenómeno consolidado en el país, que se mantiene prácticamente invariable en los diferentes contextos considerados, como el deterioro económico de los hogares a partir de la profunda crisis del año 2002 y el más reciente periodo de expansión y crecimiento sin precedentes del agro.

Por tanto, la pluriactividad en Uruguay aparece como una situación estable y muestra que un conjunto importante de hogares rurales incorpora la pluriactividad como una estrategia permanente para su reproducción, lo que sin dudas tiene implicancias importantes para pensar las políticas de desarrollo rural en estos territorios. Conforme se indicó anteriormente, existe una creciente complementariedad entre las

actividades agrícolas y un conjunto de actividades en otros sectores de la economía que son una fuente importante de ingresos para la población rural del país.

Otro dato importante que surge del análisis del cuadro anterior, es la reducción de los hogares agrarios exclusivos y el concomitante aumento de los hogares que viven en el medio rural pero no tienen vinculación con las actividades agrícolas. No nos detendremos acá en la importancia del crecimiento del empleo no agrícola en el medio rural uruguayo pero sí es importante destacar cómo este aumento de la actividad no agrícola no refleja un incremento de la pluriactividad en el país. Ello pone de manifiesto cómo la pluriactividad y el empleo no agrícola no deben confundirse como un mismo fenómeno ya que, como señala Schneider (2008), la pluriactividad es el resultado de las decisiones y de las estrategias de los miembros de un hogar rural, los que pueden optar o no por la combinación de actividades agrícolas o no agrícolas. Para este autor, el incremento de la actividad no agrícola puede estar vinculado a las alteraciones de los mercados rurales, reflejando las nuevas formas de ocupación de la fuerza de trabajo, y no necesariamente a un aumento proporcional de la pluriactividad de los hogares.

Por último, el registrado crecimiento de los hogares que viven en el medio rural y se dedican a actividades no agrarias, ya sea exclusivamente o combinando con actividades agrícolas, reafirma el proceso que vive el país (como el resto de la región) desde hace unas décadas de diferenciación entre la agricultura y los espacios rurales (Carton de Grammont y Martínez, 2009), es decir, de “desanclaje” entre lo rural y lo agrario.

Evolución de la pluriactividad por región

Otra de las interrogantes que nos hacíamos es si las especificidades territoriales favorecen o limitan las situaciones de pluriactividad. Para ello se analizó el peso de los hogares pluriactivos según las principales regiones del país¹⁰.

10 Regiones definidas por cercanía geográfica. Norte: Artigas, Rivera, Cerro Largo y Salto; Centro Norte: Paysandú, Río Negro, Tacuarembó, Durazno, Treinta y Tres; Centro Sur: Soriano, Flores, Florida, Lavalleja y Rocha; Sur: Colonia, San José, Canelones y Maldonado.

Cuadro 3. Tipo de hogar por región 2000 - 2011 (en porcentaje)

Año 2000			
	Centro Norte y Norte	Centro Sur	Sur
Hogares agrícolas	48,2	41,9	30,5
Hogares pluriactivos	32,7	30,6	28,8
Hogares no agrícolas	19,1	27,5	40,7
Total	100	100	100
Año 2006			
	Centro Norte y Norte	Centro Sur	Sur
Hogares agrícolas	34,0	30,8	27,5
Hogares pluriactivos	36,6	31,8	28,7
Hogares no agrícolas	29,4	37,4	43,8
Total	100	100	100
Año 2011			
	Centro Norte y Norte	Centro Sur	Sur
Hogares agrícolas	37,6	34,1	27,7
Hogares pluriactivos	38,4	32,1	28,0
Hogares no agrícolas	24,0	33,9	44,3
No agrícola	29,8	37,4	35,2
Total	100	100	100

Fuente: Riella y Mascheroni (2006) y elaboración propia en base a ECHA 2006 y ECH 2011.

En primer lugar, cabe destacar que los hogares pluriactivos tienen un peso importante en los distintos territorios analizados que va del 28% en la región Sur al 38,4% en la región Centro Norte y Norte. Pero si bien al principio del periodo no se registraban diferencias de gran magnitud entre las regiones, en los últimos años se aprecia una variación de hasta 10 puntos entre los territorios rurales en el país.

Se constata en primera instancia que el mayor aumento de los hogares pluriactivos se da en la región Centro Norte y Norte, donde el peso que tenían al inicio de la serie los hogares agrícolas era el mayor. Se pasa de un 32,7% de hogares pluriactivos a un 38,4%, mientras que los hogares agrícolas disminuyen del 48,2% en el año 2000 al 37,6% en 2011.

En el otro extremo, tenemos la región Sur, donde en el 2000 se observaba el menor porcentaje de hogares agrícolas, y una década después se constata que el peso de los hogares pluriactivos casi no presenta variaciones. En esta región, de carácter más metropolitano, podría pensarse que los empleos agrícolas ya habían sufrido una reducción importante al inicio del período y donde se darían los límites para la penetración del trabajo no agrícola en las áreas rurales.

La zona Centro Sur presenta una situación intermedia entre las dos anteriores. En el 2011 observamos casi un balance entre los tres tipos de hogares en el territorio. En esta región se produce primero un aumento importante del trabajo no agrícola, siguiendo las tendencias de la zona Sur, pero en el último año de la serie el trabajo no agrícola pierde peso frente al trabajo agrícola. Esto indicaría que es una zona con transformaciones importantes en la última década, ya que en ella se han instalado buena parte de los grandes emprendimientos agrarios, principalmente las grandes empresas sojeras y forestales.

Por tanto, la pluriactividad crece o se mantiene relativamente estable en los diferentes escenarios territoriales (mayor o menor peso de los hogares no agrícolas). Como constatamos una década atrás, la pluriactividad se manifiesta en los territorios con trabajo no agrícola pero también en aquellos con un peso predominante de los hogares agrícolas exclusivos.

Concomitantemente, en todas las regiones se aprecia con mayor o menor intensidad, un aumento de los hogares no agrícolas y un decrecimiento de los hogares agrícolas. Podemos concluir que el peso del trabajo agrícola en el territorio no estaría determinando el volumen de la pluriactividad presente en cada uno de ellos, en tanto el incremento del trabajo no agrario no implica necesariamente un aumento de la pluriactividad. En síntesis, las dinámicas de las actividades no agrícolas y la pluriactividad aparecen claramente diferenciadas, como vimos anteriormente.

Pluriactividad y densidad de población

Otro escenario territorial en el cual estudiar la evolución de la pluriactividad es en relación al tamaño poblacional, definiéndose dos ámbitos, el de la ruralidad dispersa y el de la ruralidad nucleada (pueblos rurales de menos de 5.000 habitantes).

Cuadro 4. Tipo de hogar por área (en porcentaje)

Tipo de hogar	2000		2006		2011	
	Localidades < de 5 mil habitantes	Rural disperso	Localidades < de 5 mil habitantes	Rural disperso	Localidades < de 5 mil habitantes	Rural disperso
Hogares agrícolas	26,0	57,8	7,8	50	8,2	44,3
Hogares pluriactivos	33,8	29,1	32,8	31,5	29,8	33,7
Hogares no agrícolas	40,2	13,0	59,4	18,4	62,0	22,0
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a EHR 2000, ECHA 2006 y ECH 2011.

Una primera constatación es que los hogares pluriactivos tienen un peso importante en los diferentes estratos de población. En el año 2011, son el 29,8% de los hogares de los pueblos rurales y el 33,7% de los hogares del medio rural disperso. Ello confirma lo encontrado para el año 2006 de que la residencia más urbana no es un factor determinante para la emergencia de situaciones de pluriactividad ya que tienen un peso similar en ambos estratos, e inclusive en el año 2011 en el medio rural disperso hay más hogares pluriactivos que en los pueblos rurales.

En segundo lugar, se aprecia nuevamente una diferencia importante en el porcentaje de hogares agrícolas y no agrícolas por área. En el medio rural disperso la presencia de hogares agrícolas es mayor, en tanto en los pueblos rurales predominan los hogares no agrícolas.

En relación a la evolución en el periodo, en el medio rural disperso, entre los que viven propiamente en los establecimientos o parajes rurales, se observa una reducción importante del peso de los hogares con empleos sólo agrícolas y un aumento de la pluriactividad y de los hogares sin ninguna actividad agrícola. Ambas categorías crecen en el período de 29,1 a 33,7% y de 13 a 22%, respectivamente. Esto permite ratificar la hipótesis sobre la evolución de los empleos no agrarios en el medio rural y de la importancia de la pluriactividad de los hogares para mantener la ruralidad.

Como concluíamos para el año 2000, una década después se mantiene que la pluriactividad es un fenómeno relativamente homogéneo en los diferentes escenarios territoriales analizados, tanto por región como por tamaño de localidad. Por tanto, la pluriactividad parece explicarse más por características o estrategias de los hogares que por la existencia de oportunidades regionales o locales.

Características de los hogares pluriactivos

Cuando nos preguntamos por qué algunos hogares son pluriactivos y otros no, algunas respuestas están orientadas a los aspectos endógenos de los mismos, es decir, a su composición familiar. Siguiendo a Schneider (2009), la pluriactividad puede tener significados diversos y servir para satisfacer proyectos colectivos o como respuesta a decisiones individuales, siendo múltiples las variables que contribuyen a su diferenciación, como el número de miembros del hogar, su nivel de escolaridad, la diferenciación etaria, el acceso a ingresos, el individuo que la ejerce (jefe de hogar, cónyuge, hijos), entre otros. Por tanto, la pluriactividad está relacionada con la dinámica de las familias y los individuos que la componen.

En el análisis de la pluriactividad en nuestro país, encontramos que las múltiples ocupaciones que realizan los miembros de un hogar y sus posibilidades de combinaciones dependen de una multiplicidad de dimensiones sociales como el tipo de estructura de clases, las culturas locales, la composición familiar, la división sexual del trabajo, entre otros (Riella y Mascheroni, 2006). Por su parte, Piñeiro y Cardeillac (2010), centrándose en el análisis de los productores familiares de la ganadería,

concluyeron que la estrategia de pluriactividad de los hogares está influenciada por la composición del grupo familiar, principalmente su tamaño y la presencia de mujeres.

En primer lugar presentamos la categoría de ocupación del jefe de hogar para observar si existen perfiles o características diferentes entre los hogares pluriactivos y el resto de los hogares. Esta aproximación a la condición social del hogar nos permite además el análisis de la diversidad de sujetos vinculados a la pluriactividad.

Cuadro 5. Tipo de hogar según categoría de la ocupación del jefe de hogar 2000 - 2011 (en porcentaje)

Año 2000				
	Hogares agrícolas	Hogares pluriactivos	Hogares no agrícolas	Total
Asalariado	46,0	57,7	66,6	55,6
Patrón	14,1	10,5	6,2	10,7
Trabajador por cuenta propia	37,4	30,5	26,6	32,1
Familiar no remunerado	2,5	1,3	0,7	1,6
Total	100	100	100	100
Año 2006				
	Hogares agrícolas	Hogares pluriactivos	Hogares no agrícolas	Total
Asalariado	40,6	59,8	63,4	55,2
Patrón	22,4	11,3	7,7	13,4
Trabajador por cuenta propia	35,3	28,4	27,9	30,3
Familiar no remunerado	1,7	0,5	1,0	1,1
Total	100	100	100	100
Año 2011				
	Hogares agrícolas	Hogares pluriactivos	Hogares no agrícolas	Total
Asalariado	34,7	53,2	61,8	50,1
Patrón	21,5	13,0	8,7	14,3
Trabajador por cuenta propia	42,6	33,7	28,6	34,9
Familiar no remunerado	1,2	0,1	0,9	0,7
Total	100	100	100	100

Fuente: Riella y Mascheroni (2006) y elaboración propia en base a ECHA 2006 y ECH 2011.

En el cuadro superior se muestra a los distintos tipos de hogar según grandes estratos de clase social a través de la categoría de la ocupación de sus jefes de hogar. Ello permite ver cómo los distintos estratos están presentes al interior de los hogares agrícolas, pluriactivos y no agrícolas.

En general, se aprecia que en los tres tipos de hogar predominan los jefes asalariados, seguido de los cuenta propia y en menor medida los patrones. El 53,2% de los jefes de hogares pluriactivos son asalariados, una tercera parte (33,7%) trabajadores

por cuenta propia y el 13% patrones. En los hogares agrícolas hay un mayor peso de los trabajadores por cuenta propia, los que representan al 42,6% de los jefes de hogar, un 34,7% de asalariados y un 21,5% de patrones (casi el doble que en los hogares pluriactivos). Entre los hogares no agrícolas predominan los hogares con jefes asalariados, siendo el 61,8% del total, mientras que los cuenta propia son el 28,6% y los patrones el 8,7%.

En el periodo de referencia los hogares agrícolas muestran una reducción de los jefes de hogar asalariados y un aumento de los patrones y los cuentapropistas, lo que podría indicar que los hogares agrícolas están más asociados ahora que antes al predio (explotación) y a la figura del pequeño productor o del patrón. En cambio, los hogares pluriactivos y no agrícolas son mayoritariamente de jefes de hogar asalariados y en menor medida cuentapropistas y patrones. Su evolución acompaña la estructura general de clases del agro, siendo siempre más asalariados los jefes de hogares no agrícolas y en segundo término los pluriactivos.

Por tanto, los hogares pluriactivos tienen una composición similar al resto de los hogares en cuanto a las diferentes clases sociales. Hay hogares pluriactivos de asalariados, de patrones y de cuenta propia. No puede por tanto limitarse el análisis de la pluriactividad a determinados sujetos o grupos sociales, en tanto es un fenómeno que abarca los diferentes estratos de la sociedad rural. Si sólo nos limitáramos por ejemplo a las explotaciones familiares (que pueden ser asimilados a los hogares con jefatura de cuenta propia) dejaríamos por fuera a casi siete de cada diez hogares pluriactivos. Para analizar la pluriactividad por tanto, es necesario tener una mirada más amplia que permita incluir a la diversidad de situaciones y grupos sociales que la componen.

En segundo lugar, en el cuadro a continuación se muestra la rama de actividad de los integrantes de los hogares pluriactivos según relación de parentesco, de manera de analizar la contribución que los distintos miembros del hogar hacen a la condición de pluriactividad de los mismos.

En el periodo analizado, la naturaleza de la articulación de las familias con los diferentes sectores de empleo sigue siendo estructuralmente la misma. Como una década atrás, se aprecia una importante división del trabajo entre lo agrario y lo no agrario entre los miembros del hogar. Los jefes de hogar son básicamente agrarios, los cónyuges están principalmente vinculados a actividades de servicio, en tanto los hijos presentan una situación más dividida entre el sector agrario y los restantes. Esto podría estar indicando la presencia de pequeños y medianos propietarios que serían los jefes de hogar articulados principalmente a empleos agropecuarios.

Cuadro 6. Rama de actividad de los individuos, según relación de parentesco (en porcentaje) 2000 - 2011. Hogares pluriactivos

Año 2000					
	Jefe	Cónyuge	Hijo	Otro	Total
Agro	79,9	24,0	47,8	47,6	52,0
Industria	6,3	15,5	16,7	16,7	12,6
Servicios	13,8	60,5	35,5	35,7	35,3
Total	100	100	100	100	100
Año 2006					
	Jefe	Cónyuge	Hijo	Otro	Total
Agro	67,3	26,4	44,7	45,9	48,8
Industria	13,9	12,7	22,3	17,1	15,9
Servicios	18,8	60,8	32,9	37,0	35,2
Total	100	100	100	100	100
Año 2011					
	Jefe	Cónyuge	Hijo	Otro	Total
Agro	78,1	29,5	44,9	45,3	53,6
Industria	8,2	9,6	17,8	16,5	11,3
Servicios	13,8	60,9	37,3	38,2	35,1
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Riella y Mascheroni (2006) y elaboración propia en base a ECHA 2006 y ECH 2011.

Existen por tanto importantes diferencias de género y generaciones como se encontró diez años atrás. Por una parte, en la medida en que los jefes de hogar son mayoritariamente varones y las cónyuges son mujeres, es importante destacar el papel de la mujer en la situación de pluriactividad de los hogares. Las mujeres activas, residen en el medio rural pero se dedican mayoritariamente a actividades de servicios y o industria, en la medida en que los empleos no agrícolas aparecen como una alternativa real de empleo para las mismas (Klein, 2010). Por otra parte, la generación más joven también tiene una mayor proporción de empleos no agrícolas si se los compara con los jefes de hogar, aunque en menor medida que los cónyuges. Por tanto, las mujeres y en menor medida los hijos aparecen como los principales eslabones entre lo rural y lo urbano, articulando el empleo agrícola de los jefes de hogar con su ocupación en empleos no agrícolas.

Condiciones de vida de los hogares pluriactivos

En este último apartado se analiza si la condición de pluriactividad de los hogares les permite lograr un mayor nivel de bienestar. Para ello se presenta la condición de la pobreza de los hogares según carencias críticas e ingresos.

Cuadro 7. Tipo de hogar según Necesidades Básicas Insatisfechas (en porcentaje)

Tipo de hogar	Al menos una necesidad básica insatisfecha		
	2000	2006	2011
Agrícola	55,0	53,6	32,5
Pluriactivo	47,9	53,5	34,3
No agrícola	31,5	36,9	19,8

Fuente: Riella y Mascheroni (2006) y elaboración propia en base a ECHA 2006 y ECH 2011.

En el cuadro 7 se muestra el porcentaje de hogares pobres según sus carencias críticas¹¹. Como puede apreciarse, en el 2011 los hogares pluriactivos con alguna necesidad básica insatisfecha (NBI) son una tercera parte (34,3%) en relación al 32,5% de los hogares agrícolas y el 19,8% de los hogares no agrícolas.

La evolución de la pobreza medida por este indicador muestra un crecimiento en el año 2006 y un descenso en el 2011, logrando en todos los casos niveles más bajos a los observados al del inicio del periodo. Los hogares agrícolas fueron quienes mayormente redujeron sus NBI, pasando de un 55% al 32,5% en 2011 (una disminución de 22,5 puntos), aunque son también los que mayores niveles originales tenían.

Cuadro 8. Tipo de hogar según condición de pobreza (en porcentaje)

Tipo de hogar	Pobres	
	2006	2011
Agrícola	15,1	3,6
Pluriactivo	29,9	4,8
No agrícola	25,1	6,4

Fuente: elaboración propia en base a ECHA 2006 y ECH 2011.

11 Para el análisis de las NBI se consideraron las siguientes variables: tipo de vivienda, hacinamiento, disponibilidad de agua potable, tipo de sistema de eliminación de excreta, acceso a servicios de educación, otras carencias del hogar (disponibilidad de refrigerador, acceso a vivienda para el área rural).

Cuando analizamos la pobreza según insuficiencia de ingresos¹², disminuye significativamente el nivel de pobreza de los hogares en comparación con la medición por NBI. En el año 2011, el 4,8% de los hogares pluriactivos recibe ingresos que no le permiten cubrir las necesidades básicas (alimentarias y no alimentarias) de sus miembros. Los hogares pluriactivos se encuentran en una situación intermedia entre los hogares agrícolas y no agrícolas (3,6 y 6,4%, respectivamente).

En todos los hogares se observa una mayor incidencia de la pobreza en la medición del 2006, momento en que se ve reflejada la crisis económica del año 2002, y su posterior reducción en el siguiente lustro. El descenso en la pobreza de los hogares, tanto por carencias críticas como por ingresos, se debió en gran parte a los esfuerzos llevados adelante por el Estado y las políticas públicas en torno fundamentalmente a la educación y la salud, aunque también al crecimiento económico y el aumento de la producción y los valores de los productos agrícolas de los últimos lustros.

En los años de referencia, los hogares agrícolas mostraron menores niveles de pobreza pasando de 15,1% en 2006 al 3,6% en el año 2011. Por su parte, los hogares pluriactivos fueron quienes mayores niveles de pobreza mostraban en el 2006, donde representaban casi a tres de cada diez hogares, disminuyendo de manera muy significativa en el año 2011. Los hogares no agrícolas, al igual que los demás, mostraron su pico más alto de pobreza en la medición del 2006, alcanzando a algo más del 25%, bajando sustancialmente al igual que los demás para 2011, siendo sin embargo quienes más dificultades muestran para salir de la pobreza.

En síntesis, los hogares no agrícolas, presentan los menores niveles de carencias críticas pero son los que registran un mayor porcentaje de pobreza por insuficiencia de ingresos. Los hogares pluriactivos por su parte, tienen niveles intermedios de pobreza medidos por ingresos y mayor nivel de pobreza según necesidades básicas insatisfechas. Tal como afirmábamos para el año 2000, los hogares pluriactivos no presentan diferencias importantes en los indicadores de bienestar considerados en relación al resto de los hogares. No es posible por tanto sostener que la condición de pluriactividad por sí misma determine mejores condiciones de vida en el medio rural en comparación con los hogares puramente agrícolas. La pluriactividad es una estrategia de reproducción social de los hogares rurales que combinan actividades agrícolas y no agrícolas por diferentes motivos (adaptación, reacción frente a una situación de vulnerabilidad, estilo de vida) y no necesariamente por cuestiones de pobreza (Schneider, 2009).

12 Para la medición de la pobreza por el método de ingresos se utiliza la Línea de Pobreza (LP). La misma determina un umbral de ingreso per cápita que permite cubrir las necesidades (alimentarias y no alimentarias) de los miembros del hogar. Para los años 2006 y 2011 se utilizó la Línea 2006 del Instituto Nacional de Estadística. No es posible la comparación con el año 2000, debido a que se aplicaba una LP diferente.

Reflexiones finales

En este artículo discutimos parte de los resultados de una de las líneas de investigación que venimos desarrollando desde hace más de una década, orientada a comprender las principales transformaciones agrarias y rurales en el país. En particular buscamos contribuir al conocimiento de la pluriactividad, una de las manifestaciones más elocuentes de estas transformaciones. Nos centramos en analizar su presencia en diferentes contextos y territorios, su contribución a la formación de sujetos sociales rurales, su aporte a la mejora de las condiciones de vida de los hogares y su evolución en la última década.

En Uruguay, una tercera parte de los hogares rurales (32,4%) incorpora la pluriactividad como una estrategia de inserción de sus miembros en el mercado de trabajo. Este grupo de hogares se mantiene estable (y con un leve crecimiento) en la década analizada, lo que indica que además de ser una estrategia empleada por un conjunto importante de hogares rurales, es una estrategia permanente y consolidada en el país. La pluriactividad por tanto, debe ser entendida como un fenómeno ya de más larga duración en el país, lo que invita a estudiar cómo ha transformado la naturaleza de las otras actividades e ingresos del medio rural y a los sujetos sociales del agro uruguayo.

Otro dato interesante que surge del material empírico utilizado, es que esta estabilidad de los hogares pluriactivos se aprecia en los diferentes escenarios territoriales considerados. Al mismo tiempo que la pluriactividad aparece como una situación estable, se observan variaciones importantes en el resto de los hogares, constatándose un incremento de los hogares no agrícolas y la concomitante disminución de los hogares agrícolas. Ello permite realizar dos apreciaciones principales. Por un lado, que el aumento de las actividades no agrícolas en el medio rural no implican una expansión importante de los hogares pluriactivos, como se ha observado en la región. Por otro lado, el creciente descentramiento de lo agrario en los espacios rurales y su desplazamiento por actividades rurales no agrícolas.

En la medida en que la pluriactividad es un fenómeno que se mantiene relativamente homogéneo en los territorios, independientemente del peso del empleo no agrícola y del tamaño poblacional, para poder comprender mejor este fenómeno es necesario prestar especial atención a las características o estrategias de los hogares y los individuos que los componen, además de los contextos territoriales en los cuales se encuentran insertos.

En relación a los aspectos endógenos de los hogares pluriactivos, se analizó la categoría de ocupación del jefe de hogar y la rama de actividad de los individuos que componen el hogar. Al respecto se pudo apreciar que la pluriactividad es una estrategia desarrollada en los diferentes estratos socioocupacionales, ya sea en hogares con jefes patrones, asalariados o cuenta propia. Por tanto, la situación de pluriactividad reviste importancia no sólo en hogares con explotaciones familiares sino también en hogares rurales no poseedores de tierra. La pluriactividad, como hemos sostenido

anteriormente, no da cuenta de una nueva categoría social sino que es fenómeno que permite agregar características diferenciadas a las categorías sociales existentes.

Se destaca el importante papel de las mujeres en la situación de pluriactividad, en tanto son las que realizan mayoritariamente la actividad no agraria, mientras que los varones son los que realizan actividades agrarias.

Finalmente, se buscó analizar la relación entre la pluriactividad y el nivel de bienestar de los hogares. En este sentido, se pudo observar que la pluriactividad no determina por sí misma mejores condiciones de vida en el medio rural en comparación con los hogares agrarios exclusivos. Esta constatación nos permite además afirmar que la pluriactividad es una estrategia que desarrollan los hogares que muestran un deterioro de sus condiciones económicas (pobreza), pero también en aquellos hogares con una mejor situación económica; para algunos hogares puede implicar subsistencia y para otros diversificación de ingresos.

En síntesis, en este artículo quedó de manifiesto que la pluriactividad en Uruguay engloba una multiplicidad de sujetos sociales. La mirada territorial utilizada en este trabajo permite dar cuenta de esta heterogeneidad y diversidad de la pluriactividad. A su vez, la pluriactividad aparece como una estrategia de largo plazo en el país, consolidada en los distintos sujetos sociales y permanente frente a diferentes situaciones económicas del país como la crisis económica de principios del siglo y la posterior recuperación del sector agropecuario.

Referencias bibliográficas

- Bendini, M. y Steimbregger, N. (2009). *Procesos sociales agrarios y movilidades territoriales*. Ponencia presentada en VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. FCE, UBA. Buenos Aires.
- Bendini, M.; Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. (2009). Pluriactividad: funciones y contextos. Preguntas teóricas y análisis de dos zonas frutícolas del Alto Valle rionegrino. En: Carton de Grammont, H. y Martínez Valle, L. (coordinadores). *La pluriactividad en el campo latinoamericano*. Quito: FLACSO.
- Carneiro, M. (2006). Pluriatividade da agricultura no Brasil: uma reflexao crítica. En: Schneider, S. (compilador). *A diversidade da agricultura familiar*. Porto Alegre: UFRGS.
- Carton de Grammont, H. (2006). *La nueva estructura ocupacional en los hogares rurales mexicanos: de la Unidad Económica Campesina a la Unidad Familiar Pluriactiva*. Ponencia presentada en el VII Congreso de ALASRU. Quito.
- Carton de Grammont, H. y Martínez Valle, L. (2009). *La pluriactividad en el campo latinoamericano*. Quito: FLACSO.
- Craviotti, C. (2000). *Pluriactividad y diferenciación de los productores familiares pampeanos*. Ponencia presentada en el III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo. Buenos Aires.

- Cucullu, G. y Murmis, M. (2003). Pluriactividad y pluriinserción: un estudio exploratorio en el partido de Lobos, Provincia de Buenos Aires. En: Bendini, M.; Cavalcanti, J.; Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. (compiladores). *El campo de la sociología actual: una perspectiva latinoamericana*. Argentina.
- da Silva, J. G. (1999). *O novo rural brasileiro*. Campinas. Coleção Pesquisas, 1. Unicamp, Instituto de Economía. Brasil.
- da Silva, J. Graziano y del Grossi, M. (1999). Evolução da renda nas famílias agrícolas e rurais: Brasil, 1992 - 97 En: *Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia 1999*. Belém, Pará; Niterói, Rio de Janeiro. Associação Nacional de Centros de Pós-Graduação em Economia (ANPEC). Volumen I: 207 - 227.
- da Silva, J. G. y del Grossi, M. (1998). Ocupação nas Famílias Agrícolas e Rurais no Brasil, 1992 - 1997. En: *Revista Estudos Sociedade e Agricultura*. Brasil: UFRGS/CPDA.
- Fuller, A. (1990). From part time farming to pluriactivity: A decade of change in rural Europe. En: *Journal of Rural Studies* 6 (4). London.
- Kageyama, A. (1998). Pluriatividade e ruralidade: aspectos metodológicos. En: *Economía Aplicada*. Vol 2 (3). jul/set. Sao Paulo.
- Kageyama, A. (2000). Determinantes da renda e condições de vida das famílias agrícolas no Brasil. En: *Journal Economía*, 1. Brasil.
- Klein, E. (2010). Condicionantes laborales de la pobreza rural en América Latina. En: Klein, E. *Políticas de Mercado de Trabajo y Empleo en América Latina*. Roma: OIT. FAO.
- MGAP (2000). *Estudio sobre el empleo, los ingresos y las condiciones de vida de los hogares rurales*. Montevideo: OPYPA-MGAP.
- Murmis, M. y Feldman, S. (2006). Pluriactividad y pueblos rurales: examen de un pueblo pampeano. En: Neiman, G. y Craviotti, C. (compiladores). *Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.
- Neiman, G.; Bardomás, S. y Jiménez, D. (2001). Estrategias productivas y laborales en explotaciones familiares y pluriactivas de la Provincia de Buenos Aires. En: Neiman, G. (compilador). *Trabajo de campo: producción, tecnología y empleo en el medio rural*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.
- Piñeiro, D. y Cardeillac, J. (2010). Influencia de la composición del grupo familiar en la pluriactividad. En: Pucci, F. (coordinador). *El Uruguay desde la Sociología VIII*. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.
- Riella, A. (2005). Trabajo no agrícola y pluriactividad en el Uruguay rural. En: Mazzei, E. (compilador). *El Uruguay desde la Sociología III*. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.
- Riella, A. y Mascheroni, P. (2006). La pluriactividad en el medio rural uruguayo. En: Riella, A. (compilador). *Globalización, Desarrollo y Territorios Menos Favorecidos*. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.
- Riella, A. y Mascheroni, P. (2007). Una mirada sobre los territorios rurales: trabajo no agrícola y pluriactividad en el Uruguay rural. En: Chiappe, M.; Carámbula, M. y Fernández, E. (compiladores). *El sector agropecuario en el Uruguay. Una mirada desde la Sociología Rural*. Montevideo: Facultad de Agronomía, UdelaR.

- Riella, A. y Mascheroni, P. (2008). Evidencias empíricas sobre la pertinencia de la nueva ruralidad en Uruguay. En: Pérez, E.; Farah, A. y Grammont, H. (compiladores). *La nueva ruralidad en América Latina. Avances teóricos y evidencias empíricas*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Riella, A. y Romero, J. (2002). Nueva ruralidad y trabajo no- agrícola en Uruguay. En: Bendini, M. y Steimbregger, N. (coordinadores). *Cuadernos de GESA*. N° 4. *Territorios y organización social de la agricultura*. Argentina: Universidad Nacional del Comahue.
- Sacco dos Anjos, F. (2001). Pluriatividade e ruralidade: enigmas e falsos dilemas. En: *Estudos Sociedade e Agricultura*, 17. Outubro: 54-80. Brasil.
- Schneider, S. (2008). La contribución de la pluriactividad para las políticas públicas de desarrollo rural: una mirada desde Brasil. En: Arce, A.; Blanco, G. y Hurtado, M. (editores). *Políticas públicas como objeto social: imaginando el bien público en el desarrollo rural latinoamericano*. Guatemala: FLACSO.
- Schneider, S. (2009). La pluriactividad en el medio rural brasileño: características y perspectivas para la integración. En: Carton de Grammont, H. y Martínez Valle, L. (coordinadores). *La pluriactividad en el campo latinoamericano*. Quito: FLACSO.
- Steimbregger, N. y Bendini, N. (2010). *Ocupaciones y desplazamientos en pueblos rurales de la Patagonia. Una mirada desde lo agrario*. Ponencia presentada en el VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Porto Galinhas, Recife.

5

Sociología y salud

Conductas suicidas y salud mental en adolescentes y jóvenes del Uruguay

Verónica Filardo¹ - Víctor Borrás²

La salud mental ha sido definida desde la Organización Mundial de la Salud (OMS) como un estado de bienestar en el cual el individuo se da cuenta de sus propias aptitudes, puede afrontar las presiones normales de la vida, puede trabajar productiva y fructíferamente y es capaz de hacer una contribución a su comunidad. El concepto abarca, entre otros aspectos, el bienestar subjetivo, la percepción de la propia eficacia, la autonomía, la competencia, la dependencia intergeneracional, la autorrealización de las capacidades intelectuales y emocionales. De esta forma, si bien debe reconocerse que en las distintas culturas se ha definido de diversas formas la salud mental y, desde una perspectiva transcultural, es imposible llegar a una definición exhaustiva, existe un consenso respecto a que el concepto es más amplio que la ausencia de trastornos mentales (OMS, 2001a).

La sociología ha aportado desde sus orígenes al estudio de la salud mental desde diversos vectores analíticos, contribuyendo así a lograr un abordaje más integral de los conceptos de salud y de enfermedad mental. El vínculo entre salud y ciencias sociales se funda en el reconocimiento de que los estilos y condiciones de vida influyen fuertemente en la salud (Wilkinson y Marmot, 2003). En los últimos años se ha comenzado a aceptar la multicausalidad de los trastornos psiquiátricos, que conlleva necesariamente a asumir la pertinencia del tratamiento interdisciplinario de la temática. Esto, ha impulsando un pasaje de modelos de atención psicofarmacológicos, centrados en la medicalización y la institucionalización del paciente, a otros que desde un enfoque biopsico-social, hacen énfasis en los vínculos con la comunidad y focalizan en los derechos de las personas (Mendoza, 2009; OMS, 2001a). Por otra parte, profusos antecedentes documentan la asociación entre enfermedad mental y condiciones sociales vulnerables –entre otros pobreza, bajo nivel educativo, desempleo, carencia o malas condiciones

1 Doctora en Sociología. Profesora Titular del Departamento de Sociología, FCS, Udelar. Coordina el Grupo de Estudios Urbano Generacionales (GEUG). Departamento de Sociología. filardo.veronica@gmail.com

2 Magíster en Sociología. Profesor Asistente del Departamento de Sociología, FCS, Udelar. Integra el Grupo de Estudios Urbano Generacionales (GEUG). Departamento de Sociología. victorborrasramos@gmail.com

de vivienda (Rego y González, 2006). A su vez, posiciones desaventajadas en la estructura social no sólo tienen asociación con algunos trastornos mentales o conductuales sino que manifiestan desigualdades en los niveles y en el tipo de atención recibida.

En la actualidad se produce un énfasis en el análisis específico de la situación de los jóvenes dentro de los estudios de salud mental. La evidencia de que el tramo de edad de 15 a 24 años es el que presenta el crecimiento mayor en las tasas de suicidio consumado entre 1984 y 2007 en Uruguay (González, 2011), ha alertado sobre los riesgos y la relevancia de contar con información adecuada, recursos humanos especializados y dispositivos de registro y seguimiento de los casos, por parte de los servicios de atención de salud. Se impone además la necesidad de acciones pertinentes para la prevención de estas conductas por parte de la población en general, y en particular de los jóvenes.

Este documento busca contribuir en este sentido, analizando con datos provenientes de la Encuesta Mundial de Salud Escolar (GSHS, 2012), la determinación de la probabilidad de la ideación del suicidio a partir de algunas variables (sexo, edad y presencia de algunos síntomas) en jóvenes que asisten a centros educativos del nivel medio en Uruguay. El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la primera sección se aborda, de modo general, la problemática de la salud mental en la juventud y, en particular, el fenómeno del suicidio en jóvenes uruguayos. En la segunda parte se presentan cuatro factores que, según la bibliografía especializada, se consideran de riesgo o protectores del suicidio juvenil. A continuación se identifican indicadores (disponibles en la GSHS) para cada uno de esos factores. En tercer lugar se ajusta un modelo de regresión logística, para estudiar el peso de algunos de los factores en la determinación de la probabilidad de ideación de suicidio en adolescentes y jóvenes del Uruguay.

Salud mental en adolescentes y jóvenes

La problemática de la salud mental, en particular de los jóvenes, permaneció hasta hace algunos años invisibilizada. Ha contribuido a esta situación la estigmatización de los problemas de salud mental, la discriminación a quienes los padecen y la imagen social que se tiene sobre la salud de los jóvenes. Ésta, está caracterizada por la creencia de que los jóvenes gozan de buena salud y que los problemas asociados a esta etapa de la vida, se reducen a los vinculados a consumo de alcohol, drogas y accidentes de tráfico. Indicador de esta invisibilización, es el hecho de que los problemas de salud mental no han constituido, hasta ahora, un capítulo relevante en los estudios sobre jóvenes, representando en el mejor de los casos un epígrafe dentro de los análisis de salud (OMS, 2001a; Rego y González, 2006).

Sin embargo, contrariamente a la creencia popular, los trastornos mentales y de comportamiento son frecuentes durante la infancia, la adolescencia y la juventud. Éstas son etapas críticas del desarrollo humano, en las cuales se sientan las bases de la salud mental y el bienestar del futuro. En este sentido, los especialistas advierten que, los trastornos mentales que se inician en la infancia o la adolescencia, además del su-

frimiento que presentan para el menor y su familia, conllevan consecuencias personales que pueden extenderse hasta la vida adulta (Benjet, 2009).

La difusión en la última década de informes elaborados por organismos internacionales, ha llamado la atención sobre la problemática de la salud mental en jóvenes y adolescentes (UNICEF, 2011; European Commission, 2004). Según UNICEF, más del 20% de los adolescentes en el mundo presentan problemas de salud mental, siendo la depresión, entre los 15 y 19 años, uno de los trastornos que más favorece la morbi-mortalidad. Al respecto se señala que, si bien la depresión puede aparecer en cualquier momento de la vida, cada vez se identifican más casos en adolescentes y jóvenes (UNICEF, 2011; OMS, 2001a). Asimismo, se llama la atención sobre el aumento en la incidencia del suicidio, llegando a 71.000 jóvenes entre 15 y 19 años en 2001 que lo cometieron y una cifra 40 veces superior lo intentó (UNICEF, 2011). Entre los 15 y los 29 años, el suicidio representa la segunda causa de muerte a nivel mundial (OMS, 2014).

Rego y González (2006) señalan el aumento de los trastornos de salud mental en los jóvenes y la emergencia de nuevos problemas en los últimos años, como factores que han contribuido a poner en la agenda académica y política la temática. Sobre lo primero, subrayan, en base al relevamiento de investigaciones antecedentes (Collishaw, Maughan, Goodman y Pickles, 2004, citado en Rego y González, 2006), el aumento de los problemas de conducta y de los trastornos emocionales. A propósito de la emergencia de nuevas problemáticas, destacan los trastornos alimentarios, la violencia escolar, el aislamiento social, la depresión, las conductas delictivas y el suicidio juvenil. Dentro de los eventos que se asocian al aumento de la problemática de la salud mental en jóvenes se destacan: el incremento en las conductas de riesgo vinculadas, entre otras, al consumo problemático de drogas legales e ilegales, la ansiedad creciente, futuro impredecible e inseguro, deterioro de las instituciones y complejización en la transición a la vida adulta, entre otros (Rego y González, 2006).

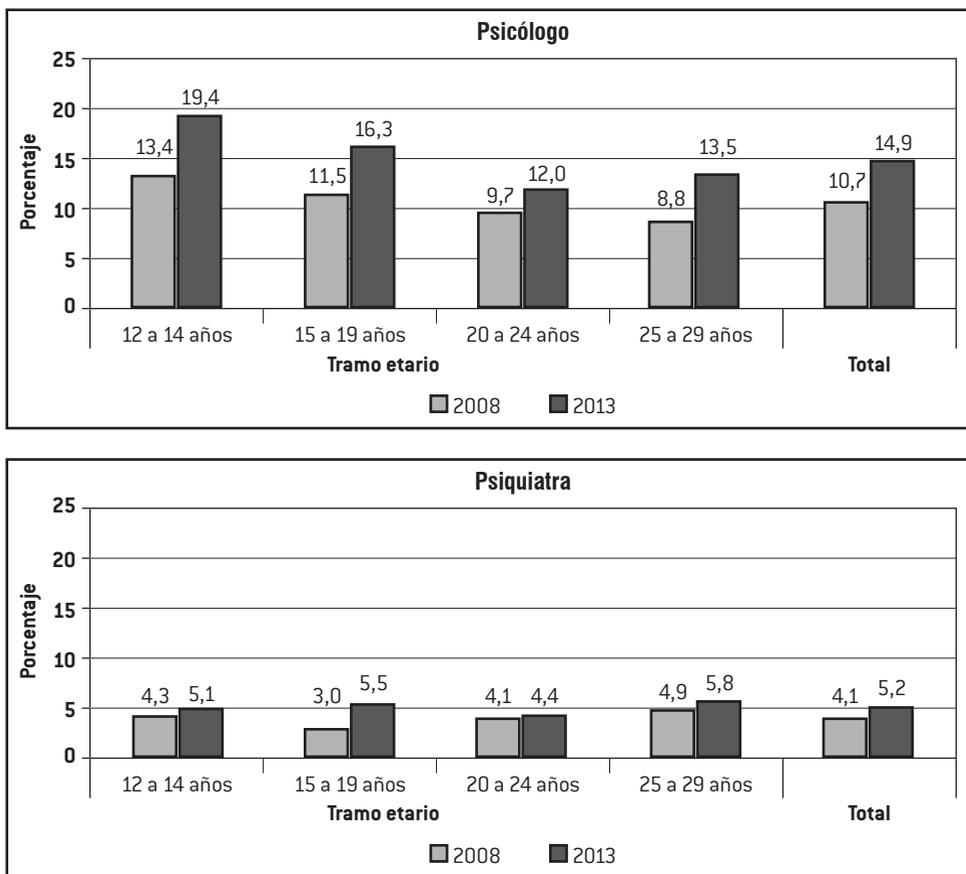
Según Benjet (2009), América Latina presenta un rezago importante de datos epidemiológicos que permitan conocer la necesidad de atención, la disponibilidad de servicios, los recursos especializados y las políticas de salud mental para la población joven. Los estudios de epidemiología psiquiátrica en población infantil y adolescente en Latinoamérica y el Caribe han sido escasos y poco comparables en cuanto a instrumentos de medición, rango de edades utilizados y períodos de referencia. Según la autora, de la revisión de diez investigaciones antecedentes surge que, la magnitud de los trastornos mentales en niños, jóvenes y adolescentes en la región se ubicaba entre el 15 y el 20%, lo que representa aproximadamente 53 millones de personas. Dos aspectos deben señalarse sobre las estimaciones: en primer lugar, fueron realizadas en base a población escolarizada, por lo que los estudios podrían estar subestimando el fenómeno. En segundo lugar, de las diez investigaciones relevadas, tan solo una había utilizado un instrumento estructurado para obtener diagnósticos según criterios del Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos Mentales (DSM IV, por sus siglas en inglés).

Los grupos de trastornos más frecuentes en Latinoamérica para la infancia, adolescencia y juventud son los de ansiedad y trastornos de conducta. La distribución de trastornos según sexo muestra una mayor prevalencia de depresión y ansiedad en mujeres, mientras los varones tienden a mostrar tasas más altas déficit de atención y trastorno disocial (Benjet, 2009).

Uruguay no es ajeno a la problemática de la salud mental en general y en la juventud en particular. De hecho, los tres problemas prioritarios de salud identificados por el Programa Nacional de Salud de la Adolescencia y la Juventud del Ministerio de Salud Pública (MSP), se asocian de forma más o menos directa a la salud mental: problemas nutricionales, salud mental en general e intentos de autoeliminación (IAE) en particular y alcoholismo (MSP, 2014). El interés en la atención a la salud mental de los jóvenes uruguayos se vio reflejado en las líneas estratégicas para garantizar los derechos de los y las jóvenes, presentadas en el Plan Nacional de Juventudes 2011 – 2015, del Instituto Nacional de la Juventud. Dentro del apartado “Promoción y atención de salud” la temática es abordada dentro del objetivo específico “Facilitar el acceso a atención en salud mental y atención de uso problemático de sustancias psicoactivas”. Las acciones en esta línea se orientan en tres ejes, la generación de servicios de atención de salud mental para jóvenes en los servicios de salud del Sistema Nacional Integrado de Salud (SNIS), impulsar espacios de promoción y prevención en los centros educativos y promover la generación de conocimiento sobre la temática (Consejo Nacional de Políticas Sociales, 2010). Entre las acciones específicas propuestas figura a) el Proyecto de Espacio de Escucha y Orientación, abocado al tratamiento de la salud mental, salud sexual y reproductiva, uso de sustancias psicoactivas y violencia; b) la integración de prestaciones psicoterapéuticas al SNIS con carácter obligatorio para todos los prestadores, comenzando con adolescentes y jóvenes hasta 25 años; c) la obligatoriedad de registro en historias clínicas de los intentos de autoeliminación y seguimiento de los casos, orientado a la prevención del suicidio (Consejo Nacional de Políticas Sociales, 2010).

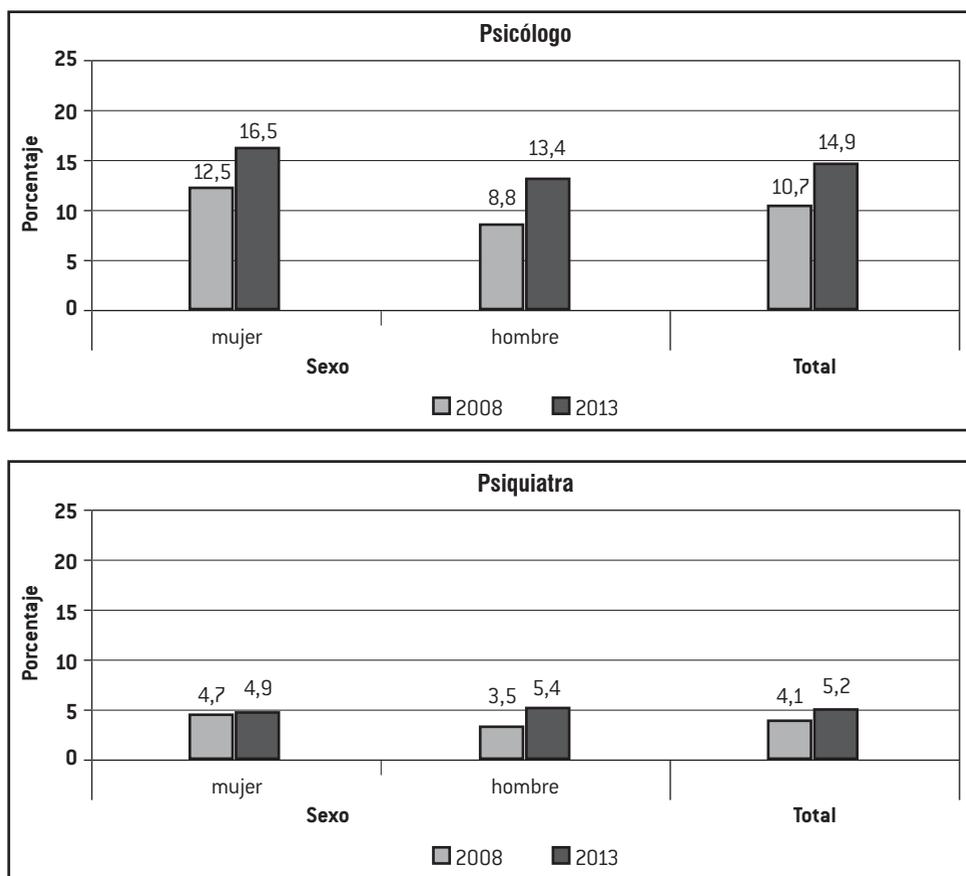
La Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud (ENAJ) de 2008 y 2013, releva información sobre algunos aspectos de atención de la salud mental y presencia de síntomas de trastornos, si bien no incluye preguntas referidas a consideraciones, planificaciones y/o intentos de autoeliminación. El porcentaje de los adolescentes y jóvenes urbanos del Uruguay que consultaron al psicólogo en los últimos 12 meses, crece del 11 al 15% entre el 2008 y 2013. Como se observa en la gráfica 1, la edad incide: entre los 12 y los 14 años se da el porcentaje mayor de quienes consultan, llegando a ser uno de cada cinco entre esas edades. El porcentaje que consulta al psiquiatra también sube entre 2008 y 2013, llegando al 5% del total. Es posible que el incremento de quienes consultan se deba a un mayor acceso a servicios de atención en el periodo. Por otra parte, las mujeres consultan más que los varones en ambas mediciones.

Gráfica 1. Porcentaje de adolescentes y jóvenes que consultaron al psicólogo o psiquiatra en el último año, por tramos de edad (2008 y 2013)



Fuente: ENAJ, 2008 y ENAJ, 2013.

Gráfica 2. Porcentaje de adolescentes y jóvenes que consultaron al psicólogo y psiquiatra en el último año, por sexo (2008 y 2013)



Fuente: ENAJ, 2008 y ENAJ, 2013.

El 4% de los adolescentes y jóvenes urbanos del Uruguay declara estar tomando al momento de la encuesta medicación psiquiátrica (antidepresivos o tranquilizantes) en el 2013, frente a un 3% en el 2008. El porcentaje crece a medida que se incrementa la edad, es mayor entre los de menores niveles educativos, en mujeres que en varones y en Montevideo es más frecuente relativamente que en el interior.

En relación a los síntomas de trastornos, en ambos años se incluyen cinco³. Se aprecia una disminución en el porcentaje de adolescentes y jóvenes que declaran presentar alguno de ellos entre el 2008 y el 2013, no obstante el incremento en las consultas con especialistas.

Tabla 1. Porcentaje de adolescentes y jóvenes que declaran haber tenido alguno de los síntomas (2008-2013)

	2008	2013
Se ha sentido solo	7,8	5,4
Ha tenido insomnio	5,4	4,5
Ha sentido miedo	7,1	4,4
Se ha sentido triste o desesperado	11,3	9,7
Está inconforme con su manera de ser	9,9	7,3

Fuente: ENAJ, 2008 y 2013.

Las conductas suicidas en adolescentes y jóvenes

El suicidio es definido como “el resultado de un acto deliberadamente emprendido y ejecutado por una persona con pleno conocimiento o previsión de su desenlace fatal” (OMS, 2001a: 37). Ahora bien, el suicidio consumado es uno de los cinco componentes del espectro de la conducta suicida, siendo los otros cuatro: la ideación (pensamientos sobre la idea de lesionarse o matarse), planeación (realización de un plan de cómo quitarse la vida), los gestos (lesionarse sin el deseo de morir) y los intentos (lesionarse con la intención de morir) (Benjet, 2009). Los expertos señalan que si bien la conducta suicida es concebida como un *continuum* donde en un polo se ubicarían las ideas y en el opuesto estaría el acto en sí (Larroba, Canetti, Hein, Novoa, Durán, 2014), en ocasiones la secuencia puede alterarse (González Forteza, et al, 2003).

Por otra parte, el suicidio es un fenómeno multicausal. En él intervienen diversos factores que van desde lo político, económico y ambiental, hasta lo biológico, psicológico y sociocultural, impactando tanto en el plano individual y familiar, como en el social. Esto exige un abordaje multidisciplinario de la temática, para el desarrollo de acciones

3 Las preguntas procesadas son: 1. Durante los últimos meses, ¿con qué frecuencia te has sentido solo o sola?; 2. Durante los últimos meses, ¿con qué frecuencia has estado tan preocupado que no puedes dormir por las noches?; 3. Durante los últimos meses, ¿con qué frecuencia has sentido miedo (en el liceo, en tu casa, en el barrio, etcétera)? En estas tres primeras preguntas se presenta el porcentaje de quienes contestan “siempre” o “casi siempre”. 4. Durante los últimos 12 meses, ¿alguna vez te sentiste tan triste o desesperado dos semanas seguidas o más tiempo, que dejaste de hacer tus actividades habituales? (se presenta el porcentaje de la respuesta “sí”); 5. ¿Qué tan conforme estás con tu manera de ser?; los porcentajes corresponden a las respuestas “nada conforme” o “poco conforme”.

preventivas, que requieren para su planificación e implementación la participación de toda la comunidad (MSP, 2010).

Uruguay presenta cifras preocupantes de suicidio. Mientras la tasa de suicidio a nivel mundial para el año 2013 se ubicó en 11,4 cada 100.000 habitantes (OMS, 2014), en el Uruguay fue de 16 cada 100.000 habitantes (MSP, 2014). Asimismo, el país lidera las cifras de suicidio a nivel de América del Sur y presenta las cifras de suicidio juvenil más altas de la región⁴. Se llama la atención sobre el hecho de que Uruguay ha experimentado un aumento considerable de las tasas de suicidio durante el período 1990 - 2004 (Kohn y Friedmann, 2009). De acuerdo a los datos disponibles, el suicidio ocupa el primer lugar dentro de las muertes por causas externas, seguido por accidentes de tránsito y homicidios (Larroba, Canetti, Hein, Novoa, Durán, 2014).

Tabla 2. Tasas de suicidio en tramos de edad por períodos. Uruguay. Suicidios por 100.000 habitantes

	15 a 24	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 a 64	65 a 74	75 y más	Total
1983-87	5,5	8,9	10,7	13,3	20,2	22,9	29,3	9,7
1988-93	9,4	10,6	12,8	15,8	19,4	23,8	34,2	12,2
1999-01	12,5	13,7	16,8	23,4	24,0	30,7	38,6	20,1
2002-04	14,6	18,0	17,8	25,7	29,1	32,9	43,7	23,1
2005-07	14,3	17,3	16,7	21,8	26,3	31,2	37,1	21,2
Variación % 1983-87 y 2004-07	159,1	94,2	56,2	64,2	30,4	36,2	26,5	118,6

Fuente: González, 2011. En base a datos construidos por Robertt, P. y M.S.P.

La tabla 2 muestra la evolución por períodos de la tasa de suicidios consumados por tramos de edad entre 1983 y 2007. Si bien se observa un aumento en todos los tramos, la mayor variación se da entre los 15 y los 24 años (crece 159,1%) en el período 2004 - 07 respecto al 1983 - 87. Esto justifica que los adolescentes y jóvenes hayan sido uno de los dos grupos de riesgo priorizados por el MSP en su Plan Nacional de Prevención del Suicidio (2010). El 18% de las muertes de jóvenes uruguayos entre 15 y 18 años en el año 2007 fue por suicidio, alcanzando al 20% para la cohorte de 20 a 24 años (Consejo Nacional de Políticas Sociales, 2010). Según datos del Ministerio de Salud Pública, la tasa de suicidio entre los 10 y los 24 años en el año 2009 fue de 9,97 cada 100.000 habitantes, 8,3 en Montevideo y 10,9 en el Interior. La incidencia fue mayor en varones que en mujeres (el 83,5% del total corresponden

4 De todas formas, deben tomarse estas cifras con cautela, ya que está demostrada la tendencia al subregistro en la región (MSP, 2010).

al sexo masculino). El 57,6% había realizado al menos una consulta en el último año antes del suicidio, de éstos el 49% consultó por trastornos en la esfera psíquica (ansiedad, depresión, crisis de pánico, insomnio), un 16% por intento de autoeliminación, y un 35% por otros motivos, dentro de los que se destacan episodios agudos de consumo abusivo de sustancias psicoactivas y lesiones severas por accidentes de tránsito o agresiones en la vía pública (MSP, 2013). Dentro de las recomendaciones que señala el MSP respecto al suicidio en adolescentes y jóvenes debe mencionarse: la importancia de las consultas médicas como oportunidad de intervención para la prevención, teniendo en cuenta que más de la mitad de los jóvenes que se suicidaron en el 2009 habían realizado al menos una consulta y la relevancia de investigar síntomas de desesperanza, ideación y planeación suicida en todos los adolescentes, considerando muy especialmente a aquellos con enfermedades crónicas y a quienes sufren eventos adversos en la esfera personal y sociofamiliar. Por último se menciona que es indispensable el registro de los intentos de autoeliminación a fin de poder dar seguimiento a los casos (MSP, 2013).

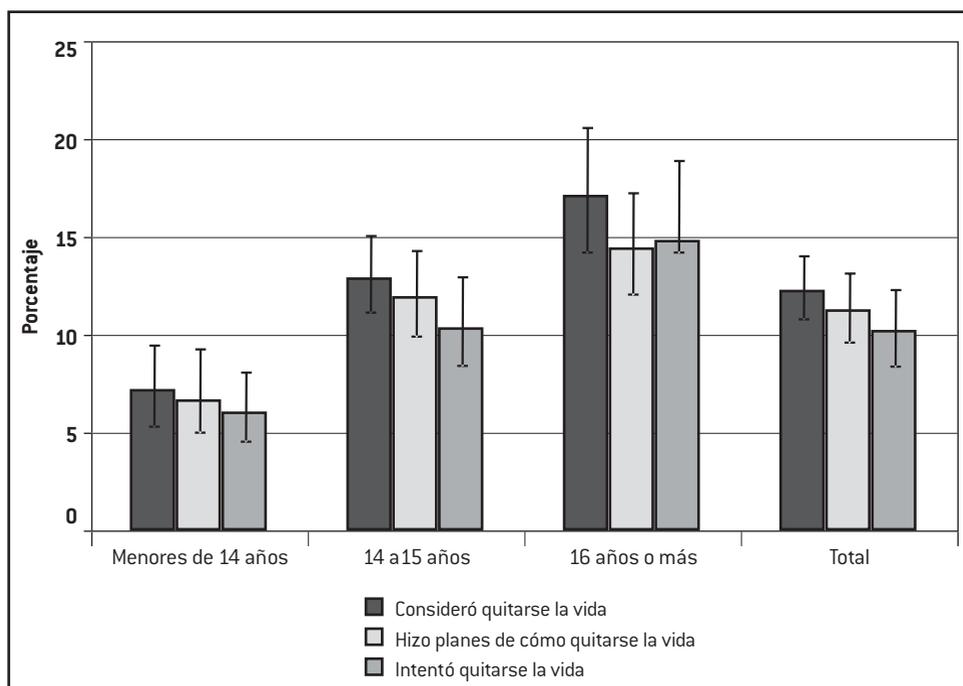
La disponibilidad de datos de mortalidad en América Latina ha sido descrita como “irregular”, especialmente si se los compara con los datos de países europeos (Kohn y Friedmann, 2009). Uruguay, en el concierto latinoamericano, cuenta con una amplia tradición en el registro de los suicidios y dispone de series de suicidios consumados desde 1990 y de tentativas desde 1950⁵. Sin embargo, no se cuenta aún con información que permita estimar la prevalencia de los distintos componentes de la conducta suicida. Para la población adolescente escolarizada (entre 11 y 16 años), la Encuesta Mundial de Salud Escolar Uruguay 2012 (GSHS Uruguay 2012⁶), incluyó un grupo de preguntas sobre salud mental, dentro de las que figuran la consideración de suicidio, la elaboración de planes y los intentos⁷.

5 Ver: González, 2010.

6 Desde el 2001 la Organización Mundial de la Salud, en colaboración con UNICEF, UNESCO y ONUSIDA, desarrolla la Encuesta Mundial de Salud Escolar (GSHS), con el objetivo de obtener evidencia empírica sistemática sobre aspectos relacionados a la salud y factores protectores de estudiantes de Secundaria y apoyar con información a los programas y políticas de salud de adolescentes y jóvenes (MSP, 2014). En Uruguay se aplica por primera vez en el 2006 y luego en el 2012. En esta segunda oportunidad, contó con una muestra de 3.526 casos de entre 11 y 16 años. El marco muestral fue elaborado a partir de los datos proporcionados por la Administración Nacional de Educación Pública, estuvo conformado por todos los alumnos de Segundo y Tercero de Ciclo Básico (2CB y 3CB) y Primer año de Bachillerato Diversificado (1 BD) de los centros de enseñanza públicos y privados de las ciudades mayores a 5.000 habitantes del país.

7 Las preguntas del formulario son: “Durante los últimos 12 meses, ¿alguna vez consideraste seriamente la posibilidad de quitarte la vida?”; “Durante los últimos 12 meses, ¿has hecho algún plan de cómo intentarías quitarte la vida?” y “Durante los últimos 12 meses, ¿cuántas veces intentaste realmente quitarte la vida?”.

Gráfica 3. Distribución porcentual de adolescentes que presentan conductas suicidas, según tramos de edad

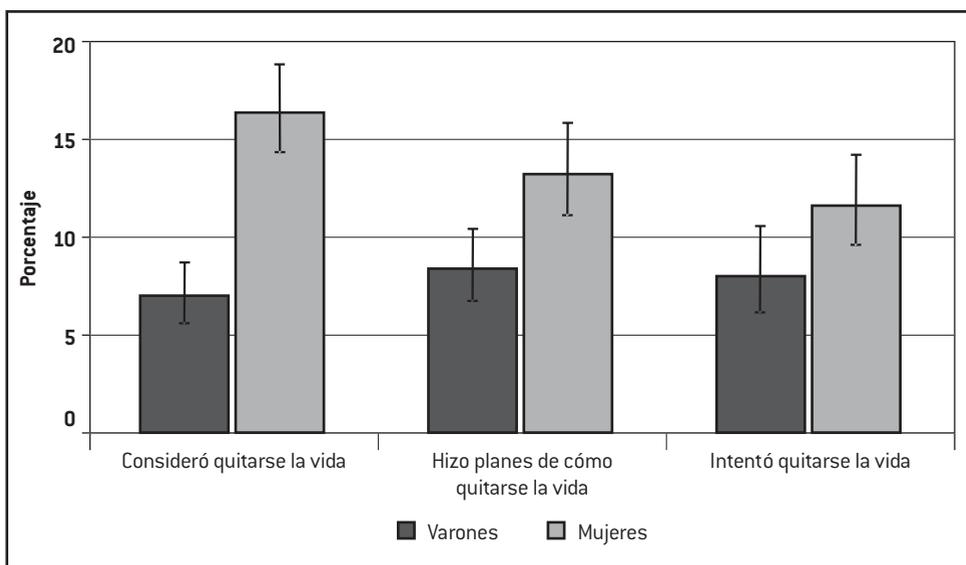


Fuente: elaboración propia en base a GSHS, Uruguay 2012.

El 12,3% de la población de la GSHS en el 2012 había considerado quitarse la vida en los últimos 12 meses. Un 11,2% había realizado planes de cómo hacerlo y un 10,2% lo intentó al menos una vez en los últimos 12 meses. No se aprecian diferencias estadísticamente significativas en el peso porcentual de los tres eventos.

Si se analiza la incidencia de cada una de las tres conductas suicidas, se advierte que la prevalencia de la consideración de quitarse la vida, aumenta a medida que crece la edad: 7,1% entre los 11 y 13 años, 13% entre los 14 y 15 años, y 17,1% en los de 16 años y más. Las diferencias son estadísticamente significativas entre el grupo de menores de 14 y el resto, no así entre los grupos de 14 y 15 años y los de 16 años y más, donde los intervalos se solapan.

Se observa mayor prevalencia en hacer planes de cómo quitarse la vida e intentos de autoeliminación entre los mayores de 13 años, que entre el grupo de menores de 14 años. El 12% de los que tienen entre 14 y 15 años y el 14,4% de los que tienen 16 años y más, hizo planes de cómo quitarse la vida, mientras un 10,4% y un 14,9% respectivamente lo intentaron.

Gráfica 4. Distribución porcentual de adolescentes que presentan conductas suicidas, según sexo

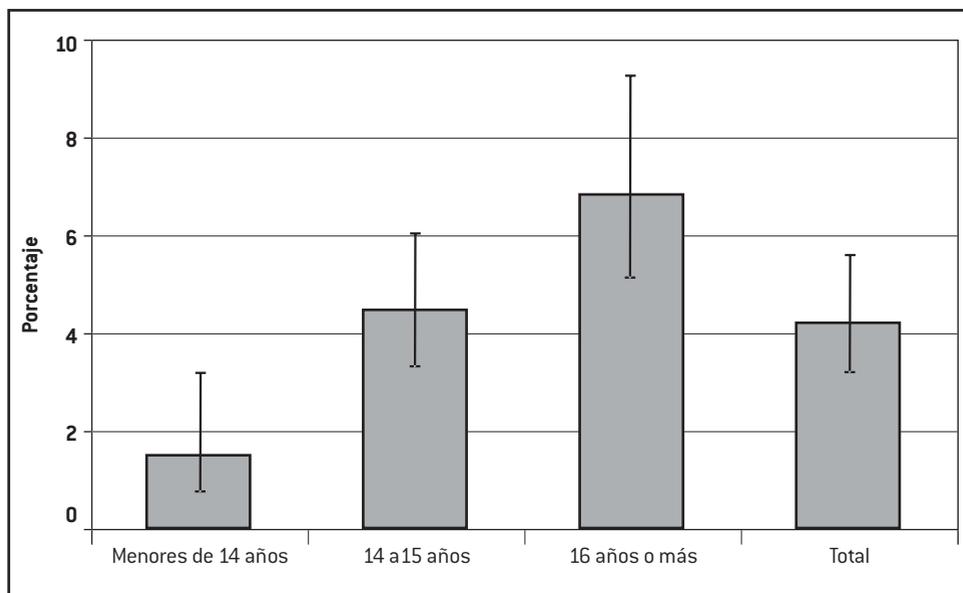
Fuente: elaboración propia en base a GSHS, Uruguay 2012.

Las diferencias entre varones y mujeres en la consideración y planes de quitarse la vida son estadísticamente significativas. El 16,6% de las mujeres y el 7,2% de los varones consideró quitarse la vida en los últimos 12 meses. Declaran haber hecho planes de cómo quitarse la vida el 13,4% de las mujeres y el 8,6% de los varones. Respecto a los intentos de autoeliminación (IAE) en los últimos 12 meses, responden positivamente el 12% de las mujeres y el 8,2% de los varones. Las diferencias por sexo en los IAE no son estadísticamente significativas, sin embargo, la estimación porcentual coincide con lo señalado desde la bibliografía especializada:

Los varones adolescentes cometen suicidio más a menudo de lo que lo hacen las mujeres, sin embargo la tasa de intentos de suicidio es dos o tres veces mayor entre las mujeres. Las jóvenes sufren de depresión más a menudo que los varones, pero también es más fácil para ellas hablar de sus problemas y solicitar ayuda. (OMS, 2001b: 2).

El 4,2% de la población estudiada en la GSHS responde afirmativamente a las tres conductas suicidas (ideación, planificación e intento) en los últimos 12 meses. Las diferencias por edad no son significativas.

Gráfica 5. Distribución porcentual de adolescentes que consideraron quitarse la vida, planearon cómo hacerlo y lo intentaron al menos una vez en los últimos 12 meses



Fuente: elaboración propia en base a GSHS, Uruguay 2012.

Medir factores de riesgo y protectores

En esta sección se presenta una operacionalización de los determinantes de las conductas suicidas a partir de las preguntas disponibles en la GSHS 2012. Aunque el formulario de dicha encuesta dispone de un abanico amplio de preguntas asociadas a los factores de “riesgo” y “protectores” identificados en la bibliografía especializada (OMS, 2001b; Pérez Barrero, 2006; MSP, 2007), no releva información sobre el nivel socioeconómico de los hogares, que es una dimensión central para explicar aspectos asociados a la salud mental (Rego y González, 2006; Benjet, 2009).

Se consideran cuatro dimensiones de riesgo⁸: a) patrones y vínculos familiares, b) estilo cognitivo, personalidad y trastornos, c) eventos negativos en la niñez, adolescencia y/o juventud, d) conductas de riesgo. Para cada una de las cuatro dimensiones se define un grupo de indicadores disponibles en el formulario de encuesta de la GSHS 2012 Uruguay. La siguiente tabla muestra la operacionalización propuesta.

8 A partir de la revisión de antecedentes entre los que se destacan (OMS, 2001b; Pérez Barrero, 2006 y MSP, 2007).

Tabla 3. Propuesta de operacionalización de los determinantes de las conductas suicidas a partir de las preguntas disponibles en la GSHS 2012

Dimensión	Indicador	Pregunta GSHS
Patrones y vínculos familiares	En los últimos 30 días sus padres nunca entienden sus problemas o preocupaciones	P. 79 Durante los últimos 30 días, ¿con qué frecuencia comprendieron tus padres o cuidadores tus problemas y preocupaciones?
	Durante los últimos 30 días sus padres nunca supieron qué hacía en su tiempo libre	P. 80 Durante los últimos 30 días, ¿con qué frecuencia tus padres o cuidadores realmente sabían lo que estabas haciendo en tu tiempo libre?
	En los últimos 30 días los padres nunca controlaron que haga sus tareas	P. 78 Durante los últimos 30 días, ¿con qué frecuencia verificaron tus padres o cuidadores que hacías tus tareas del liceo?
	Faltó a clases tres veces o más sin permiso	P. 76 Durante los últimos 30 días, ¿cuántos días faltaste a clases o al liceo sin permiso?
Estilo cognitivo, personalidad, presencia de síntomas de trastornos psicológicos y/o psiquiátricos	Sentimientos de soledad en los últimos 12 meses casi siempre o siempre	P. 34 Durante los últimos 12 meses, ¿con qué frecuencia te has sentido solo o sola?
	Insomnio casi siempre o siempre durante los últimos 12 meses	P. 35 Durante los últimos 12 meses, ¿con qué frecuencia has estado tan preocupado por algo que no podías dormir por la noche?
	Poco o nada satisfecho con su forma de ser	P. 43 ¿Qué tan conforme estás con tu manera de ser?
	No cree que vaya a terminar la secundaria	P. 44 ¿Cuán probable crees que termines secundaria?
	Sentimientos de miedo en los últimos 12 meses casi siempre o siempre	P. 40 Durante los últimos 12 meses, ¿con qué frecuencia has sentido miedo [por ejemplo en el liceo, en tu casa, en el barrio, etcétera]?
	Sentimientos de tristeza o desesperanza en los últimos 12 meses que lo llevaron a dejar de hacer sus actividades normales por dos semanas	P. 38 Durante los últimos 12 meses, ¿alguna vez te sentiste tan triste o desesperado, casi a diario durante dos semanas seguidas o más tiempo, que dejaste de hacer tus actividades habituales?
Eventos negativos en la niñez, adolescencia y/o juventud	Intimidado/a al menos una vez en los últimos 30 días	P. 28 Durante los últimos 30 días, ¿cuántos días o en cuántos días fuiste intimidado?
	Abusado sexualmente alguna vez en su vida	P. 22 ¿Alguna vez en tu vida, alguien te ha forzado a tener relaciones sexuales cuando tú no querías?
		P. 23 ¿Alguna vez en tu vida alguien te ha besado o tocado alguna parte de tu cuerpo forzándote a hacer cosas sexuales que tú no querías?
	No tiene amigos cercanos	P. 41 ¿Cuántos amigos o amigas muy cercanos tienes?

Dimensión	Indicador	Pregunta GSHS	
Conductas de riesgo	Tomó alcohol 10 veces o más en los últimos 30 días	P. 53 Durante los últimos 30 días, ¿cuántos días tomaste al menos una bebida que contenía alcohol?	
	Participó en cuatro peleas o más en los últimos 12 meses	P. 24 Durante los últimos 12 meses, ¿cuántas veces participaste en una pelea o riña?	
	Uso de drogas ilegales al menos una vez en su vida		P. 60 Durante tu vida, ¿cuántas veces has consumido marihuana?
			P. 61 Durante tu vida, ¿cuántas veces has consumido pasta base?
			P. 62 Durante tu vida, ¿cuántas veces has consumido cocaína?
		P. 63 Durante tu vida, ¿cuántas veces has consumido éxtasis?	

Fuente: elaboración propia.

Los 16 indicadores definidos, asumen los valores 1 ante la presencia y 0 ante la ausencia del atributo. El análisis de la tabla de correlaciones simples entre las tres conductas suicidas relevadas y los 16 indicadores clasificados, muestra que las más altas se dan con los que integran la dimensión “Estilo cognitivo, personalidad y trastornos” (ver tabla en el anexo). Vale aclarar que además se presentan correlaciones altas entre IAE y uso de drogas ilegales, y entre IAE y haber sido abusado sexualmente.

Estimación de la probabilidad de ideación de suicidio a partir de presencia de algunos síntomas, edad y sexo

A continuación se plantea como ejercicio exploratorio, el ajuste de un modelo de regresión logística para estimar la probabilidad de “considerar quitarse la vida” a partir de los indicadores ordenados antes en las cuatro dimensiones. La variable dependiente del ejercicio se vincula en la literatura con el primero de los cinco componentes de la conducta suicida, la “ideación” (Benjet, 2009; Muula et al, 2007)⁹. El modelo queda especificado con las variables independientes que presentaron las correlaciones más altas con la variable dependiente en la tabla presentada en el anexo. Asimismo se incluyen las variables sexo y edad mayor igual de 14 años, las cuales en la sección anterior mostraron diferencias significativas con respecto a la variable dependiente.

9 Ejercicios similares pueden encontrarse en Sook Park et al (2005) para el caso de Corea del Sur, Muula et al (2007) para Zambia, González Forteza et al (2003) para México y Weissman et al (1999) para Estados Unidos, Canadá, Puerto Rico, Francia, Alemania, Líbano, Taiwan, Corea y Nueva Zelanda.

Tabla 4. Variables del modelo

Variable dependiente	Consideró quitarse la vida en los últimos 12 meses
Variables independientes	Sentimientos de soledad en los últimos 12 meses
	Insomnio en los últimos 12 meses
	No está satisfecho con su forma de ser
	Sentimientos de desesperanza en los últimos 12 meses
	Forzado sexualmente alguna vez en su vida
	Uso de drogas ilegales alguna vez en su vida
	Sexo (0 mujer, 1 varón)
	Mayor de 13 años (0 menor de 14 años, 1 14 años o más)

Fuente: GSHS, Uruguay 2012.

El modelo estimado arroja un $Pseudo R^2=0.223$, lo que implica un nivel de ajuste razonable. Por otra parte el modelo estimado clasifica correctamente el 89,4% de las observaciones, esto es, 3.026 de las 3.445 observaciones que presenta la GSHS 2012.

Tabla 5. Resultados del modelo

	Coefficiente	Z	P>z	dy/dx	z	P>z	Odds Ratio	Z	P>z
Sentimientos de soledad en los últimos 12 meses	1,225	6,35	0	0,144	4,51	0	3,405	6,35	0
Insomnio en los últimos 12 meses	0,546	2,38	0,018	0,051	1,96	0,05	1,726	2,38	0,018
No satisfecho con su forma de ser	0,837	5,08	0	0,084	4,04	0	2,309	5,08	0
Sentimientos de desesperanza en los últimos 12 meses	1,378	9,82	0	0,155	7,27	0	3,967	9,82	0
Forzado sexualmente alguna vez en su vida	0,748	4,02	0	0,074	3,21	0,001	2,112	4,02	0
Uso drogas ilegales alguna vez en su vida	0,873	5,94	0	0,087	4,78	0	2,394	5,94	0
Sexo	-0,648	-4,99	0	-0,049	-5	0	0,523	-4,99	0
Recodificación de edad	0,365	2,16	0,031	0,026	2,35	0,019	1,440	2,16	0,031
Constante	-3,004	-17,64	0				0,050	-17,64	0

Fuente: elaboración propia en base a GSHS, Uruguay 2012.

Todas las variables incluidas en el modelo son significativas en la estimación de la probabilidad de los adolescentes de considerarse a sí mismos como suicidas¹⁰. Ser mujer aumenta la probabilidad de ideación de suicidio respecto a ser varón. De los síntomas incluidos como variables independientes, la que tiene mayor peso en la determinación de la probabilidad de ideación de suicidio es la respuesta positiva a la pregunta: “¿alguna vez te sentiste tan triste o desesperado, casi a diario durante dos semanas seguidas o más tiempo que dejaste de hacer tus actividades habituales?” (incrementa el momio casi cuatro veces), seguida de “se ha sentido solo/a en los últimos 12 meses” (aumenta el momio 3,4 veces). Ambas variables integran la dimensión definida como “Estilo cognitivo, personalidad, trastornos”.

Siguen en orden de importancia el haber consumido drogas ilegales, el no estar satisfecho con cómo se es y el haber sido forzado sexualmente alguna vez en su vida, con incrementos del momio de considerarse a sí mismos como suicidas sobre no considerarlo 2,4, 2,3 y 2,1 respectivamente.

Notas finales

En los últimos años ha cobrado relevancia en la agenda social y política la salud mental en los adolescentes y jóvenes en el mundo, y en el Uruguay –entre otros factores– como consecuencia del incremento de las tasas de suicidio entre los 15 y los 24 años (UNICEF, 2011; European Commission, 2004; MSP, 2014), que lo colocan en los primeros lugares en la región. La salud mental y las conductas suicidas se han definido como prioridades en el Programa Nacional de Salud de la Adolescencia y la Juventud del Ministerio de Salud Pública, y se han diseñado un conjunto de medidas para su atención¹¹. Sin embargo se detectan déficits en torno a los registros de información relevante para el estudio de este tema y su tratamiento. El Plan Nacional de Prevención del Suicidio para Uruguay 2011 - 2015 estableció como uno de los aspectos centrales para diseñar estrategias y elaborar políticas públicas la generación de insumos a partir de investigaciones científicas sobre la temática. Buscando aportar a este fin, el presente artículo indagó en la ideación de suicidio en estudiantes adolescentes, utilizando para ello las fuentes de información provistas por la Encuesta Mundial de Salud Escolar Uruguay 2012. Como resultados, se destaca que el 12,3% de la población adolescente (asistente a centros educativos de educación media) habían considerado quitarse la vida en los últimos 12 meses, el 11,2% había planificado cómo hacerlo y el 10% lo intentó al menos una vez en los últimos 12 meses. Las mujeres presentan porcentajes más altos que los varones en las tres conductas suicidas indagadas.

Con un objetivo exploratorio, se ajusta un modelo de regresión logística para determinar la probabilidad de ocurrencia de la ideación suicida a partir de algunos síntomas de trastornos psicológicos o conductuales, la edad y el sexo, utilizando los datos de la GSHS, 2012. Los resultados del modelo muestran que las variables que

10 Para $\alpha=0.05$.

11 Plan Nacional de Prevención del Suicidio para Uruguay 2011 - 2015 del MSP.

indican síntomas de depresión¹² son las que tienen mayor impacto en el incremento de la probabilidad de ideación de suicidio, seguidas de baja autoestima¹³. Ser mujer incrementa la probabilidad de ideación suicida respecto a ser varón. También resultan significativas, aunque con un peso relativo menor a las mencionadas antes, haber consumido drogas ilegales, y haber sido víctima de abuso sexual.

Bibliografía

- Benjet, C. (2009). La salud mental de la niñez y la adolescencia en América Latina y el Caribe. En: Jorge Rodríguez, Roberto Kohn y Sergio Aguilar-Gaxiola (editores). *Epidemiología de los trastornos mentales en América Latina y el Caribe*. Publicación Científica y Técnica. Número 632. Organización Panamericana de la Salud.
- Consejo Nacional de Políticas Sociales (2010). *Plan Nacional de Juventudes 2011 - 2015*. Comisión de Juventud del Comité de Coordinación Estratégica de Infancia, Adolescencia y Juventud. Consejo Nacional de Políticas Sociales.
- Durkheim, E. (2004). *El suicidio*. Ediciones Libertador.
- European Commission (2004). *The state of mental health in the European Union*. European Communities.
- UNICEF. Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (2011). *Estado mundial de la infancia 2011*. New York.
- González, V. (2010). *Ni siquiera las flores: el suicidio en el Uruguay*. Monografía Final de la Licenciatura en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- González, V. (2011). Suicidio y precariedad vital. *Revista Encuentros Uruguayos*. Año IV, Número 4, Diciembre.
- González Forteza, C. et al (2003). Correlatos psicosociales de depresión, ideación e intento suicida en adolescentes mexicanos. *Psicothema*. Volumen 15. Número 4. Pp. 524-532.
- Kohn, R. y Friedmann, H. (2009). La epidemiología del suicidio, los intentos y las ideaciones en América Latina y el Caribe. En: Jorge Rodríguez, Roberto Kohn y Sergio Aguilar-Gaxiola (editores). *Epidemiología de los trastornos mentales en América Latina y el Caribe*. Publicación Científica y Técnica. Número 632. Organización Panamericana de la Salud.
- Larroba, C.; Canetti, A.; Hein, P.; Novoa, G.; Durán, M. (2014). *Prevención de la conducta suicida en adolescentes. Guía para los sectores de Educación y Salud*. Colección Artículo 2. Fondo Universitario para Contribuir a la Comprensión Pública de Temas de Interés General. CSIC. Universidad de la República.
- Mendoza, C. (2009). Sociología y salud mental: una reseña de su asociación. *Revista Colombiana de Psiquiatría*. Volumen 38. Número 3. Pp. 555-573. Asociación Colombiana de Psiquiatría.

12 Medidos por: 1) durante los últimos 12 meses, ¿te sentiste tan triste o desesperado dos semanas seguidas o más tiempo, que dejaste de hacer tus actividades habituales?, 2) ¿con qué frecuencia te has sentido solo o sola? (Se toman las respuestas siempre o casi siempre).

13 Medido por: ¿qué tan conforme estás con tu manera de ser? (Se toman las respuestas "nada conforme" o "poco conforme").

- Ministerio de Salud Pública (2007) Guía de Prevención y Detección de Factores de Riesgo de Conductas Suicidas. Dirección General de Salud. Programa Nacional de Salud Mental
- Ministerio de Salud Pública (2010). *Plan Nacional de Prevención del Suicidio para Uruguay 2011 - 2015. Un compromiso de vida*. Dirección General de la Salud, Departamento de Programación Estratégica en Salud. Área de Promoción de la Salud y Prevención, Área Ciclos de Vida.
- Ministerio de Salud Pública (2013). *Suicidio en adolescentes y jóvenes de 10 a 24 años en Uruguay, 2009*. Programa Nacional de Salud Mental, Programa Nacional de Salud de Adolescencia y Juventud. Presentación en el Día Nacional de Prevención del Suicidio. Jornadas del 17 de julio del 2013. Montevideo, Uruguay.
- GSHS (2012). *II Encuesta Mundial de Salud Adolescente. Uruguay. Adolescencia: un mundo de preguntas*. Ministerio de Salud Pública, Organización Panamericana de la Salud, Ministerio de Desarrollo Social, Junta nacional de Drogas.
- Ministerio de Salud Pública (2014). *Logros y desafíos de la atención de salud en adolescentes en Uruguay*. Presentación de las Jornadas ISALUD de la Confederación de Adolescencia y Juventud de Iberoamérica y el Caribe. 26 de marzo. Buenos Aires.
- Muula, A. et al (2007). Suicidal ideation and associated factors among in-school adolescents in Zambia. *Tanzania Health Research Bulletin*. Volumen 9. Número 3.
- Naciones Unidas (2000). *El derecho al disfrute del más alto nivel posible de salud*. 11/08/2000. E/C. 12/2000/4. General Comments. Ginebra.
- Organización Mundial de la Salud (2001a). *Informe Sobre Salud Mental en el Mundo 2001. Salud mental: nuevos conocimientos, nuevas esperanzas*. Ginebra: OMS.
- Organización Mundial de la Salud (2001b). *Prevención del suicidio. Un instrumento para docentes y demás personal institucional. Trastornos mentales y cerebrales*. Departamento de Salud Mental y Toxicomanía. Ginebra: OMS.
- Organización Mundial de la Salud (2004). *Promoción de la Salud Mental. Conceptos. Evidencia Emergente. Práctica*. OMS, Departamento de Salud Mental y Abuso de Sustancias en colaboración con la Fundación Victorian para la Promoción de la Salud y la Universidad de Melbourne. Ginebra.
- Organización Mundial de la Salud (2014). *Prevención del suicidio. Un imperativo global*. Ginebra: OMS.
- Pérez Barrero, S. (2006). ¿Cómo evitar el suicidio en adolescentes? *Revista Futuros*. Número 14, Volumen IV.
- Rego, E. y González, B. (2006). *Problemas emergentes de la salud mental de la juventud*. Madrid: INJUVE.
- Sook Park, H. et al (2005). Predictors of Suicidal Ideation for Adolescents by Gender. *Journal of Korean Academy of Nursing*. Volumen 35. Número 8: 1433-1422.
- Weissman, M. et al (1999). Prevalence of suicide ideation and suicide attempts in nine countries. *Psychological Medicine*. 29, 9-17. Cambridge University Press.
- Wilkinson, R. y Marmot, M. (2003). *Determinantes sociales de la salud: los hechos irrefutables*. OMS.

Anexo

Matriz de coeficiente de correlación (R) de factores de riesgo y conductas suicidas

	v1	v2	v3	v4	v5	v6	v7	v8	v9	v10	v11	v12	v13	v14	v15	v16	v17	v18	v19
V. 1 Padres no entienden sus problemas	1	,037	,041	,072	,118	,059	,210	,106	,079	,137	,272	,104	,338	,058	,069	,087	,145	,111	,091
V. 2 Intimidado en los últimos 30 días	1	,148	0	0	,044	,161	,102	0	,161	0	,165	0	,051	,122	,037	,145	,152	,116	
V. 3 Sentimiento de miedo		1	0	,047	0	,191	,159	,083	,140	,077	,161	0	,037	,171	,086	,164	,186	,164	
V. 4 Alcohol al menos diez días al mes			1	,134	,177	,042	,069	0	0	,051	,051	,079	,139	,084	,205	,107	,086	,087	
V. 5 No cree que vaya a terminar la secundaria				1	,101	,085	,067	,035	,091	,062	,059	,127	,157	,074	,095	,101	,088	,088	
V. 6 Participó de peleas					1	,042	,080	0	0	0	,069	,105	,139	,057	,262	,072	,073	,093	
V. 7 Sentimientos de soledad						1	,263	,101	,272	,109	,251	,116	,084	,104	,083	,290	,200	,167	
V. 8 Insomnio en los últimos 12 meses							1	,045	,166	,055	,280	,080	0	,169	,097	,238	,187	,173	
V. 9 No tiene amigos								1	,074	,069	,058	,074	,035	0	,042	,038	0	,052	
V. 10 No está satisfecho con cómo es									1	,056	,166	,065	,065	,077	,066	,222	,166	,129	
V. 11 Padres no controlan deberes										1	,084	,196	,034	,052	,103	,061	,057	,047	
V. 12 Sentimientos de desesperanza											1	,067	,099	,163	,140	,333	,281	,216	
V. 13 Padres no saben lo que hace en su tiempo libre												1	,100	,057	,087	,075	,083	,087	
V. 14 Faltó a centro de estudio sin permiso													1	,079	,180	,100	,094	,095	
V. 15 Forzado sexualmente														1	,119	,189	,165	,176	
V. 16 Uso de drogas ilegales															1	,171	,174	,196	
V. 17 Consideró quitarse la vida																1	,540	,480	
V. 18 Planes para quitarse la vida																	1	,420	
V. 19 Intentos de autoeliminación																		1	

Fuente: elaboración propia en base a GSHS, Uruguay 2012.

Nota: Todas las correlaciones analizadas son significativas con un nivel de 0,01.

Una tipología de fumadores en Uruguay

Diego Rodríguez Sendoya¹ - Marcelo Boado²

En el presente artículo se busca desarrollar una tipología de fumadores utilizando el análisis multivariado en base a las técnicas de Análisis de Correspondencias Múltiples y Análisis de Clasificación, empleando los datos del proyecto ITC (International Tobacco Control), estudio de cohorte realizado en Uruguay cada dos años desde el 2006, que evalúa el impacto de las políticas de control de tabaco. En los resultados se reflejan las principales características o factores que diferencian distintos grupos de fumadores, lo cual es producto de sus características personales, pero también del posible impacto diferencial que puedan tener las políticas de control de tabaco sobre ellos. El entorno social del fumador, su nivel socioeconómico, su capital cultural y su nivel de adicción se conforman en las principales características que los diferencian entre sí y que posiblemente determinan un impacto diferencial de las políticas, lo cual se puede ver reflejado en la predisposición del individuo a abandonar el hábito.

El consumo de tabaco es un problema de salud pública por su magnitud y por las consecuencias sanitarias que conlleva, pero también por los elevados costos económicos y sociales que genera. Según la Organización de las Naciones Unidas en su informe mundial sobre drogas (2008), el tabaco cobra cinco millones de víctimas mundiales al año, mientras las drogas ilícitas 20.000, porque en el consumo y la dependencia del tabaquismo, intervienen variables de tipo económico, social, político, cultural e individual.

Este estudio realiza un análisis multivariado, que permite caracterizar a los fumadores por sus comportamientos, práctica social y cultural, características socio-demográficas, socioculturales y psicosociales, que favorecen o debilitan el hábito de consumo. Porque se entiende que la identificación de tipos de consumidores de tabaco mejorará la definición de las políticas de control del tabaco. Se desarrolla un funda-

1 Licenciado y Maestrando en Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Docente e Investigador del Departamento de Sociología (FCS - UdelaR). Investigador del Centro de Investigación para la Epidemia del Tabaquismo (CIET). rodriguezsendoya@gmail.com

2 Doctor en Sociología por el Instituto Universitario de Pesquisas do Rio de Janeiro (IUPeRJ). Profesor Titular, Grado 5, en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay. mrbmsoc2001@yahoo.com.ar

mento metodológico de las dos herramientas utilizadas para el análisis: el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) y el Análisis de Clasificación (ACL). Seguidamente se exponen y analizan los resultados obtenidos, y en base a ellos se realiza una reflexión final tomando en cuenta las hipótesis planteadas.

Los datos utilizados provienen del Proyecto Internacional de Evaluación de Políticas para el Control del Tabaco (encuesta de panel ITC Uruguay), cuyo objetivo es medir el impacto psicosocial y de comportamiento de las principales políticas nacionales contra el tabaquismo.

Tabaquismo: un problema para la sociedad

El tabaquismo no sólo es un serio problema de salud pública, sino que es la primera causa de muerte absolutamente evitable del mundo y es factor de riesgo en seis de las ocho principales causas de muerte del mundo. La Organización Mundial de la Salud (OMS) calcula que actualmente 5.4 millones de personas mueren anualmente de enfermedades relacionadas con el tabaco, y que estas personas son mayoritariamente pobres o de países pobres y, si no se revierte la tendencia, sus proyecciones para el 2030 son de ocho millones de muertes al año, y su mayoría en los países en desarrollo.

Varios países, incluido Uruguay desde 2004, forman parte del Convenio Marco para el Control del Tabaco (CMCT) de la OMS, el cual se propone enfrentar la epidemia global del tabaco con políticas para reducir la oferta y demanda de tabaco.

Entre 2005 y 2014 Uruguay implementó políticas de: espacios libres de humo de tabaco; envasado y etiquetado de productos del tabaco; publicidad y patrocinio del tabaco; cesación y tratamiento; precios e impuestos; comercio ilícito y ventas a menores de edad. Estas políticas intentan cambiar las conductas de los fumadores y prevenir muertes. En Uruguay, estimaciones recientes dieron 4.759 muertes por año relacionadas con el tabaquismo, un 14,8% del total de muertes registradas (Sandoya & Bianco, 2011). Aplicando una comparabilidad limitada entre las encuestas Estudio Nacional de Prevalencia de Tabaquismo (ENPTA) en 2008, Encuesta Mundial de Tabaquismo en Adultos (Global Adult Tobacco Survey – GATS) en 2009, y Encuesta Continua de Hogares (ECH) en 2011, puede apreciarse una tendencia decreciente del tabaquismo del 31% al 23% para la población de ambos sexos de 15 años y más (Boado & Bianco, 2010a, 2010b).

Modelo conceptual de las políticas de control de tabaco

Para determinar cómo y cuáles efectos pueden lograr las políticas, se debe entender cómo funcionan.

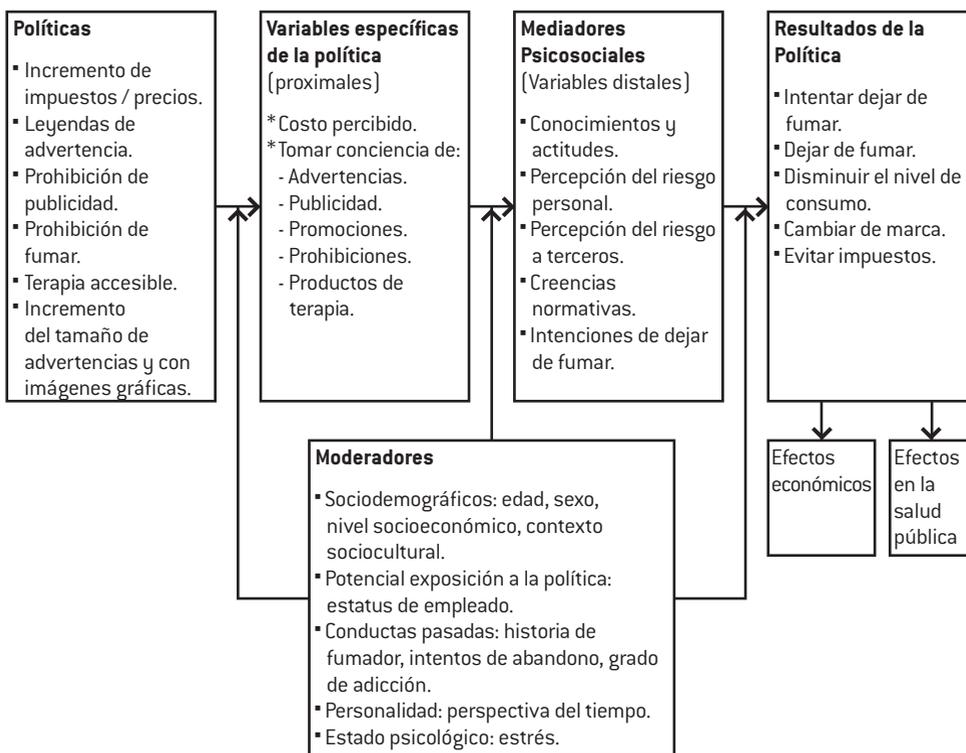
Estas políticas se sustentan en un modelo conceptual elaborado a partir de teorías de economía, psicología social y comunicación en salud, entre ellas: la Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991), la Teoría Cognitiva Social (Bandura, 1986),

el Modelo de Creencias en Salud (Becker, 1974), la Teoría de Protección de la Motivación (Rogers et al, 1997).

A partir de la conjunción de aportes tomados de estas teorías se genera un modelo explicativo de cómo las distintas políticas, a través de un mecanismo causal, influyen en la conducta de los fumadores (Thrasher et al, 2006).

El proyecto implementando para su evaluación (ITC) toma como referencia este mecanismo (figura 1) para diseñar su metodología.

Figura 1: Modelo conceptual que ilustra la cadena causal de cómo las políticas de control del tabaco ejercen su influencia en las conductas de consumo de tabaco



Fuente: Fong, G.; Cummings, K.; Borland, R. et al (2006).

Este modelo de cadena causal sugiere que entre la influencia de las políticas y las variables resultantes que registran los efectos en la salud pública, median otras variables sociales y psicosociales. La trayectoria entre la exposición a la política y el

cambio de la conducta puede ser directa, pero es más común que se presente a través de cambios relacionados con la actitud hacia el hábito de fumar y en las convicciones. Por ejemplo, es probable que los fumadores tomen conciencia de las advertencias en cajillas de cigarros antes de pensar en el contenido de éstas. En el plano hipotético se esperaría que los fumadores cambien sus actitudes y expectativas relacionadas con el hábito de fumar (Thrasher et al, 2006). También diversos factores pueden moderar los efectos logrados a través de esta cadena causal, generando un impacto diferencial en función de subgrupos poblacionales, definidos por características sociodemográficas, comportamentales, entorno social, etcétera.

Factores detrás del tabaquismo

A partir de la aplicación de las políticas contra el tabaquismo, la prevalencia en Uruguay cae 8% (Bianco, Boado & Sandoya, 2009), pero lo hace lentamente. Para saber el por qué, deben examinarse los factores asociados al tabaquismo. Entre los estudios ya realizados a nivel mundial se destaca la influencia de distintas características sociales, culturales, comportamentales y económicas.

En este sentido López y colaboradores (1994), señalaron que el consumo de tabaco se concentraba mayoritariamente en los grupos socioeconómicos más desfavorecidos. Aspecto que fue sostenido luego por OMS (2008). Por su parte, Schaap & Kunst (2009) sostienen que, en los países desarrollados, las desigualdades sociales en el consumo de tabaco están aumentando debido a que el consumo es progresivamente mayor entre los grupos socioeconómicos más bajos, según nivel de estudios, clase socio ocupacional, renta y otros factores de desigualdad social. Por eso es importante tener presentes a los factores sociales que, en cada contexto, explican la generación y reproducción de las desigualdades sociales en el consumo de tabaco.

Shaw et al (1999) señalan otros elementos de carácter psicosocial y cultural, que actúan en los grupos socioeconómicos más desfavorecidos, en los cuales la suma de condiciones de vida adversas provoca la mayor concentración del consumo en este sector. En ellos el tabaco actuará como regulador del humor y de la presión mental derivada de vivir en estas condiciones, actuando como parte de un mecanismo para sobrellevar el estrés. En particular, para el caso de las mujeres, Graham (1987) plantea que existe una interacción entre la clase social y el género, según la cual el consumo de tabaco actuaría entre las de bajo nivel social encargadas del cuidado de niños como un método para gestionar el estrés, al tiempo que les aportaría un espacio de tiempo de libertad para ellas mismas. Por lo que, a pesar de que las madres son conocedoras de los riesgos asociados al consumo de tabaco, este les proporciona un medio para gestionar el estrés producido en sus vidas cotidianas (Graham, 1987; 1994). En estas circunstancias, los perjuicios percibidos del abandono del consumo exceden los beneficios, lo cual dificulta el abandono del hábito de fumar.

Entre otros factores, Honjo et al (2006) expresan que las condiciones de trabajo actúan como mediadoras entre las condiciones materiales y la cesación del consumo

de tabaco, dado que los entornos en los cuales trabajan las clases “manuales” son más permisivos con las normas del uso del tabaco, además de presentar una mayor exposición al humo ambiental del mismo, lo que puede estar relacionado con un menor deseo de dejar de fumar.

También existen factores psicosociales y culturales vinculados a la influencia que la percepción de la persona sobre su propia situación social ejerce sobre su conducta y su salud. Por ejemplo, Siahpush et al (2006) plantean que las personas en posiciones socialmente más desaventajadas que viven en sociedades desiguales, al comparar su posición respecto a otras personas, puede llevarlas a sentimientos de estrés, vergüenza, insatisfacción e impotencia. Esta posición relativa más desfavorable en la escala social aumenta la probabilidad de fumar, independientemente de otros indicadores objetivos de posición social, como la ocupación o el nivel de estudios.

Dentro de este tipo de factores también se encuentran los valores culturales compartidos en los grupos socioeconómicos, en forma de creencias, conocimientos y valores acerca de lo saludable, adecuado o inapropiado en términos de salud, lo cual se relaciona con la mayor concentración de prácticas como el consumo de tabaco en algunos grupos sociales (Stronks et al, 1997). En este sentido, las normas compartidas relacionadas con la salud y las conductas parecen ser menos rígidas en los grupos socioeconómicos más desfavorecidos, debido fundamentalmente, a la mayor presencia y exposición a la enfermedad de estos grupos (Blaxter & Patterson, 1982).

El nivel de conocimientos acerca de los riesgos que conllevan determinadas conductas, es fundamental para los factores psicosociales y culturales, lo que muestra la gran importancia que representa el nivel educativo. Se ha demostrado que el grado de conocimiento que las personas tienen sobre los riesgos asociados al tabaquismo se relaciona con la prevalencia del consumo, así como con la cesación (Siahpush et al, 2006). Schaap et al (2009) mostraron que el nivel educativo está más estrechamente relacionado con la prevalencia del tabaquismo que el ingreso y otras variables relacionadas con las condiciones materiales de vida, lo que estimula la hipótesis de que el conocimiento asociado a la educación tiene un mayor poder explicativo de las desigualdades en el consumo de tabaco, que la privación material.

Hipótesis

De acuerdo a lo desarrollado hasta aquí, el tabaquismo afecta de forma diferencial a distintos grupos sociales, determinados por características sociodemográficas, comportamentales y del entorno en el cual están insertos. Características consideradas como moderadoras.

Entonces es de suponer que las desigualdades en el consumo de tabaco y en la efectividad de la política estén más relacionadas con el conocimiento asociado a la educación que con la privación material de los individuos.

Por lo tanto es esperable que existan distintos tipos de fumadores caracterizados por estas variables o por un grupo de ellas, que además muestren distinta predisposición a abandonar el hábito.

Estos aspectos son cruciales para desarrollar políticas de control del tabaco. Las políticas deben llegar a todos, pero deben tener matices o refuerzos según los tipos de fumadores, que los factores de desigualdad social, cultural y comportamental definen.

En consecuencia, nuestros resultados tipológicos deben estar vinculados a las dimensiones: entorno social, nivel de consumo, nivel de ingresos, información o conocimiento de los riesgos. Y en principio sería esperable que por lo menos existieran dos grupos o tipos de fumadores claramente diferenciados por su nivel de ingresos.

Datos

Los datos utilizados para el análisis surgen de la cuarta onda del Proyecto Internacional de Evaluación de Políticas para el Control del Tabaco (ITC) del año 2012 en Uruguay. El objetivo del proyecto ITC es medir el impacto psicosocial y de comportamiento de las principales políticas nacionales contra el tabaquismo. Esta evaluación se realiza a través de una encuesta longitudinal de 1400 adultos de ambos sexos (mayores de 18 años) fumadores y exfumadores, que se releva en cinco ciudades (Montevideo, Maldonado, Salto, Rivera y Durazno). Para el trabajo se seleccionaron sólo a los fumadores³.

Metodología

Se realizará un análisis de los fumadores uruguayos, aplicando de forma combinada el análisis de correspondencias múltiples (ACM) y el análisis de clasificación (ACL). En una primera etapa, en base a las variables seleccionadas, se obtendrán factores de diferenciación del consumo y características sociodemográficas de los fumadores uruguayos; y, en una segunda etapa, se obtendrán un conjunto de grupos que permitan tipificar a los consumidores de tabaco.

La selección de las 25 variables incluidas en el análisis se realizó de acuerdo a su vinculación con dimensiones que pudieran contribuir en la conformación de factores que resultaran de interés para el estudio y que contribuyeran a la caracterización de fumadores (ver tabla 1, en Anexos). Las dimensiones relevantes fueron: características sociodemográficas y entorno relacional del fumador, conducta y creencias frente al tabaquismo, información y percepción de riesgos, autopercepción de la salud personal.

El programa utilizado para aplicar estas técnicas fue el *Système Portable pour l'Analyse des Données* (SPAD), mediante el cual a estas variables cualitativas se les aplicó la técnica estadística ACM, que permite establecer las correspondencias (correlaciones) entre una gran cantidad de variables, analizadas simultáneamente. Este tipo

3 Se entiende por fumadores a aquellos individuos que declaran haber fumado por lo menos un cigarrillo durante la última semana, anterior a ser encuestado.

de análisis sigue los principios del análisis factorial, permitiendo reducir la complejidad de manejarse con muchas variables categóricas, generando una jerarquía de factores explicativos. Esta técnica permite poner de manifiesto la existencia de relaciones de semejanzas o diferencias entre dichas variables.

Luego de tener definidas las correspondencias entre las variables a partir del ACM, se realiza el Análisis de Clasificación (ACL), que permite construir una tipología clasificatoria de los individuos a partir de las variables seleccionadas y de los factores generados por el ACM.

Resultados

De los resultados del análisis realizado con el SPAD, se seleccionan los factores que se presentan a continuación, en base a las hipótesis planteadas y a las variables seleccionadas para el estudio.

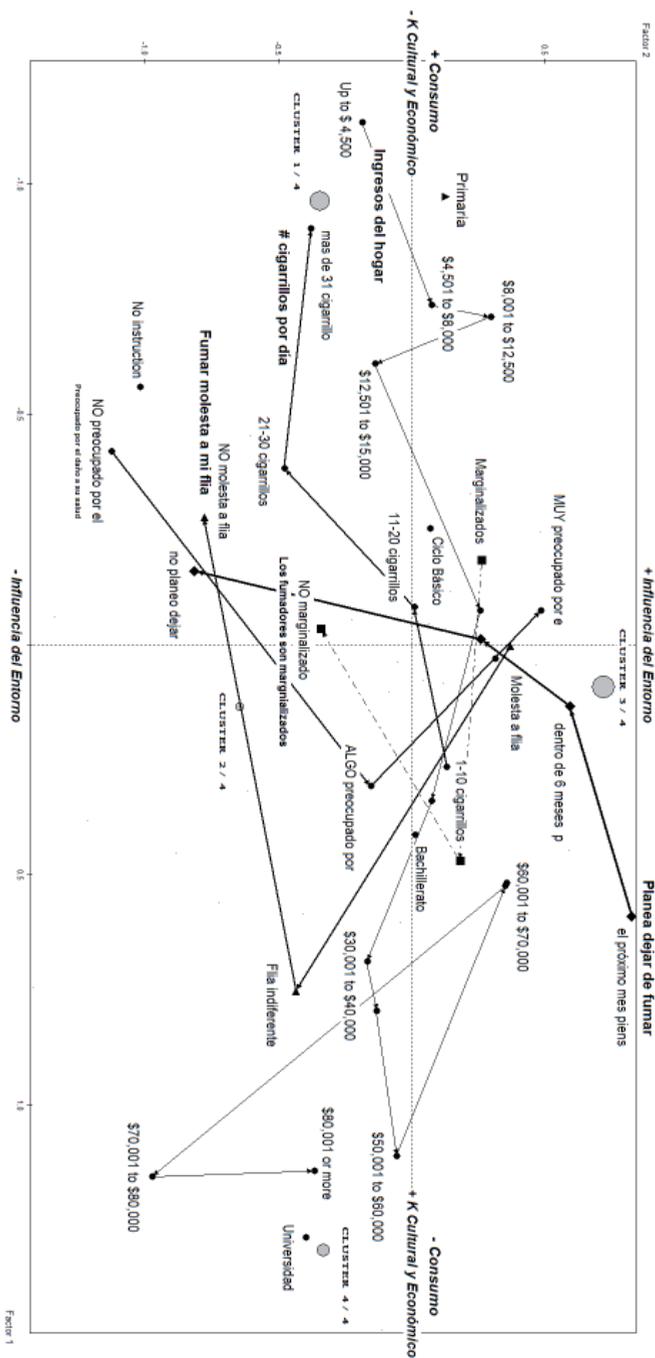
a. Factores de diferenciación de fumadores

El Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) permitió analizar las relaciones de interdependencia de las variables cualitativas examinando sus asociaciones (correspondencias) y proveyendo un conjunto reducido de factores que sintetizan las principales diferencias que se dan entre los fumadores. Se identificaron dimensiones latentes, a través de pocas variables factoriales, para dar cuenta de los perfiles de los fumadores. El gráfico 1 (diagrama de dispersión) presentado más adelante, acerca las trayectorias de aquellas variables con categorías ordinales y en base a éstas se esbozan denominaciones para los factores en torno a los que se agrupan.

La correspondencia entre las 25 variables incluidas en el estudio, llevaron a la conformación de 84 factores. Se priorizó incluir la mayor cantidad de variables posibles vinculadas a las dimensiones mencionadas en las hipótesis y a la caracterización sociodemográfica de los individuos.

Siguiendo el criterio de parsimonia, de estos 84 factores deberían seleccionarse aquellos que como mínimo expliquen el 70% de la varianza. Este porcentaje es alcanzado en el factor 26 (Anexos, cuadro 1). Considerar todos estos factores en el análisis puede resultar poco explicativo. Por lo tanto el análisis se centrará en la caracterización de los dos factores principales, que explicarán la mayor variabilidad posible. El primer factor explica el 22% de la varianza total y el segundo el 10%, sumando un total de 32%. Estos porcentajes son el resultado de realizar la corrección de varianza explicada, obtenida en los resultados del SPAD, aplicando la propuesta de Greenacre (Greenacre, 2008; López Roldán y Fachelli, 2013a) para recalcular la proporción de la inercia explicada por los factores (Anexos, cuadro 1).

Gráfico 1. Definición de factores a través de trayectorias de variables (ACM)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta ITC 2012 (CIET Uruguay).

Los resultados nos permiten reconocer dos factores, que ordenan sustantivamente los valores y pesos de las categorías de las variables consideradas. Al factor de mayor relevancia, se lo denomina “Consumo, capital cultural y económico”, y al segundo “Influencia del entorno social”. Importa en este punto trazar las poligonales que unen las categorías de cada variable, así se aclara gráficamente (gráfico 1) cuáles de ellas se vinculan con los factores y cómo lo hacen. Observando los resultados vemos que el ingreso del hogar, el nivel educativo y la cantidad de cigarrillos consumida por día, se ubican a lo largo del primer factor, reflejando con ello que no parecen estar muy asociados a la postura del entorno social del fumador. Es decir, tal como sugieren las teorías, el consumo de tabaco converge con el nivel educativo del fumador y el ingreso de su hogar. Por eso cuanto menor es el ingreso del hogar y menor el nivel educativo del fumador, mayor es la cantidad de cigarrillos consumidos, y lo opuesto en sentido inverso.

Sobre el factor Influencia del entorno social, podemos observar la orientación de trayectoria con aquellas variables que reflejan distintos aspectos del entorno del fumador y la percepción de su estado de salud. En el extremo superior (Y+), se ubica la propensión del fumador a abandonar el hábito (planea dejar de fumar), la mayor preocupación del fumador por su salud y la peor percepción de su estado de salud. También se ve que no se puede fumar en ningún lugar dentro de la casa porque molesta a la familia, y que tiene la percepción de que los fumadores son marginalizados. En el polo opuesto está el rechazo al abandono, la menor preocupación del fumador por su salud, se ve que fumar no molesta en su familia y se fuma en cualquier ambiente de su casa.

Debemos tener en cuenta que una peor percepción de su salud no tiene por qué implicar una “mala salud”, sino que puede ser consciente de los riesgos que conlleva fumar, o de un entorno que le remarca más su estado de salud respecto a otros no fumadores dado que este entorno, como veremos luego en el gráfico 2, también coincide con un entorno no tan fumador como en otros grupos, por lo que tiene una mayor posibilidad de comparar su salud con la de personas no fumadoras.

b. *Tipologías de fumadores*

El Análisis de Clasificación (ACL) permite construir tipos a partir de variables continuas. El programa SPAD permite utilizar, de manera muy simple, los factores generados por el ACM como insumo para el ACL. Usamos este programa y seguimos el método de clasificación *Ward*, como recomiendan López Roldán y Fachelli (2013b).

A través del ACL se clasificaron a los fumadores en base a los factores obtenidos en el ACM, los cuales actuaron como criterios clasificatorios, aunque para la descripción de los grupos resultantes del ACL se utilizaron los dos factores mencionados en el apartado anterior.

Siguiendo el criterio de encontrar un conjunto de tipos que sean la expresión de grupos de unidades, homogéneos internamente y significativamente diferenciados entre sí, se optó por seleccionar cuatro *clusters*, dentro de las tres opciones de particiones

significativas que ofrecía el programa SPAD (4, 7 y 11) (ver Anexo, gráfico 3, Dendograma). Se consideró que esta cantidad de grupos y la distribución espacial graficada en base a los factores seleccionados, permitía una mayor diferenciación entre distintos tipos de fumadores y facilitaba la contrastación de la tipología con las hipótesis.

El gráfico 2 presentado más adelante, expresa el análisis ACL realizado y los tipos de fumadores resultantes. Si bien el gráfico permite aproximarse a las características asociadas a cada tipo de fumador, controlar el resultado a través de una tabla de contingencia de los cuatro tipos con las distintas categorías de las variables, permite observar la proporción que conforma a cada grupo por cada una de ellas (ver tabla 2, en Anexos). Los porcentajes de las categorías de las variables que se distribuyen en cada grupo pueden no coincidir con la expresión visual del gráfico, lo cual se puede deber a que los dos factores seleccionados no sean los únicos, como ya vimos, que reflejan la posición en el espacio de esa categoría respecto al grupo considerado.

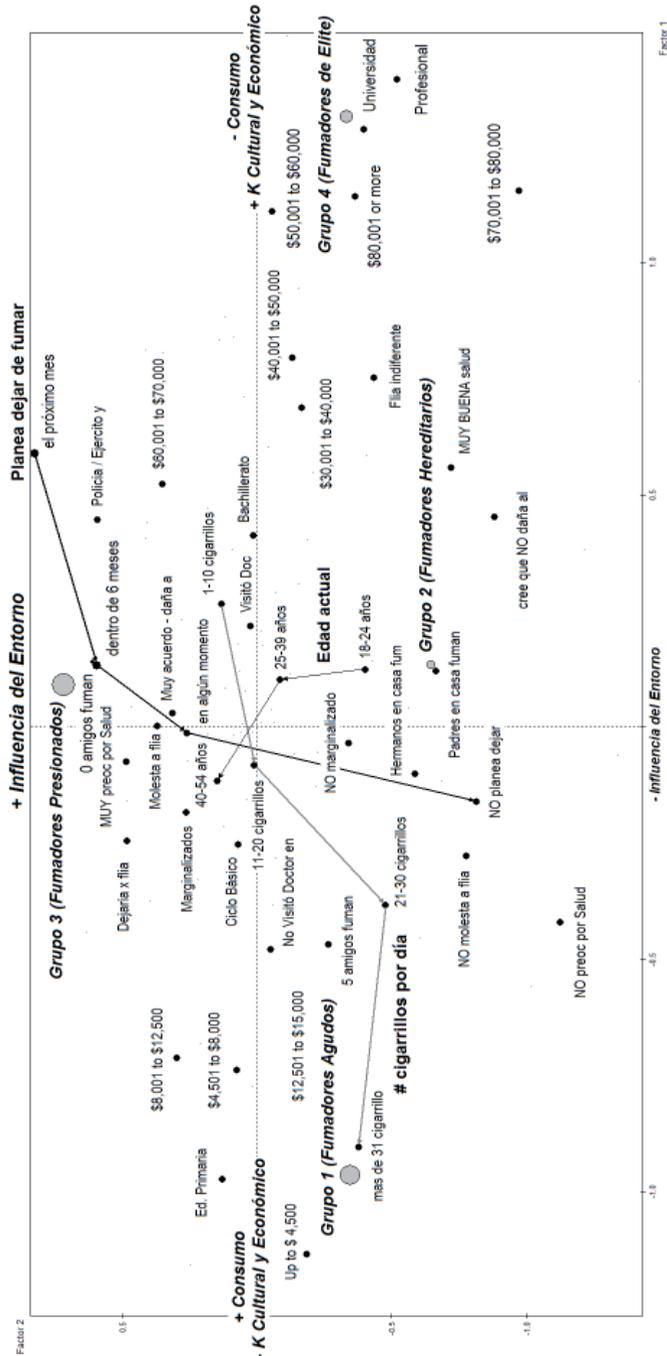
A continuación se intenta una caracterización de los cuatro tipos de fumadores resultantes, en base a las categorías que presentan más cercanía espacial con cada uno de ellos. De forma general, en primera instancia los tipos 1 y 4 parecen caracterizarse más por su capital cultural y económico, mientras que los tipos 2 y 3 por la postura de su entorno respecto al hábito de fumar. Si bien cada uno está caracterizado por ciertas categorías de alguna variable, también tienen presencia de las restantes. Estas otras variables al interior del grupo no presentan una distribución tan asimétrica como para quedar sobrecargada en una de sus categorías.

En base a la tabla de contingencia mencionada anteriormente (ver tabla 2, en Anexos), el tipo 1, compuesto por 387 fumadores (32% del total), fue denominado como "Fumadores agudos" debido a que, en comparación con los restantes tres tipos, se destaca en su alto nivel de consumo, el bajo nivel de ingresos de su hogar y el bajo nivel educativo. En cuanto al nivel de consumo, si bien el 38% consume entre 11 y 20 cigarrillos, el 17% consume más de 31 cigarrillos, siendo el grupo que internamente tiene un mayor porcentaje en esta categoría (2%, grupo 2; 4%, grupo 3 y 1%, grupo 4). En su mayoría pertenecen a hogares con ingresos menores a 12.500 pesos uruguayos (51%). El nivel educativo del 54% es primaria.

Es un grupo principalmente conformado por mujeres (65%) y es el que tiene mayor presencia de habitantes del departamento de Rivera (16%), aunque el 70% son de Montevideo.

Respecto al entorno, en el 44% de las casas se puede fumar en cualquier parte de la misma. Si bien en el 57% de los casos fumar molesta a la familia, a un 38% no le molesta y esta última categoría caracteriza al grupo debido a que es de las más altas en referencia a los otros tres grupos, principalmente respecto al 3 y al 4. Igualmente, el 65% no dejaría el hábito si su familia lo desaprobaba. En más de la mitad de los casos (52%) tienen cinco amigos que fuman, y en un 25% de los casos fuman sus hijos.

Gráfico 2. Caracterización de grupos / tipos de fumadores (ACL)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta ITC 2012 (CIET Uruguay).

En cuanto a la salud, es el grupo con mayor proporción de fumadores que no se preocupan por el daño que el cigarrillo le produce a su salud (32%), aunque también tienen la mayor proporción de fumadores que considera que su salud es mala (46%).

La forma de informarse parece ser principalmente la televisión, dado que se caracterizan por no leer noticias en diarios (81%), ni escucharlas en radio (63%), por lo que el principal medio por el cual, en principio, estarían expuestos a la publicidad contra el tabaco sería la televisión, el 55% ve las noticias toda la semana por televisión, y sólo un 14% declara no verlas en este medio.

La mayoría no tiene planificado dejar de fumar: el 47% no planea dejar y el 44% "en algún momento".

El tipo 2, compuesto por 146 fumadores (12% del total), fue denominado como "Fumadores hereditarios", principalmente porque son fumadores jóvenes (52% entre 18 y 24 años, 42% entre 25 y 39 años), con bajo nivel de consumo (55% entre 1 y 10 cigarrillos), con padres (57%) y amigos (50% tiene cinco amigos), que fuman en la casa. Por lo tanto parecen haber heredado el hábito de fumar de su entorno.

Poseen un nivel educativo medio (40% ciclo básico y 28% bachillerato), pertenecen a hogares con ingresos medios bajos (el 36% entre 15.000 y 30.000 pesos uruguayos).

Sumado a las características ya mencionadas, se puede decir que presentan un entorno propicio para el consumo de cigarrillos. Se puede fumar dentro de la casa: 33% en toda la casa y 25% en algunas habitaciones. La mayoría (61%) no dejaría el hábito si su familia lo desaprobara. No se sienten marginalizados por la sociedad (51%). Consideran que su salud es buena (61%).

La forma de informarse principalmente parece ser la televisión, aunque comparado con los otros grupos, es el que menos televisión mira. No escucha noticias en diarios ni radio (75% no escucha radio y 60% no lee diarios).

El tipo 3, compuesto por 429 fumadores (36% del total), fue denominado como "Fumadores presionados" porque parecen tener un entorno que no favorece, y reprime el consumo de tabaco. En el hogar de la mayoría de estos fumadores (52%) no se puede fumar dentro del mismo. A la familia del 78% le molesta que fumen. En caso de tener padres fumadores, éstos no lo hacen en su casa (99%). El 41% siente que son marginalizados por la sociedad.

El grupo está compuesto principalmente por hombres (61%), con nivel educativo medio (36% con ciclo básico y 25% con bachillerato) y pertenecientes a hogares con nivel de ingresos medios (48% entre 15.000 y 30.000 pesos uruguayos). Respecto a los otros, tiene la mayor proporción de fumadores de Salto (17%).

Si bien un 55% describe que su salud es buena, cuenta con la mayor proporción de fumadores preocupados por el daño a su salud que provoca el consumo de cigarrillos (62%).

Es el grupo con mayor proporción de fumadores que planean dejar el hábito en un futuro cercano (10% en un mes y 14% dentro de seis meses), el 59% planea dejar en algún momento.

Al igual que los otros grupos, suelen informarse más por televisión (58% mira las noticias cinco días por este medio).

El tipo 4, compuesto por 238 fumadores (20% del total), se lo denominó “Fumadores de elite”, principalmente por sus características sociodemográficas. El nivel educativo del 57% es de universidad. El 45% se desempeña como profesional. De los tres grupos, es el que tiene mayor nivel de ingresos en el hogar.

Principalmente está compuesto por mujeres (69%) y el 88% de Montevideo.

En cuanto al entorno, tienen pocos amigos que fuman (20% tiene cero amigo; 20%, un amigo y 14%, dos amigos) y, en el 97% de los casos, los padres no fuman. El 40% considera que no son marginalizados por la sociedad. Aunque si su familia desaprobara el hábito de fumar, no lo dejaría (60%). Respecto a la salud, el 49% expresa que su salud es buena y el 91% ha visitado al doctor en los últimos seis meses. El 42% de los fumadores pertenecientes a este grupo consumen más de once cigarrillos diarios. Esta proporción es mayor en los otros grupos, por lo cual los “fumadores de elite” son los que consumen menos.

Se informan sobre las noticias a través de la radio, televisión y diarios. De los tres grupos, es el que más lee el diario.

Conclusiones

Si bien el análisis de tipologías obtiene como resultado distintos tipos de fumadores, de forma tal que exista una homogeneidad al interior de cada grupo y diferencias importantes respecto a los demás, igualmente todos ellos comparten algunas o varias características en una proporción bastante alta y similar, por lo que no se pueden asociar a uno en específico. En este sentido, en todos los grupos la mayoría de los fumadores son de Montevideo y fumar molesta a sus familias, aunque no dejarían el hábito por ella. En sus casas no fuman los hijos, ni los hermanos. En cualquiera de los casos, más del 80% son conscientes de que su humo daña a los no fumadores. Planean dejar el hábito de fumar en un futuro lejano o más largo plazo que seis meses. A todos les preocupa el daño que fumar les pueda causar a su salud y son conscientes del daño que le causan a los no fumadores. La mayoría cree que el consumo de cigarrillo no ayuda a controlar el peso. En menor o mayor medida, todos han visto las etiquetas de advertencia en las cajillas de cigarrillos, aunque quienes más las notaron fueron los del tipo “Fumadores de elite” (75%).

Si bien los fumadores del tipo «Fumadores presionados» parecen ser los más preocupados en el daño a su salud, en general en todos los tipos existe un porcentaje importante de fumadores que se preocupan por el daño que causa fumar.

La influencia del entorno cercano sobre los individuos, el nivel socioeconómico y el nivel de consumo han demostrado ser factores relevantes a la hora de caracterizar a los distintos tipos de fumadores. En particular, para este estudio llevan a conformar cuatro grupos de fumadores denominados, en función de su vinculación con estos factores, como: agudos, hereditarios, presionados y de elite.

De este análisis ha resultado que el consumo más problemático, en cuanto a cantidad consumida (adicción) y entorno desfavorable, parece concentrarse en el sector socioeconómico más desfavorecido. El tipo de fumadores que consume mayor cantidad de cigarrillos (tabaco) son los fumadores con menor nivel de ingresos y menor nivel educativo.

Los individuos de consumo más perjudicial o crítico (Fumadores agudos), en principio y según los factores seleccionados para el análisis, parecen coincidir con personas que no se informan mucho por los medios de comunicación, además de que tampoco parecen preocuparse mucho por su salud, ni la de su entorno. Por lo que se podría asumir que no acceden a información sobre los daños que causa fumar, y seguramente las políticas antitabaco no logren un gran impacto en ellos, dado que el fuerte de las mismas es llegar a los individuos a través de los medios de comunicación o publicidad. De lo cual se podría decir que los programas de deshabitación son más efectivos en los grupos sociales más aventajados, quienes en la caracterización realizada en este estudio, presentan el menor nivel de consumo.

Los fumadores más predispuestos a abandonar el hábito en el corto plazo, están caracterizados por un entorno que reprime o es contrario al hábito de fumar o ejerce una mayor coerción sobre el fumador. Lo inverso sucede en aquellos entornos que no rechazan el hábito, los fumadores son menos propensos a abandonar.

En el espacio definido por los factores seleccionados, las trayectorias de las variables que reflejan la propensión a dejar y la cantidad consumida, tienden a ser perpendiculares, por lo que sería de esperar que no existiera asociación entre ellas.

Tomando en cuenta los tipos de fumadores que se les denominó como «presionados» y otro como «hereditarios», el entorno del individuo parece resultar muy relevante, tanto para la predisposición a abandonar el hábito, como para la iniciación del mismo en el consumo, pero no resulta tan relevante para el nivel de consumo (adicción). Esta situación coincide con los modelos que plantean como determinante del tabaquismo a los vínculos cercanos de los individuos y al contexto socioeconómico.

Por lo tanto, los fumadores con mayor predisposición a dejar de fumar serían aquellos cuyo entorno rechaza el tabaquismo, no resultando tan influyente el nivel de consumo del individuo o su nivel sociocultural. Por otro lado, los fumadores con mayor nivel de consumo poseen la característica de tener un nivel de ingresos bajo o muy bajo, no resultando tan determinante la influencia que pueda tener su entorno sobre él.

Bibliografía

- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior*. Organizational Behavior and Human Decision Processes.
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: a social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Becker, M. (1974). *The health belief model and personal health behavior*. Thorofare, New Jersey: Charles B. Slack.
- Bianco, E.; Boado, M.; Sandoya, E. (2009). Control del tabaquismo en Uruguay. *Tendencias en Medicina*. [Acceso 15 de setiembre de 2013]. Disponible en: http://www.tendenciasenmedicina.com/Imagenes/imagenes34/art_21.pdf
- Blaxter, M.; Patterson, L. (1982). *Mothers and daughter: a tree generational study of health attitudes and behavior*. London: Heinemann Educational Book.
- Boado, M.; Bianco, E. (2010a). Primera Encuesta Nacional de Tabaquismo - Uruguay 2008. *Tendencias en Medicina*. [Acceso 15 de setiembre de 2013]. Disponible en: http://www.tendenciasenmedicina.com/Imagenes/imagenes36/art_06.pdf
- Boado, M.; Bianco, E. (2010b). Tabaquismo y ambientes libres de humo en el Uruguay 2008. *Tendencias en Medicina*. [Acceso 15 de setiembre de 2013]. Disponible en: http://www.tendenciasenmedicina.com/Imagenes/imagenes37/art_19.pdf
- Chamberlain, K.; O'Neill, D. (1998). Understanding social class differences in health: a qualitative analysis of smokers. *Psychology and Health*. Vol. 13.
- Cornejo, J. M. (1988). *Técnicas de investigación social: el análisis de correspondencias (Teoría y Práctica)*. Barcelona: Promociones y Publicaciones Universitarias.
- Fachelli; López; López Roldán; Sourrouille (2012). Desigualdad y diversidad en América Latina. IPE-OEI. [Acceso 20 de diciembre de 2013]. Disponible en: <http://www.siteal.iipe-oei.org>
- Fernández, E.; Villalba, J.; Córdoba, R. et al (2006). Lecciones aprendidas en el control del tabaquismo en España. *Salud Pública de México*. Vol. 48.
- Fong, G.; Cummings, K.; Borland, R.; Hastings, G.; Hyland, A.; Giovino, G. y otros (2006). The conceptual framework of the International Tobacco Control (ITC) Policy Evaluation Project. *Tobacco Control*, 15 (Suppl III), iii3-iii11.
- Graham, H. (1987). Women's smoking and family health. *Social Science & Medicine*.
- Graham, H. (1994). Gender and class as dimensions of smoking – behavior in Britain: insights forma a survey to mothers. *Social Science & Medicine*.
- Greenacre, M. J. (2008). *La práctica del análisis de correspondencias*. Madrid: Fundación BBVA. [Acceso 12 de noviembre de 2013]. Disponible en <http://www.fbbva.es/TLFU/ttfu/esp/publicaciones/libros/fichalibro/index.jsp?codigo=300>
- Honjo, K.; Tsutsumi, A.; Kawachi, L. et al (2006). What accounts for the relationship between social class and smoking cessation? Results of a path analysis. *Social Science & Medicine*.
- López, A.; Colishaw, N.; Piha, T. (1994). *A descriptive model of the cigarette epidemic in Developing countries*. Tobacco Control.
- Lozares, C.; López Roldán, P. (1991). El análisis multivariado: definición, criterios y clasificación. *Papers. Revista de Sociología*, 37.

- López Roldán, P. (1996). La construcción de una tipología de segmentación del mercado de trabajo. Pp. 41-58. Universitat Autònoma de Barcelona. Departament de Sociologia. 08 193. Bellaterra: Barcelona.
- López Roldán, P.; Fachelli, S. (2013a). Análisis de correspondencias. Diapositivas. Bellaterra. Universitat Autònoma de Barcelona. [Acceso 12 de noviembre de 2013] Disponible en: <http://pagines.uab.cat/plopez/sites/pagines.uab.cat.plopez/files/ACO-UBA.pdf>
- López Roldán, P.; Fachelli, S. (2013b). Análisis de clasificación. Diapositivas. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona. [Acceso 12 de noviembre de 2013]. Disponible en: <http://pagines.uab.cat/plopez/sites/pagines.uab.cat.plopez/files/ACL-UBA.pdf>
- Organización Mundial de la Salud (OMS). (2008). *Informe OMS sobre la epidemia mundial de tabaquismo. Plan de medidas MPOWER*. ISBN: 978 92 4 359628 0. http://whqlibdoc.who.int/publications/2008/9789243596280_spa.pdf?ua=1
- Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2008). *Informe mundial sobre Drogas*. [Acceso 12 de noviembre de 2013]. Disponible en: http://www.unodc.org/documents/wdr/WDR_2008/WDR_2008_Spanish_web.pdf
- Rogers, R. & Prentice-Dunn, S. (1997). Protection motivation theory. En: D. Gochman, *Handbook of health behavior research: Vol. 1. Determinants of health behavior: personal and social*. (Pp. 113–32). New York: Plenum.
- Sandoya, E.; Bianco, E. (2011). Mortalidad por tabaquismo y por humo de segunda mano en Uruguay. En: *Revista Uruguaya de Cardiología*. Vol. 26.
- Schaap, M.; Kunst, A. (2009). *Monitoring of socio-economic inequalities in smoking: learning from the experiences of recent scientific studies*. Public Health.
- Shaw, M.; Dorling, D.; Davey Smith, G. (1999). Poverty, social exclusion and minorities. En: Marmot M, Wilkinson R. (eds). *Social Determinants of Health*. Oxford: Oxford University Press.
- Siahpush, M.; McNeill, A.; Hammond, D. (2006). Socioeconomic and country variations in knowledge of health risks of tobacco smoking and toxic constituents of smoke: results from the 2002 International Tobacco Control four Country Survey. *Tobacco Control*.
- Stronks, K.; Van de Mheen, H.; Caspar, M. et al (1997). Cultural, material and psychosocial correlates of the socioeconomic gradient in smoking behavior among adults. *Preventive Medicine*.
- Thrasher, J.; Chaloupka, F.; Hammond, D.; Fong, G.; Borland, R.; Hastings, G. y otros (2006). Evaluación de las políticas contra el tabaquismo en países latinoamericanos en la era del Convenio Marco para el Control del Tabaco. *Salud Pública México*. 48° suplemento, 1:155-166.

Anexos

Tabla 1. Dimensiones, variables y categorías para el análisis de los fumadores

Dimensión	Variable	Categorías
Sociodemográfica	Departamento.	Montevideo; Durazno; Maldonado; Rivera; Salto.
	Sexo.	Hombre; Mujer.
	Edad actual.	18 a 24 años; 25 a 39 años (2); 40 a 54 años (3); 55 y más años (4).
	Nivel educativo.	Sin instrucción (1); Primaria (2); Ciclo básico (3); Educación técnica (4); Bachillerato (5); Ejército / Policía (6); Maestra / Profesor (7); Universidad (8); Otro (9).
	Tipo de ocupación.	Profesional (1); Administrativo (2); Servicio (3); Calificado (4); No calificado (5); Agricultura (6); Pensionista / Desempleado / Estudiante (7); Tareas domésticas (8); Otros (9); No sabe (10).
	Ingresos del hogar.	Hasta \$ 4.500 (1); \$ 4.500 a 8.000 (2); \$ 8.001 a 12.500 (3); \$ 12.501 a 15.000 (4); \$ 15.001 a 20.000 (5); \$ 20.001 a 30.000 (6); \$ 30.001 a 40.000 (7); \$ 40.001 a 50.000 (8); \$ 50.001 a 60.000 (9); \$ 60.001 a 70.000 (10); \$ 70.001 a 80.000 (11); \$ 80.001 y más (12); Sin respuesta (13); No sabe (14).
Entorno relacional	Dónde se puede fumar en tu casa.	En toda la casa (1); Algunas habitaciones (2); En lugares específicos (3); En ningún lugar (4).
	Fumar molesta a tu familia.	Sí (1); Indiferente (2); No (3).
	Dejaría si mi familia lo desaprueba.	Sí (1); No sabe (2); No (3).
	Número de fumadores en tus cinco amigos cercanos.	Cantidad de amigos (entre 0 y 5).
	Hijos fuman en tu casa.	Sí (1); No (2).
	Hermanos fuman en tu casa.	Sí (1); No (2).
	Padres fuman en tu casa.	Sí (1); No (2).
	Tu humo daña a no fumadores.	Muy de acuerdo (1); De acuerdo (2); Ni acuerdo / ni desacuerdo (3); Desacuerdo (4); Muy desacuerdo (5); No sabe (6).
Los fumadores son marginados por la sociedad.	Sí (1); No sabe (2); No (3).	

Dimensión	Variable	Categorías
Intento de cesación	Planea dejar de fumar.	Próximo mes { 1 }; En seis meses { 2 }; En algún momento { 3 }; No dejaré { 4 }; No sabe { 5 }.
Riesgo percibido	Preocupado por el daño a su salud.	No { 1 }; Algo { 2 }; Muy { 3 }.
	Describe su salud.	Mala { 1 }; Buena { 2 }; Muy buena { 3 }.
	Visitó al doctor en últimos seis meses.	Sí { 1 }; No { 2 }.
Grado de adicción	Cigarrillos por día.	1 a 10 cig. { 1 }; 11 a 20 cig. { 2 }; 21 a 30 cig. { 3 }; más de 31 cig. { 4 }.
Creencias sobre fumar	Ayuda a controlar peso.	si { 1 }; no sabe { 2 }; no { 3 }
Advertencias	Vio advertencias en el último mes.	No { 1 }; Por un tiempo { 2 }; A menudo { 3 }.
Uso de medios de comunicación	Número de días que leyó diario.	Cantidad entre 0 y 5.
	Número de días que vio noticias en televisión.	Cantidad entre 0 y 5.
	Número de días que escuchó noticias en radio.	Cantidad entre 0 y 5.

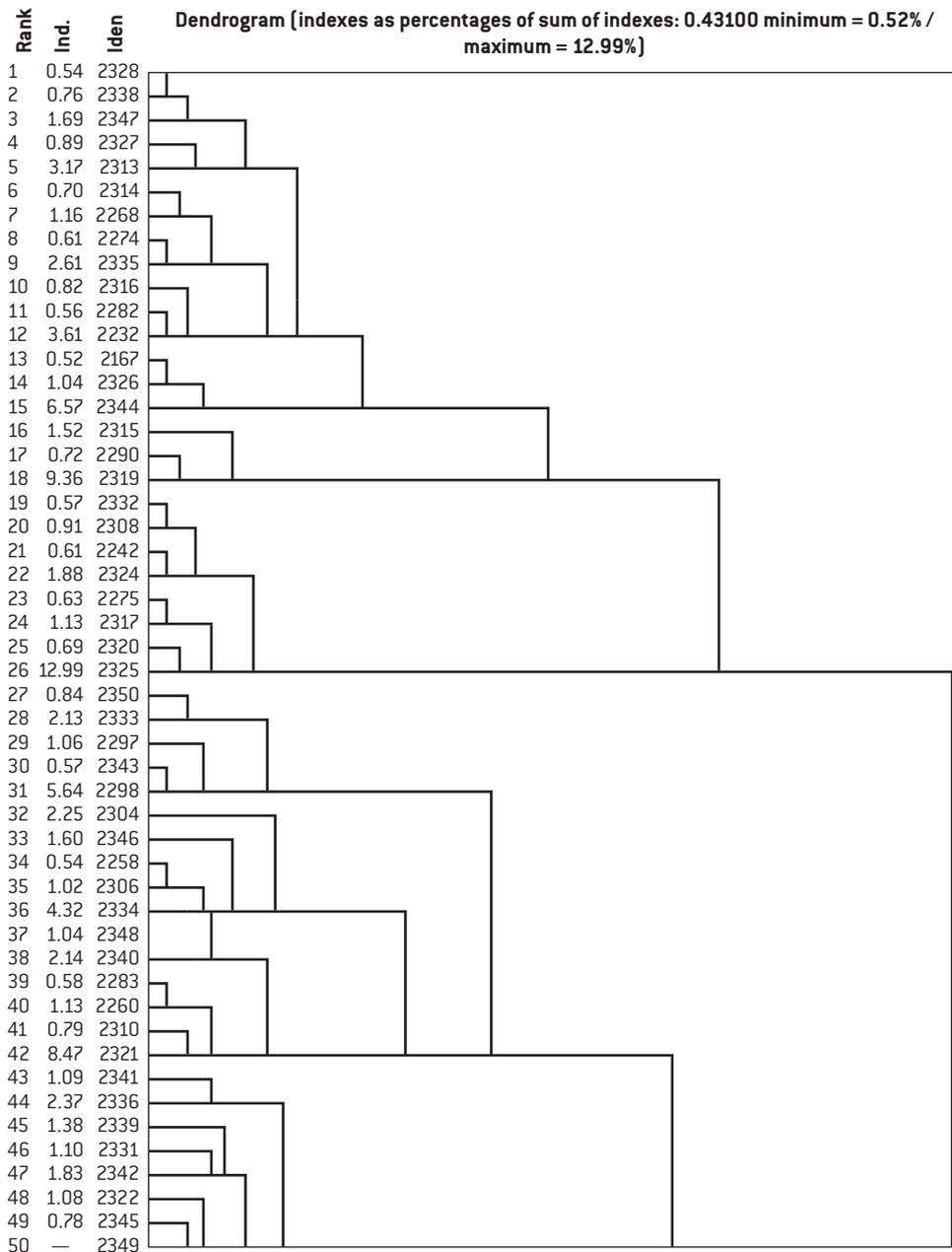
Fuente: elaboración propia en base a encuesta ITC 2012 (CIET Uruguay).

Cuadro 1. Valores propios y porcentajes de la varianza de la inercia explicada de los factores del ACM

Factor	Valor propio	% Inercia	Valor propio corregido	% Inercia (2)	% Acumulado
1	0,111400	3,3	0,005532	22,0	22,0
2	0,087500	2,6	0,002448	9,7	31,8
3	0,086100	2,6	0,002306	9,2	40,9
4	0,077200	2,3	0,001502	6,0	46,9
5	0,072200	2,1	0,001125	4,5	51,4
6	0,068300	2,0	0,000869	3,5	54,9
7	0,064200	1,9	0,000635	2,5	57,4
8	0,061300	1,8	0,000492	2,0	59,3
9	0,058600	1,7	0,000375	1,5	60,8
10	0,057500	1,7	0,000332	1,3	62,2
11	0,056500	1,7	0,000295	1,2	63,3
12	0,055400	1,6	0,000257	1,0	64,4
13	0,054300	1,6	0,000222	0,9	65,2
14	0,053200	1,6	0,000189	0,8	66,0
15	0,053100	1,6	0,000186	0,7	66,7
16	0,051300	1,5	0,000139	0,6	67,3
17	0,051200	1,5	0,000136	0,5	67,8
18	0,049500	1,5	0,000098	0,4	68,2
19	0,048800	1,5	0,000084	0,3	68,6
20	0,048800	1,5	0,000084	0,3	68,9
21	0,047900	1,4	0,000068	0,3	69,2
22	0,047000	1,4	0,000053	0,2	69,4
23	0,046600	1,4	0,000047	0,2	69,6
24	0,046000	1,4	0,000039	0,2	69,7
25	0,045800	1,4	0,000037	0,1	69,9
26	0,045600	1,4	0,000034	0,1	70,0

(2) Corrección con método de Greenacre.

Fuente: elaboración propia en base a encuesta ITC 2012 (CIET Uruguay).

Gráfico 3: Dendograma (Método Ward) Gráfico de sedimentación de ACP

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta ITC 2012 (CIET Uruguay).

Tabla 2. Caracterización de fumadores de acuerdo a variables incluidas en el análisis de tipologías

Variables	Grupo de fumadores			
	G1 - Fumadores críticos	G2 - Fumadores hereditarios	G3 - Fumadores coercionados	G4 - Fumadores de elite
Departamento				
Montevideo	70	68	64	88
Durazno	3	5	6	2
Maldonado	7	8	9	4
Rivera	16	5	3	1
Salto	4	14	17	5
Sexo				
Hombre	35	53	61	31
Mujer	65	47	39	69
Edad Actual				
18-24 años	2	52	2	1
25-39 años	28	42	43	35
40-54 años	41	5	33	33
55 y + años	30	1	23	30
Nivel educativo				
Sin instrucción	1	0	0	0
Primaria	54	11	17	0
Ciclo básico	30	40	36	5
Educación técnica	5	5	16	5
Bachillerato	10	28	25	21
Policía / Ejército	0	0	0	0
Profesores / maestros	0	0	0	11
Universidad	1	15	3	57
Otros	0	0	0	0
Tipo de ocupación				
Profesional	1	3	2	45
Administrativo	2	5	8	24
Servicios	34	32	38	11
Calificado	9	17	30	11
No calificado	28	17	10	3
Agricultura	1	3	2	0
Pensionista, estudiante	12	17	6	5
Tareas domésticas	12	4	2	2
Otros	2	2	1	0
No sabe ocupación	0	0	0	0

Variables	G1 - Fumadores críticos	G2 - Fumadores hereditarios	G3 - Fumadores coercionados	G4 - Fumadores de elite
Ingresos del hogar				
Hasta \$ 4.500	10	5	0	0
\$ 4.501 a \$ 8.000	21	10	8	0
\$ 8.001 a \$ 12.500	20	10	12	1
\$ 12.501 a \$ 15.000	18	8	10	3
\$ 15.001 a \$ 20.000	11	13	24	5
\$ 20.001 a \$ 30.000	7	23	24	20
\$ 30.001 a \$ 40.000	5	8	9	25
\$ 40.001 a \$ 50.000	2	8	4	12
\$ 50.001 a \$ 60.000	0	3	3	13
\$ 60.001 a \$ 70.000	0	1	1	1
\$ 70.001 a \$ 80.000	0	1	0	3
\$ 80.001 o más	0	3	1	8
No responde	3	0	3	6
No sabe ingresos	2	7	2	2
En casa se puede fumar en				
En toda la casa	44	33	10	21
En algunas habitaciones	33	25	26	32
Sólo en lugares especiales	3	18	11	20
En ningún lugar de la casa	20	24	52	28
Fumar molesta a mi familia				
Molesta a la familia	57	45	78	66
Familia indiferente	5	14	8	15
No molesta a la familia	38	41	14	19
Dejaría si mi familia desaprueba				
Dejaría por familia	25	15	41	15
No sabe si dejaría por familia	9	24	15	25
No dejaría por familia	65	61	43	60
Número de amigos que fuman				
0 amigos fuman	12	3	11	20
1 amigo fuma	11	9	8	20
2 amigos fuman	6	8	22	14
3 amigos fuman	12	18	21	21
4 amigos fuman	7	12	14	6
5 amigos fuman	52	50	24	19
En casa fuman hijos				
Hijos fuman	25	2	9	11
Hijos no fuman	75	98	91	89

En casa fuman hermanos				
Hermanos en casa fuman	5	41	3	3
Hermanos en casa no fuman	95	59	97	97
En casa fuman padres				
Padres en casa fuman	2	57	1	3
Padres en casa no fuman	98	43	99	97
Tu humo daña a no fumadores				
Muy acuerdo – daña a	30	38	40	31
De acuerdo – daña a	60	55	57	51
Ni acuerdo ni desacuerdo	3	3	1	8
Desacuerdo – daña a	6	1	1	5
Muy desacuerdo – daña a	1	1	1	2
No sabe – daña a	1	1	0	2
Los fumadores son marginalizados				
Marginalizados	46	29	41	37
No sabe marginalizados	11	21	22	23
No marginalizado	43	51	37	40
Planea dejar de fumar				
El próximo mes	1	4	10	8
Dentro de seis meses	6	13	14	11
En algún momento	44	49	59	45
No planeo dejar	47	27	13	35
No sabe si va a dejar	1	7	4	1
Preocupado por el daño a su salud				
No preocupado	32	14	5	12
Algo preocupado	27	36	32	49
Muy preocupado	41	49	62	39
No sabe – preocupado	0	0	0	0
Describe su salud				
Mala salud	46	24	37	22
Buena salud	45	61	55	49
Muy buena salud	9	15	9	29
Visitó al doctor en últimos seis meses				
Visitó doctor en seis meses	61	70	62	91
No visitó en seis meses	39	30	38	9
Número de cigarrillos por día				
1 – 10 cigarrillos	33	55	52	58
11 – 20 cigarrillos	38	35	40	32
21 – 30 cigarrillos	12	8	4	8
Más de 31 cigarrillos	17	2	4	1

Variables	G1 - Fumadores críticos	G2 - Fumadores hereditarios	G3 - Fumadores coercionados	G4 - Fumadores de elite
Ayuda al control de peso				
Ayuda control peso	27	19	29	25
No sabe si ayuda	10	18	19	18
No ayuda control peso	63	62	52	56
Vio advertencias en el último mes				
No notó etiquetas	22	21	10	21
Por un tiempo notó etiquetas	22	22	15	26
A menudo notó etiquetas	55	58	75	53
Número de días que leyó el diario				
0 – días leyó diarios	81	60	55	28
1 – día leyó diarios	9	21	21	23
2 – días leyó diarios	3	1	6	12
3 – días leyó diarios	0	10	2	8
4 – días leyó diarios	0	1	3	3
5 – días leyó diarios	1	1	3	5
6 – días leyó diarios	2	3	1	3
7 – días leyó diarios	4	3	9	18
Número de días que miró noticias en televisión				
0 – días TV noticias	14	26	12	8
1 – día TV noticias	6	11	5	7
2 – días TV noticias	6	5	4	5
3 – días TV noticias	5	14	7	9
4 – días TV noticias	4	5	4	3
5 – días TV noticias	3	5	6	5
6 – días TV noticias	7	0	4	4
7 – días TV noticias	55	35	58	58
Número de días que escuchó noticias en radio				
0 – días radio noticias	63	75	47	46
1 – día radio noticias	2	2	3	3
2 – días radio noticias	4	8	5	5
3 – días radio noticias	3	2	7	2
4 – días radio noticias	1	1	3	3
5 – días radio noticias	1	1	6	5
6 – días radio noticias	7	4	3	3
7 – días radio noticias	20	7	27	32

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta ITC 2012 (CIET Uruguay).

6

Cultura, identidades, legitimidad y violencia

Comunidad educativa y cultura política

Entre la defensa social y las vertientes movilizadoras

*Nilia Viscardi*¹

Con la colaboración de Nicolás Alonso

Mostraremos algunas dinámicas de la violencia que viven los adolescentes uruguayos a partir de una experiencia de trabajo sostenida en centros educativos insertos en sectores pobres de la ciudad de Montevideo. Analizamos las modalidades del conflicto que emergen al interior del centro educativo y sus principales formas de resolución en los últimos años. A grandes rasgos, los problemas de los que nos ocuparemos refieren al esclarecimiento del sentido de la educación en tanto experiencia de ruptura de formas de dominación y conflictos vividos por los adolescentes en sus comunidades. En este sentido, las violencias vividas por los jóvenes son claves para describir su experiencia en ámbitos en los cuales ellos mismos son los más vulnerables y que tienen estructuras sociales disímiles aun en la carencia o la pobreza. Básicamente, se mostrará que la experiencia escolar, en estos contextos, opera reforzando las estructuras de dominación que imperan para ellos a nivel de la comunidad, en vez de representar una experiencia de reconocimiento y acceso más democráticos a los recursos que el Estado brinda.

Del conflicto, de la convivencia y de la cultura política

Las formas que las violencias vividas por los adolescentes y jóvenes han adoptado en el país han sufrido grandes modificaciones en los últimos 20 años. Nos concentramos aquí en aquellas que se vinculan a los problemas de convivencia y al conflicto escolar en el nivel de la enseñanza media básica en Uruguay. Efectivamente, los centros de enseñanza constituyen espacios en los cuales el conflicto y la violencia son tramitados permanentemente. En la mayoría de ellos, se observa la naturalización de la figura del adolescente violento como causante del conflicto escolar. Asimismo, crece

1 Doctora y magíster en Sociología por la Universidad Federal de Rio Grande do Sul (UFRGS), Brasil. Profesora Adjunta del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelAR. Investigadora Nivel I de la ANII. nilia.viscardi@cienciassociales.edu.uy

paulatinamente la separación del centro educativo y de la comunidad, separación que se agudiza con los actos de violencia que algunos padres tienen contra los docentes.

Lo que procuraremos es mostrar la relación existente entre respuestas individualizantes (sanción, expulsión, derivación) y la consolidación de prácticas que sitúan en el adolescente peligroso y su familia las causas de la violencia escolar. Malos resultados, exclusión escolar, construcción de la figura de adolescente peligroso y separación de la comunidad y de los padres constituyen los ejes en que se juega y expresa el conflicto educativo. En este escenario, focalizamos algunas posibilidades que la participación ofrece, a pesar de las dificultades que algunos dispositivos basados en ella puedan presentar.

Consideramos que la violencia en la educación y el conflicto social se comprenden con mayor claridad cuando partimos de una perspectiva centrada en las dinámicas institucionales de que se alimenta el conflicto escolar. Ello evita el riesgo de caer en el simplismo de adjudicarle al adolescente o a los padres “violentos” –en tanto figuras recurrentes en que los actores educativos sitúan la culpa de un cotidiano escolar surcado de desencuentros– la responsabilidad de la violencia que se quiere erradicar. La importancia de indagar en el tema propuesto radica en que los problemas de violencia escolar dan cuenta de fenómenos claves de la dinámica contemporánea de la exclusión educativa. Específicamente, comprenderlos supone explicar cómo se construye el proceso de exclusión escolar, de qué modo la institución participa del mismo y qué tipo de cultura política se va consolidando en la Enseñanza Media de cara a los nuevos desafíos que el mandato de universalización trae consigo.

Por último, esta dinámica institucional se expresa también en los espacios de construcción de ciudadanía que ofrece el sistema de enseñanza. Centros educativos que prevalentemente focalizan el mandato del disciplinamiento (seguir las reglas del mundo escolar) sin abrir espacios de participación a los alumnos y a los padres tienden, usualmente, a producir mayores niveles de exclusión escolar y malestar en la convivencia. En suma, sin desconocer el impacto que la violencia social tiene en el espacio escolar, queremos destacar el proceso de *culpabilización* de alumnos y familias mostrando cómo colabora en ocultar los fracasos de la institución y su propia violencia como reacción a los límites que enfrenta en el cumplimiento de su tarea.

Entre el asistencialismo y la defensa social

El concepto de convivencia no se aborda en tanto deber ser, mandato legal o norma estatuida, sino que se piensa desde la práctica y la vivencia de los actores. En el uso que le damos, refiere a la comprensión del conjunto de relaciones sociales que emergen en los centros educativos y a la posibilidad de estudiarlas en perspectiva de vida cotidiana, e implica investigar los procesos que conforman la cultura y la práctica escolar. Es en esta dimensión que las reglas de la institución y la cultura ciudadana de un sistema educativo se analizan: en el marco de prácticas, representaciones, red de

relaciones y de conflictos que entrelazan a los actores de un determinado centro educativo en un momento histórico concreto (Viscardi, Alonso, 2013).

¿Qué constituye la esencia del lazo educativo en nuestra sociedad? ¿Quiénes, efectivamente, integran la comunidad escolar? Esto nos lleva plantear la naturaleza del vínculo social y de las relaciones de intercambio que se establecen en el sistema educativo. En nuestra matriz cultural, el vínculo individuo-sociedad-escuela se ha instituido desde el Estado, llegando a su apogeo en momentos de consolidación de una forma particular que fue la del Estado de Bienestar. Junto a los de laicidad y gratuidad, el de la igualdad fue un mandato constitutivo de su construcción histórica y de su posicionamiento ideológico en el marco de la sociedad uruguaya.

Hoy, en Uruguay, el mandato de la igualdad choca contra la realidad de una sociedad que es, inherentemente, desigual. El sistema educativo público, a inicios del siglo XXI, verifica y procesa de distintos modos la fragmentación social propia del mundo del capitalismo tardío, en que el ideal de igualdad se sitúa en el horizonte de un imaginario colectivo pasado. Puede ser un valor a defender, pero ya no una medida de lo “posible”.

A nivel educativo, resulta del desarrollo histórico de nuestro sistema de enseñanza, un proceso de fragmentación cultural (Tiramonti, 2009) de su matriz anteriormente universal que determina diferentes formatos escolares y trayectorias educativas. Un indicador de esta fragmentación² cultural es la distinción entre sistema de enseñanza público y privado, en la cual opera una creciente segmentación del sistema educativo principalmente en Montevideo. Esta segmentación se manifiesta en las distancias sociales cada vez más importantes en la medida en que son, además, acumulativas, entre los que realizan toda la trayectoria en centros privados desde educación inicial hasta terminar el ciclo medio y los que asisten sólo a centros públicos. “Ambos circuitos concentran población de diferentes posiciones sociales y capitales en el hogar y recorren los tres niveles sin interactuar en ningún ‘espacio’ escolar”. (Filardo, Mancebo, 2013: 50).

Por otra parte, se experimentan en la vida cotidiana diferentes desencuentros y conflictos que debilitan el proceso de construcción de la cohesión social, de transmisión del saber y de transferencia del acervo cultural socialmente disponibles afectando las dinámicas de transmisión de conocimientos de una generación a otra (Debarbieux et al, 1999).

Es en este contexto que se inicia en los años noventa el fenómeno identificado como “violencia escolar”. El mismo comienza a recibir respuestas cuyo impacto en

2 No existen en Uruguay trabajos sistemáticos y cualitativos sobre “fragmentación” escolar. La diferenciación que mayormente podemos identificar con fragmentación es la que distingue sistema público y privado de enseñanza. La permanencia en el sistema de los estudiantes del sector privado, para la educación media, es superior a la del sistema público, en un país en que los niveles de escolarización varían según la condición de origen. “Entre los 25 y 29 años de edad, el 17% de los jóvenes que provienen de hogares con clima educativo bajo aprueban el nivel medio de educación o lo superan, frente al 89% de los que provienen de hogares con clima educativo alto”. (Filardo, Mancebo, 2013: 48).

la conformación de prácticas institucionales, subjetividades y sentimientos colectivos intentamos abordar. En tensión entre vertientes que acentúan respuestas de “defensa social” (Pegoraro, 1996) y prácticas disciplinadoras y vertientes que procuran la movilización de los actores de la educación en tanto sujetos políticos e integrantes de colectivos, lo que continúa en el centro del debate es la relación que individuo y Estado tienen en la escuela. Parte de las dinámicas educativas que se vinculan a las características culturales diferenciadas en la oferta educativa, reforzando la fragmentación escolar del sistema, son relativas a la política de convivencia y a las concepciones respecto de lo que constituye “violencia escolar”, sus causas y sus respuestas.

Las primeras vertientes han tenido derivas similares a las que operan en la mayoría de las políticas vinculadas a violencia y juventud. Ellas van desde la prevención en su versión asistencialista a la implementación de medidas de seguridad. Concretamente, de la creación de equipos multidisciplinarios integrados por asistentes sociales y psicólogos a la introducción de personal policial. Estas respuestas se han generalizado en todo el sistema y permanecen hoy como prácticas regulares que los actores solicitan mantener y/o aumentar. “Más policía”, “más asistentes sociales y psicólogos”, dirán varios de los docentes y directores de centros educativos.

Hoy en día, según los resultados relevados por el Primer Censo de Convivencia y Participación de la Administración Nacional de Educación Pública (ANEP, 2014), la figura del policía o guardia de seguridad tiene una presencia importante en varios centros educativos. Es en la enseñanza media donde predomina: en 84% de los centros educativos del Consejo de Educación Secundaria y en el 50% de los centros educativos del Consejo de Educación Técnico Profesional. A nivel de enseñanza primaria está presente en 31% del total de las escuelas y, finalmente, en la mitad de los centros de Formación Docente del país. En lo que refiere a las medidas asistencialistas, observamos que se mantiene una menor participación de las mismas en el nivel de Enseñanza Primaria, llegando únicamente al 6% del total de las escuelas. Esto contrasta con su importancia en la enseñanza media: tienen equipo multidisciplinario el 38% de los centros educativos del Consejo de Educación Técnico Profesional y el 26% de los Liceos del Consejo de Educación Secundaria. Nuevamente, en Formación Docente, su relevancia es menor: 4% del total.

La importancia de estas dos medidas como respuesta a los problemas de la adolescencia es clara: predominan allí donde ellos estudian. Entendemos que al focalizar en el asistencialismo o la sanción punitiva, las vertientes que hemos denominado de “defensa social” han generado procesos de desintegración social al consolidar formas de etiquetamiento que surgen en paralelo a la emergencia de un discurso de la peligrosidad, asociado al de las patologías sociales y a la constitución de un “otro” ajeno a esta comunidad: el adolescente y su “familia disfuncional” muy en especial. Veamos, en el discurso de los docentes, cómo se manifiesta esta tendencia. Las siguientes expresiones son retomadas del reclamo de un colectivo docente ante las autoridades de su Consejo, pidiendo soluciones ante los problemas de seguridad enfrentados en un centro educativo:

Ejercemos nuestra labor docente en un marco de numerosas problemáticas que pasamos a desarrollar:

1. Situaciones de descontrol y falta de límites en algunos alumnos que creemos debieran de tener evaluación médica profesional para diagnosticar su permanencia en nuestra Institución ya que en muchos casos se pone en riesgo a los estudiantes, docentes y demás funcionarios de la comunidad educativa. En muchas ocasiones nos enfrentamos la omisión de los adultos responsables en atender dichas situaciones a nivel familiar.
2. Violencia física entre alumnos durante la salida del turno en la plaza del barrio.
3. Presencia de “jóvenes problemáticos” con códigos cuasi delincuentes en las inmediaciones del liceo que no pertenecen a la Institución y que generan situaciones de violencia con los estudiantes del centro educativo.

Consideramos que frente a tan compleja realidad y ante la ausencia en el presente año de un equipo de trabajo multidisciplinario que aborde esta problemática es indispensable e impostergable la formación del mismo para que diagnostique y derive dichas situaciones de riesgo a ser atendidas por los profesionales correspondientes. Puesto que los docentes de asignatura no tenemos formación extra como psicólogos, psiquiatras ni educadores sociales. Debemos de destacar que “gracias” a estas situaciones se genera una importante deserción de estudiantes que son retirados del centro educativo por sus padres por ausencias de garantías reales más allá de las buenas intenciones. (Colectivo docente de Liceo del Consejo de Educación Secundaria del departamento de San José, mayo de 2014).

Estas declaraciones nos sitúan en el escenario que, en el año 1997, Charlot describía para la escuela francesa. Explicaba la construcción de la teoría del fracaso escolar formulada en términos de hándicaps sociales y familiares. Mostraba cómo los docentes explicaban que los alumnos carecían de recursos para un aprendizaje eficaz porque pertenecían a una familia definida por la carencia: de recursos financieros, de diplomas, cultural, sin olvidar la dimensión de los padres invocada sin cesar. “...[E]l origen familiar produce el hándicap, que produce el fracaso escolar. Por lo tanto el origen familiar es la causa del fracaso escolar” (Charlot, 2006: 33). Todo ello puesto ahora en contexto de fracaso escolar y violencia, y situando la violencia y la pobreza en el origen del conflicto.

Las vertientes movilizadoras

Las vertientes orientadas a la movilización de los actores de la educación en tanto sujetos políticos e integrantes de colectivos, apuntan a la democratización del sistema de enseñanza por vía de la integración de quienes no tienen voz ni voto. Promueven los principios de participación y representación de actores colectivos como modo de impulsar una cultura de derechos. Estas tendencias anclaron en mecanismos de impulso a la participación de todos los actores. No se procuró únicamente la participación estudiantil, sino la de toda la comunidad de los centros educativos. La participación,

instrumento democrático, tenía a su vez el objetivo de consolidar esta comunidad educativa. Este instrumento se plasmó en la nueva “Ley General de Educación” que promovió la creación de los Consejos de Participación. Respecto de la visión de la comunidad y del papel a desempeñar en la educación nacional, se buscó revitalizar su rol activo otorgándole más funciones.

Nuestro compromiso con las formas participativas en el gobierno de la educación y el interés de la sociedad en la misma, reforzado por el debate educativo y el congreso nacional de educación, nos habilita a proponer que de ahora en adelante las comunidades locales asuman roles precisos de asesoramiento en todos los centros educativos. La idea, propuesta por José Pedro Varela ya en 1875 y convertida en esbozo imperfecto por las Comisiones de Fomento de la escuela primaria y las asociaciones de padres (APALES) de los liceos, merece alimentar de nuevo el nexo entre educación y democracia. El deseado fortalecimiento de los centros educativos, el sentido de pertenencia de alumnos y docentes –base a menudo del buen aprendizaje–, la eficiencia mayor en el uso de los recursos, la necesaria adaptación de los principios pedagógicos y didácticos a las realidades concretas, todo ello puede ser impulsado por el asesoramiento de las comunidades locales, sin descuidar nunca la función que la educación debe cumplir en pro de la unidad nacional. (Yarzabal, 2010: 21).

Por vía de los colectivos y sus representantes, se busca fomentar la participación de todos los que conforman el universo escolar. Sin embargo, las derivas del discurso de la inseguridad pueden llevar –como efecto inesperado– a la exclusión de los más vulnerables. Esto es, al rechazo de los malos alumnos, los malos padres o los jóvenes indeseables del barrio, muchas veces, a los ojos de la comunidad educativa. Conllevan, así, el riesgo de consolidar procesos de exclusión presentes anteriormente en el imaginario de la comunidad educativa y ratificados en las dinámicas políticas que legitiman quién puede hablar y quién no, quién puede estar y quién no.

Para fortalecer el potencial que este segundo tipo de vertientes presentan, es imprescindible determinar con claridad lo que el concepto de “comunidad educativa” significa en el horizonte político de nuestra tradición educativa. Llamada a conformarse, la mayoría de las veces, desde el Estado, la comunidad educativa suele establecerse desde la inscripción del individuo en la institución educativa. En esta relación, los sujetos –políticamente pasivos en la tradición política de nuestro sistema de enseñanza– esperan, usualmente, recibir del Estado los beneficios de la redistribución de los bienes socialmente valorados y disponibles. La igualdad se alcanza al permitir a todos la obtención de los diplomas que habilitan el acceso a las posiciones profesionales. Esta impronta puede, lo veremos, chocar contra algunos supuestos que las nuevas dinámicas de la participación suponen en términos de la movilización de recursos sociales para el logro de la cohesión.

¿Cuáles son los aportes más relevantes que los Consejos de Participación brindan a la vida institucional de los centros de enseñanza? La sistematización inicial de las opiniones vertidas por los directores de establecimientos educativos en el primer

Censo de Convivencia y Participación (Viscardi, Alonso, 2013) permite visualizar cierta tendencia generalizable: considerar que la contribución esencial de los Consejos de Participación reside en la colaboración que éstos realizan a la gestión de la institución en los diferentes asuntos que a ella le competen.

En efecto, según lo manifestado, las mayores contribuciones de los Consejos estarían centradas en cinco aspectos: la manutención de las condiciones edilicias, la organización de eventos culturales, sociales y recreativos, la gestión administrativa del servicio escolar, el apoyo a la labor de los docentes, impulsando eventualmente la tramitación de otras instancias educativas (talleres, jornadas, charlas, etcétera) y, finalmente, la gestión de recursos económicos para satisfacer las demandas del establecimiento. También, a nivel general, un segundo conjunto de aportaciones se vinculan a la mejora de dos elementos sustanciales: el vínculo escuela-familia-comunidad y la convivencia en el espacio escolar.

No obstante estas constataciones genéricas, pueden advertirse algunos contrastes en las apreciaciones de los referentes institucionales si las discriminamos entre los tres subsistemas de educación habilitados, a instancias del instrumento legal, para constituir los Consejos de Participación. Los directores del Consejo de Educación Inicial y Primaria (CEIP) destacan que en buena medida los Consejos de Participación están contribuyendo a la articulación con instituciones del medio a fin de vehicular el trabajo en redes, a la promoción de espacios recreativos y al reforzamiento de las actividades de las Comisiones de Fomento Escolar (CFE). Sin embargo, tanto en el Consejo de Educación Secundaria (CES) como en el Consejo de Educación Técnico Profesional (CETP), los aportes en estas cuestiones no resultan ser relevantes. Para los directores de centros educativos de Enseñanza Media las contribuciones se orientan más a la “promoción de la participación de los adolescentes y al mejoramiento de los Proyectos Institucionales de Centro (PIC)”, especialmente en el ámbito del CETP, donde los Consejos de Participación parecen tener una gran injerencia en el diseño de la futura oferta educativa de los centros. De este modo, es posible indicar que los actores institucionales de la Enseñanza Media reconocen la importancia de algunas funciones innovadoras que alientan los Consejos, tales como escuchar a los adolescentes o mejorar la oferta educativa, aunque aún este desarrollo se encuentra en ciernes.

Educación, participación y comunidad educativa: una relación en jaque

El giro que señala la promoción de políticas de subjetividad como fundamento de los acuerdos colectivos y de la inclusión es uno de los caminos transitados por las nuevas políticas movilizadoras en sus experiencias concretas. El elemento subjetivo es fundamental en momentos en que los vínculos ya no se justifican desde espacios de autoridad o de legitimidad conferidos por el cargo o la edad (o sea, por la vejez o

el “poder del cargo” detentado en la institución) (Noel, 2009). Los jóvenes reclaman sentirse genuinamente interesados por aquello que hacen.

Sin embargo, ya habíamos señalado el modo en que los problemas de “violencia escolar” recibieron de modo creciente respuestas represivas y asistencialistas. A ellas se suma, en la vida cotidiana, un conjunto de sanciones escolares que buscan ratificar una disciplina educativa nunca completamente realizada: horarios, vestimenta, higiene, continúan siendo el motivo fundamental de las pequeñas batallas del cotidiano escolar. Es así que antes de llegar a la policía o al asistencialismo, un mar de llamados de atención, observaciones, sanciones disciplinarias y normativas establecidas en los reglamentos de conducta se aplican. Sabemos que estas prácticas no significan una resolución del conflicto ni el ejercicio de una perspectiva de derechos, sino simplemente un permanente ejercicio de validación de la disciplina escolar, cuyo eje lo constituye la sanción determinada por el adulto (Barbero, Bentancor, Bottinelli, 2010).

Es así que aquello que los docentes reclaman preferencialmente son los equipos multidisciplinarios y la prevención de la violencia. Es en este contexto que se valida conjuntamente el discurso de la peligrosidad y el de la anormalidad, con sustento de *medicalización* del conflicto –análisis de las causas psicológicas del problema y posible derivación psiquiátrica–. Si hubiera tal peligro social, los responsables del centro solicitarían medidas de seguridad en virtud de haber sido víctimas de ataques contra la persona o contra el patrimonio escolar.

No obstante, es significativo que este pedido se haga en virtud del “temor” que tienen los directores a sufrir problemas de seguridad que sitúan en el marco de la comunidad en que el centro se encuentra. Efectivamente, los directores y responsables de centros educativos de la ANEP fueron consultados para conocer las razones por las cuales consideran necesario disponer de recursos humanos y de infraestructura o servicios de seguridad en sus locales de enseñanza. En la enseñanza media, es significativo que el 72% de responsables de centros de enseñanza técnica y el 62% de responsables de liceos entiendan que aunque existen escasas situaciones de conflicto en los centros educativos es necesario contar con estos recursos para disuadir situaciones conflictivas que podrían ocasionarse en ausencia de los mismos. Lo que se prueba es el contraste entre el “temor” y la “vulnerabilidad objetiva”: 7% de los responsables argumentan que incluirían estas medidas porque existen situaciones conflictivas al interior de los centros educativos de enseñanza técnica, 6% lo harían por estos motivos en primaria y 0% en secundaria (ANEP, 2014).

¿Qué relación existe entre esta propensión al temor y la defensa y las nuevas perspectivas que procuran impulsar el diálogo y la participación? Coincidimos con García Méndez (2004) en el sentido de que en la nueva mirada, que modifica el vínculo entre infancia y política, se busca superar un enfoque tutelar, reglamentario y normativista, que impera en nuestro sistema educativo. Se produce así una reacción a la preocupante asimetría entre infancia (o familia) y democracia (o política). Siendo que el problema de la incapacidad de la infancia se vincula al dominio de hecho sobre sujetos

débiles y vulnerables, la Convención de los Derechos del Niño (CDN) constituye un cambio fundamental, ya que altera el vínculo histórico entre adultos, Estado e infancia: la discrecionalidad amparada en la idea de incapacidad. Ésta llega a su extremo en lo que el autor denomina banalización progresiva, en la cual el único objeto de preocupación es la infancia pobre, rechazando así el concepto universal de infancia. De este modo, la discrecionalidad progresista se convierte en cómplice del *statu quo*.

Más allá de esta crítica, la autonomía que la participación promueve debe ser analizada con cuidado para poder impulsarla. En primera instancia, sabemos que la CDN reconoce al niño como ciudadano y todos los derechos para los niños. No obstante, ello se hace en un escenario que muchas veces transfiere la responsabilidad del Estado y los impactos de sus políticas a la familia y la sociedad civil. Pasado el contexto de crisis económica que se caracterizó por el empobrecimiento y la agudización de la fragmentación social, ello permanece hoy en un condicionamiento que encuentra en la “familia” y la “comunidad” las causas duraderas de la pobreza, los motivos del desestímulo estudiantil y de su falta de aceptación de la disciplina escolar, condicionando la efectiva operatividad de las políticas participativas y el ejercicio de derechos que permiten.

En este escenario, la participación de los estudiantes –niños, niñas y adolescentes– se configura como desafío que puede pensarse en términos democráticos. Siguiendo la línea de Jacques Rancière, la democracia no debe pensarse como un régimen político o gubernamental, sino como la constitución de un sujeto político en una manifestación o en una demostración de una injusticia. Su concepto de democracia es el de poder de los que no tienen ningún poder o cualificación en un orden social particular y de los que no comparten lo que debería compartirse para participar en una sociedad, una comunidad o un orden social. Los niños, niñas y adolescentes en este sentido no participan de la razón del mundo adulto, condición a la que se suma su carácter de representantes, en muchos casos, de una comunidad vulnerada. La disfuncionalidad de sus familias, la pobreza en que viven, su cultura ajena a la escuela, constituyen elementos “descalificantes” para la escuela (Simons y Masschelein, 2011).

Observemos cómo operan estas contradicciones. En primer término, desde nuestro punto de vista, la generación de mecanismos que promueven la participación y se instalan muchas veces sin funcionar “de hecho” entroniza este mandato pero lo remiten asimismo a un lugar de “discurso vacío” funcional a los intereses del Estado pero no de los sujetos más vulnerables. Este vaciamiento de contenido puede deberse hoy en día, en cierta medida, a la novedad de la medida que se instala en el año 2008 con la nueva Ley General de Educación. No obstante, algunos trazos apuntan también a la dificultad de abrir espacios democráticos a los más vulnerables en el ámbito escolar.

Si atendemos algunos resultados del Primer Censo de Convivencia y Participación (ANEP, 2014), podemos observar estos trazos y sus dinámicas cuando se analiza la participación que incluye a los padres y a la comunidad como actores protagónicos en la educación del país. Nos ocuparemos, sobre todo, del seguimiento de los Consejos de Participación. De hecho, La Ley General de Educación en su

artículo 76 establece que en todo Centro Educativo Público funcionará un Consejo de Participación integrado por estudiantes o participantes, educadores o docentes, madres, padres o responsables, y representantes de la comunidad. Se establece que participarán en los procesos de autoevaluación que desarrolle el centro educativo y podrán emitir opinión sobre el desarrollo de los cursos, la convivencia en los centros, la asiduidad y dedicación de los funcionarios docentes y no docentes. Esta opinión será recibida por la dirección del centro.

A primera vista, los directores de un extenso conjunto de centros educativos públicos valora de un modo positivo el vínculo con las familias, llegando esta valoración a representar las opiniones de 80% de los centros educativos de enseñanza media –80% en escuelas técnicas y cerca de 82% de referentes de liceos–. A esta valoración positiva se suma una alta respuesta de las familias de los alumnos ante las convocatorias de diversos tipos realizadas por las instituciones educativas. Cabe indicar, a modo de prueba, que la respuesta de las familias ante las reuniones informativas convocadas por los centros es unánime, tanto en la enseñanza primaria como media.

No obstante, existen algunas debilidades a nivel de la participación efectiva en los mecanismos educativos que incluyen a la comunidad y a los padres como protagonistas. En lo relativo a la enseñanza media, tienen Consejo de Participación instalados el 95% de los centros educativos de enseñanza técnica y el 69% de los liceos. No obstante su efectiva “instalación”, a la hora de evaluar si de hecho funcionan, se observa que apenas un 35% de los liceos alcanzan a superar un promedio de más de seis reuniones anuales llegando, en el caso de la enseñanza técnica, apenas al 9% de los centros.

Hemos analizado, puntualmente, los motivos por los cuales los directores de centros consideran que hay dificultades en implementar los Consejos de Participación. Los motivos mayormente aludidos se sitúan en la falta de cultura de participación de los padres (15%) y de la comunidad (11%). Asimismo, es relevante la superposición con órganos existentes (13%) y la falta a las convocatorias o la inasistencia a las reuniones (12%). La desvalorización social de la participación aparece mencionada por el 10% de los referentes de centros educativos de la ANEP y finalmente se indica la resistencia de la comunidad educativa (8%), junto a los problemas de organización institucional (5%). Un lugar menor ocupan las referencias a la ausencia de participación de los alumnos o al desconocimiento de las atribuciones del mecanismo.

En segunda instancia, esta dificultad observada al interior de los centros educativos ratifica, en gran parte, dos tipos de procesos estructurales que hacen a la exclusión de los adolescentes y la consolidación de las dinámicas de la violencia social que el sistema de enseñanza podría revertir. Si la convocatoria a participar es escasa y los niveles de exclusión educativa son altos, debemos sumar a ello un entorno en el cual los espacios de integración son escasos y se da la reproducción de las dinámicas sociales de la violencia y el conflicto estructural que afectan a los jóvenes en sus barrios de origen.

Efectivamente, faltan plazas, canchas, instituciones culturales, ámbitos recreativos y redes de integración social: prácticamente la mitad de los centros de enseñanza media del país (escuelas técnicas y liceos) carecen de espacios culturales en sus inmediaciones. Aunque la presencia de espacios deportivos aumenta, no tienen cercanía con espacios deportivos o de recreación el 16% de los liceos y el 22% de las escuelas técnicas. Ello se percibe en las declaraciones de los estudiantes de centros educativos insertos en comunidades pobres.

En una de las dos comunidades analizadas, existe un tejido urbano denso y es clara la presencia de la red de instituciones sociales en los elementos que favorecen la integración en el barrio. “Lo que más me gusta es la academia de baile que hay a la vuelta de mi casa. Lo que menos me gusta es el asentamiento que tengo a tres cuadras” (Claudia, 12 años). En el barrio de Claudia, la intensa red de instituciones está presente, es un barrio en que conviven familias que viven en asentamientos, en conjuntos habitacionales populares y en viviendas deterioradas. La diferenciación social que se produce en la comunidad da lugar a estigmatizaciones muy fuertes entre los adolescentes: “los del *cante*, los *chorros*, los *pichis*”. Pero el ambiente proporciona espacios de socialización cuyo poder de integración aparece reiteradamente en las declaraciones de los estudiantes de este centro educativo. Esto es, los sentidos de la violencia se canalizan por la diferenciación con el otro de acuerdo al lugar ocupado en la red territorial en términos del tipo de vivienda. Pero estas oposiciones también encuentran paliativos en las redes de sociabilidad que se estructuran en el espacio público.

En la segunda institución trabajada, la mayoría de los alumnos residen en asentamientos precarios y no existen grandes diferenciaciones de acuerdo al estatuto social de la vivienda en el barrio. La red urbana de espacios públicos, culturales, deportivos o recreativos es inexistente: no hay plazas, no hay canchas, no hay cines. Los espacios son “La playa” y “La fortaleza”. Aquí, las distinciones no se realizan en términos de la violencia y la amenaza que representan aquellos que habitan los espacios más pobres. La distinción la representan los que viven del tráfico de drogas o el comercio informal por oposición a la cultura del trabajo. “Lo que más me molesta es el *pastoso*³ de enfrente y lo que quiero es que deje de fumar porro porque tiene tres hijos y no quiero que mis amigos se contagien del padre” (Fernando, 13 años). Así, se observa que en contextos de conflictividad social intensa, las tensiones que acentúan la violencia social entre y hacia los jóvenes no encuentran margen de ruptura en la experiencia escolar. La “falta de participación” es apenas un correlato de la cultura disciplinaria y del mandato de asistencialismo y defensa social que el sistema educativo propone como respuesta.

3 El término “pastoso” deriva de “pastabasero”: denomina al que consume pasta base de cocaína, similar al crack. “Porro” denomina el cigarrillo de marihuana.

Conclusiones

Hemos abordado el modo en que la naturalización del adolescente violento, o de la familia disfuncional y amenazante, constituyen recursos permanentes en la escuela para invisibilizar su propia violencia. Esta violencia del dispositivo escolar, para comprenderse, puede abordarse mostrando los múltiples mecanismos de segregación en la inclusión, los mecanismos pedagógicos y directivos de tramitación del conflicto escolar, el maltrato docente y la desatención institucional.

El nuevo escenario es tan promisorio como complejo. En el pasado, la división vertical de la estructura institucional podía expresarse en el ámbito público de modo que dirigentes y dirigidos de cada campo parecían unidos en una pertenencia común. Pero el actual predominio de una percepción que pone de relieve la propia distribución desigual de recursos en el ámbito público, cambia las reglas del juego. Como lo establece Isidoro Cheresky (2006), según la fortuna o los recursos socioculturales o la propia posición institucional en el Estado o en los medios de comunicación, las posibilidades de hacerse ver u oír son estructuralmente diferentes. Aunque el espacio público es fluido, existen recursos estructurales de acceso al mismo que hacen a las desiguales condiciones de unos y otros a la hora de acceder (Cheresky, 2006).

El espacio educativo en tanto espacio público y el acceso al saber que el mismo permite están en juego. El análisis de las reglas que estructuran su convivencia se vincula a la producción o al quiebre de estas desigualdades en el acceso al propio espacio y a sus beneficios. Es por tanto un análisis que permite un conocimiento mayor del tipo de ciudadanía que se forja en los centros. El diagnóstico respecto de los acuerdos y reglas de convivencia se instaura en tanto resulta imprescindible para poder cambiar la realidad que determina desiguales destinos escolares en el ámbito de la propia educación pública.

Esto quiere decir que en nuestro sistema educativo se teje un conflicto entre nuevas y antiguas visiones de la relación entre sociedad civil y Estado, y de las lógicas que fundan su legitimidad. Uruguay está entrando en un camino nuevo, y es en este sentido que la participación de niños y adolescentes llega como innovación en lo que refiere a la construcción de ciudadanía a nivel de la enseñanza primaria y media.

Esta innovación depende de cambios culturales para potenciarse e impactar en mayor medida en la transformación institucional del sistema de enseñanza y es el contexto que determina uno de los posibles cambios a nivel de la cultura política del sistema educativo, sustituyendo visiones meramente disciplinarias, asistencialistas o represivas como formas de resolver el conflicto social. Para que estos procesos se consoliden, todo parece indicar que es importante transformar el discurso de la violencia escolar y sus respuestas inmediatas –represión y asistencialismo– por una visión que permita comprender el modo en que esta visión radicaliza la imposibilidad de muchos adolescentes y niños de participar de la vida escolar y los confina, nuevamente, a la “comunidad” y la “familia”, que el centro educativo rechaza por vía del rechazo de sus conductas en la escuela. Se estructura así un conflicto que potencia las desigualdades en la educación y en el acceso a sus recursos. Para revertir este proceso, se requiere

un cambio de cultura política que visualice la capacidad de los centros educativos de construir nuevas formas de resolución del conflicto y revaloricen el rol que pueden jugar para transformar las desigualdades y violencias que muchos adolescentes pobres viven en sus barrios y comunidades.

Bibliografía

- Administración Nacional de Educación Pública. ANEP (2014). *Primer Censo de Convivencia y Participación*. http://www2.convivencia.edu.uy/web/?page_id=116
- Barbero, Marcia; Bentancor, Gabriela; Bottinelli, Eduardo (2010). *Informe Encuesta Nacional de Convivencia en los Centros Educativos*. Montevideo, Uruguay: ANEP – OPP - UnaONU.
- Charlot, Bernard (2006). *La relación con el saber. Elementos para una teoría*. Montevideo: Trilce.
- Cheresky, Isidoro (2006). Introducción: La ciudadanía en el centro de la escena. En: I. Cheresky (compilador): *Ciudadanía, sociedad civil y participación política*. Pp. 27-44. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- Debarbieux, Éric; Garnier, Alix; Montoya, Yves, Tichit, Laurence (1999). *La violence en milieu scolaire. 2. Le désordre des choses*. Paris: ESF.
- Filardo, Verónica; Mancebo, María Ester (2013) *Universalizar la educación media en Uruguay. Ausencias, tensiones y desafíos*. Artículo 2. Montevideo: CSIC, Udelar.
- García Méndez, Emilio (2004). *Infancia. De los derechos y de la justicia*. Buenos Aires: Editores del Puerto.
- Noel, Gabriel (2009). Violencia en las escuelas y factores institucionales. La cuestión de la autoridad. En: *Observatorio Argentino de Violencia en las escuelas. La violencia en las escuelas desde una perspectiva cualitativa*. Pp. 37-50. Buenos Aires: Ministerio de Educación de la Nación.
- Pegoraro, Juan. (1996). Teoría, Control Social y Seguridad. El nuevo escenario de los años 90. En: Pavarini, M.; Pegoraro, J. *El Control Social en el fin de siglo*. Pp. 5-41. Buenos Aires: CBC, UBA.
- Simons, Maarten; Masschelein, Jan (2011). ¿Odio a la democracia... y al rol público de la educación? Sobre Rancière, democracia y educación. En: Simons, M.; Masschelein, J.; Larrosa, J. (editores). *Jacques Rancière. La educación pública y la domesticación de la democracia*. Pp. 13-38. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- Tiramonti, Guillermina (2009). Una aproximación a la dinámica de la fragmentación del sistema educativo argentino. Especificaciones teóricas y empíricas. En: Tiramonti, Guillermina; Montes, Nancy (compiladoras). *La escuela media en debate. Problemas actuales y perspectivas desde la investigación*. Pp. 25-38. Buenos Aires: Manantial, Flacso.
- Viscardi, Nilia; Alonso, Nicolás (2013). *Gramáticas de la convivencia. Un examen a la cotidianidad escolar y la cultura política en la educación primaria y media en Uruguay*. Montevideo: ANEP / CODICEN.
- Yarzabal, Luis (2010). Fundamentos teóricos de las políticas implementadas en el quinquenio. En: ANEP-CODICEN. *Una transformación en marcha. Políticas Instrumentadas por el CODICEN 2005-2009*. Pp. 17-37. Montevideo: CODICEN.

Fútbol, identidades y violencia

Juan Cristiano¹ - Felipe Arocena²

Este artículo es producto de la tesis de maestría en sociología defendida por Juan Cristiano en 2014 y titulada “La música de las tribunas. Identidad y violencia en los cantos de los hinchas de fútbol y básquetbol”. En la primera parte se ofrece una aproximación al fútbol como fenómeno sociocultural. Seguidamente se analiza la relación entre la construcción de identidades colectivas y este deporte. A continuación se presentan las principales teorías que intentan dar cuenta de la conducta agresiva en los seres humanos. Posteriormente se discute si las barras bravas o “torcidas” organizadas de fútbol pueden ser consideradas una subcultura juvenil. Luego se estudian las consecuencias que tiene el pasaje del proletariado al precariado sobre la búsqueda de estatus valorados socialmente y se hipotetiza que el ser barra brava opera como estatus compensatorio. Por último, se analiza el rol de los medios de comunicación en la producción y reproducción de la violencia en el fútbol.

El fútbol como fenómeno sociocultural

Siguiendo a Antezana (2003), señalaremos que el fútbol es actualmente el más universal de los deportes, ha logrado un arraigo masivo en todos los continentes y culturas. La FIFA (Federación Internacional de Fútbol Asociación) agrupa 208 asociaciones o federaciones de fútbol de distintos países, contando con más países afiliados que la Organización de las Naciones Unidas. La red económica que implica es tan extensa y poderosa, que podemos considerar a la FIFA como una gran multinacional. Su articulación con los medios de comunicación de masas es tal que hoy en día, uno puede pasarse días enteros viendo fútbol por televisión. ¿Cómo vivimos el fútbol? No todos lo vivimos jugándolo, tampoco lo vivimos observándolo directamente. Fundamentalmente lo vivimos verbalizándolo. Vivimos hablando de él y de sus avatares.

1 Docente e investigador en las Facultades de Ciencias Sociales y Derecho de la Universidad de la República. Magíster en sociología, especialista en sociología de la cultura y del deporte. juan.cristiano@cienciassociales.edu.uy

2 Sociólogo, profesor titular en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República e investigador Nivel II del Sistema Nacional de Investigadores de Uruguay. Ganó el Premio Anual de Literatura de Uruguay tres veces: en 2013 y 2011 en la categoría Ensayo en Ciencias Sociales y en 2001 en la categoría Ensayo Literario. felipe.arocena@cienciassociales.edu.uy

En el espectáculo del fútbol los espectadores son también actores. El peso que tiene el jugar de locatario (en el estadio propio) es un buen indicador del papel decisivo que los hinchas tienen en dicho juego. Muchas veces la presión del público local lleva a que el juez del partido, ante una jugada dudosa o en forma alevosa, favorezca al equipo locatario. También tienen su peso factores naturales como el clima o la altura sobre el nivel del mar que pueden incidir sobre el resultado del *match*. Esta coparticipación no se reduce a los actores in situ. Más allá están los seguimientos de los partidos a través de la radio o la televisión, así como también las noticias escritas en los diarios, revistas e Internet, o simplemente los diálogos cara a cara.

Partimos de la idea de considerar al fútbol como un complejo ritual que incluye dos subprocesos: uno ocurre dentro del campo de juego (la cancha); el otro en las graderías y entre los espectadores (la tribuna). El primero vincula una performance con su resultado en función de una serie de reglas; el segundo vincula una performance con un proceso identitario basado en el antagonismo. (Ferreiro, 2003: 58).

Desde los pioneros trabajos de Johan Huizinga y Clifford Geertz, las ciencias sociales reconocieron las posibilidades que el juego tiene como texto que nos permite leer el universo más amplio de lo social. A partir de "Las formas elementales de la vida religiosa" de Emile Durkheim, sabemos que toda sociedad necesita mantener y reafirmar, a intervalos regulares, los sentimientos colectivos y las ideas colectivas que constituyen su unidad. De allí que en las mismas se realicen determinados rituales: reuniones, celebraciones, asambleas, etcétera, donde los individuos se encuentran estrechamente próximos reafirmando sus sentimientos colectivos. Esto mismo se aplica a grupos más pequeños como pueden ser: un partido político o una hinchada de un equipo de fútbol. Tanto por su objeto, procedimientos o resultados, dichos rituales se encuentran estrechamente relacionados con las ceremonias propiamente religiosas. Para responderse a la pregunta de ¿quiénes son? y a la de ¿cómo se imaginan en oposición con los otros?, los distintos grupos humanos crean a lo largo de su historia, un conjunto de autoimágenes y rituales que les proporcionan cohesión y elevan su autoestima. Las hinchadas de fútbol son un claro ejemplo de lo anteriormente señalado.

Fútbol e identidad

A nivel académico, la aparición del concepto de identidad en las ciencias sociales es relativamente reciente, resulta difícil encontrarlo entre los títulos de bibliografía antes de finales de los sesenta. Sin embargo los elementos esenciales de este concepto ya estaban presentes (bajo formas equivalentes) en los clásicos de la sociología y la antropología. Gilberto Giménez (1997), parafraseando a J. W. Lapierre, señala que la temática de la identidad ha sido impuesta inicialmente a la atención de los estudiosos en ciencias sociales por el surgimiento de movimientos sociales que han tomado como pretexto la identidad de un grupo (étnico, regional, etc.) o de una categoría social (feministas, etc.) para cuestionar una relación de dominación o demandar una autonomía.

El sociólogo no debe aceptar ninguna identidad como dada. La primera pregunta a formularnos es: ¿existe un proceso de configuración identitaria? Cuando leemos una noticia en un periódico que dice, por ejemplo: “El movimiento aimara boliviano llevó a la renuncia al Presidente Sánchez de Losada” o “Mañana se realizará como todos los años por 18 de Julio la marcha del orgullo gay”, no debemos tomar como dada la existencia de una identidad sino que debemos precisar qué entendemos por identidad y luego someterla a examen con las observaciones empíricas. Solamente al final de la investigación podremos decir si detrás de determinado fenómeno social existe un proceso de configuración identitaria.

La identidad no es una esencia, un atributo o una propiedad intrínseca del sujeto, sino que tiene un carácter intersubjetivo y relacional... la identidad de un actor social emerge y se afirma sólo en la confrontación con otras identidades en el proceso de interacción social, la cual frecuentemente implica relación desigual y, por ende, luchas y contradicciones. (Giménez, 1997: 4).

La presencia de un proceso de configuración identitaria nos informa acerca de la sociedad en la que se produce, al mismo tiempo que una determinada sociedad nos señala las identidades posibles en ella.

Las identidades no se configuran de igual manera en las sociedades arcaicas (donde hay seres míticos que fundan la identidad humana y prácticas rituales que exorcizan el riesgo de su pérdida), en las sociedades tradicionales (donde la identidad étnica grupal, fundada en mitos de origen y en una tradición religiosa, tiende a absorber las identidades individuales), y en las sociedades modernas caracterizadas por la diferenciación social, la complejidad y la pluralización de los mundos de la vida social. (Giménez, 1992: 197).

Por ejemplo, en una sociedad tradicional sería imposible la emergencia de una identidad obrera, debido a que el modo en que se organiza el trabajo y el estadio de desarrollo de la tecnología no permiten la concentración de grandes contingentes de individuos en fábricas, sometidos todos a una misma situación de interacción en la cual es posible la emergencia de dicha identidad. Aunque no por ello debemos creer que por sí solos la concentración de grandes contingentes de individuos en fábricas y un desarrollo tecnológico que transforma a la industria en dominante y somete a una igual posición en la estructura social llevará necesariamente a un proceso de configuración identitaria, se trata de una condición necesaria pero no suficiente.

Con respecto a la configuración de identidades en torno a equipos de fútbol, conviene señalar que dicho deporte promueve una división del mundo entre amigos y enemigos, mediante la identificación con determinados símbolos. Puede transformarse, en determinadas circunstancias en un choque físico; un estadio no es sólo el ámbito del partido, sino también el marco de la celebración ritual de la metáfora amigo / enemigo. Todo “nosotros” convoca a un “ellos” ausente y fantasmático. La relación con el otro no sólo no puede evitarse, sino que tanto ese vínculo como el conflicto son coconstitutivos del fenómeno futbolístico (y de los procesos identitarios por él activados).

Conforme a Alabarces et al (2000), es posible señalar que, prescindiendo del enfrentamiento nacional (entre selecciones), pueden hallarse cuatro modos de articulación de la rivalidad: a) Regional: entre equipos de distintas ciudades, regiones o comunidades, dentro de un Estado Nación. Es el caso de madrileños y vascos o catalanes, en España; de porteños y provincianos, en la Argentina. b) Intraciudad: entre equipos de una misma ciudad, con una historia de representación dicotómica (usualmente, ricos versus pobres). Por ejemplo, Nacional y Peñarol en Montevideo. c) Interbarrial: en este caso, se trata de equipos que, dentro de una ciudad, no representan un nivel dicotómico de referencia simbólica, sino que señalan la pertenencia a un territorio definido como barrial, vecinal. Es el caso típico de Buenos Aires, donde la existencia de una enorme cantidad de equipos en la ciudad conlleva a oposiciones entre territorios menores. d) Por último, un caso absolutamente excepcional es el antagonismo intrabarrial: Defensores de Belgrano y Excursionistas, ambos del barrio porteño de Belgrano, es según nuestros datos una de las oposiciones más fuertes del fútbol argentino. En el caso uruguayo el clásico entre Rampla Juniors y el Club Atlético Cerro es el mejor ejemplo de rivalidad intrabarrial.

Al interior de las hinchadas se produce un fenómeno de segmentación novedosa, la construcción de grupos particulares identificados con nombres propios y organizados, con reparto de roles y funciones, con banderas propias, a partir de ejes identificatorios diversos, generalmente barriales, aunque en otros casos por razones más aleatorias. Esta hipersegmentación fractura las formas de soporte de la identidad, diseminándola en fragmentos en algunos casos.

El espectáculo del fútbol también sucede violentamente. Actores especializados en esa parte del juego son los barras bravas (torcidas organizadas, *tifosi*, ultras, *hooligans*, según las diferentes acepciones utilizadas en los diferentes países) y la policía. La probabilidad de la violencia de los espectadores en el contexto del fútbol está seguramente exacerbada por el grado en el que los espectadores se identifican con los equipos participantes y con la intensidad de su inversión emocional y su compromiso con la victoria de los equipos a los que alientan. A su vez, la intensidad de la inversión emocional de los espectadores en la victoria de sus equipos está vinculada a la centralidad y significación del fútbol en sus vidas, esto es, si es una entre un número de fuentes de sentido y satisfacción para ellos, o si es la única.

La conducta agresiva humana

La llamada conducta agresiva, o simplemente agresión, es aquella conducta que se lleva a cabo con el objetivo consciente o inconsciente de causar daño a alguien, o también a uno mismo. Los autores, fisiólogos, etólogos, psicólogos o sociólogos, están de acuerdo en que las múltiples clases de conductas agresivas y el hecho de que no exista una conducta que específicamente pueda llamarse agresiva, hace difícil que se dé una única definición de agresividad. En el hombre, las conductas y estados de hostilidad, hacia uno mismo y hacia los otros, que abarcan manifestaciones muy dis-

pares, surgen en muy variadas circunstancias y por muy diversas causas. Dejando de lado diversas acepciones de agresividad, propias de la psicología o el psicoanálisis, a efectos de simplificación consideramos como conducta agresiva aquella que muestra, en el plano social, alguna forma de violencia. Según F. Dorsch (1985), las principales teorías que intentan explicar el origen de la agresividad se pueden clasificar en:

1) *Teoría del origen instintivo:*

Hipótesis propugnada especialmente desde la perspectiva de la etología, sobre todo por Konrad Lorenz, en “Sobre la agresión. El pretendido mal” (1963), a quien se suman Robert Ardrey (“El imperativo territorial”, 1969), Desmond Morris, Anthony Storr y Niko Tinbergen, así como defendida también por el psicoanálisis de Freud. En ambos casos, la agresividad es o procede de un instinto innato.

2) *Teoría de la frustración-agresión:*

Corresponde a un análisis psicosocial de la agresividad, iniciado por Dollard y Miller, con la obra “Frustración y agresión” (1939). Aunque se apoyan en Freud, critican la hipótesis de la pulsión de muerte o del instinto agresivo, y la sustituyen por una correlación entre frustración y agresividad: la frustración provoca la agresividad y ésta es, en definitiva, resultado de aquella.

3) *La teoría cultural:*

Sostenida principalmente por Bandura y Walters, en su obra “Aprendizaje social de la conducta desviada” (1963). Enfoque conductista de la socialización, y que Ashley Montagu (“La naturaleza de la agresividad humana”, 1976) ha contribuido a difundir, entiende la agresividad como una respuesta socialmente aprendida. Se añaden a esta postura, la más extendida, las teorías del aprendizaje que interpretan la agresividad como una conducta aprendida instrumentalmente o como resultado de un condicionamiento instrumental.

El ejercicio de la violencia física fue, en los comienzos de la humanidad, fundamental para la supervivencia de individuos, grupos y de la especie en general. Se sostiene que se distingue de la animal por su reflexividad e instrumentalidad y que se hereda (...) diversa evaluación que del uso de la violencia y sus grados y ocasiones de utilización hacen las sociedades en cada punto del espacio tiempo (...). La evaluación históricamente contingente de la legitimidad de la violencia es tremendamente importante (...) tanto Freud como Elias radican una de las claves del proceso civilizatorio en la represión de las pulsiones, en la internalización del orden y en el monopolio por el Estado de la fuerza legítima (Max Weber). Que eso puede generar más violencia de un modo mediato ha sido subrayado por Fromm, Marcuse, Reich y muchos otros. (Bayce, 1991: 10).

Cultural e institucionalmente le fijamos los límites de tolerabilidad a la agresividad o violencia. Los ámbitos en los cuales está justificado y legitimado el uso de la violencia

son culturalmente definidos. El problema no es la violencia o agresividad, el problema es su manifestación en un ámbito como el estadio, donde las expectativas sociales institucionalizadas son de no existencia de tal tipo de manifestaciones.

Las barras bravas o torcidas organizadas y las subculturas juveniles

Estudios como los realizados por Pimenta (2003) y Teixeira (2006), señalan que el componente mayor de las torcidas organizadas en Brasil está conformado por jóvenes que no alcanzan los 20 años de edad. Según datos de la policía de São Paulo, citados por Pimenta (2003), la media de edad de los detenidos por actos violentos cometidos en estadios ronda los 16 años. Aunque no se dispone de datos tan precisos como en el caso brasileño, es plausible sostener que en los casos de Argentina y Uruguay se mantiene dicha tendencia a una sobrerrepresentación de los jóvenes dentro de las barras bravas de fútbol. Una explicación muy difundida de las conductas agresivas desarrolladas por adolescentes es considerarlas producto de la edad, a causa de que están atravesando un período de transición, tenderían a tener ciertos desbordes debido a su inestabilidad de carácter. Granville Stanley Hall (2004) es uno de los más importantes exponentes de esta postura. El problema fundamental de dicho enfoque (estereotipo del joven que es parcialmente cierto y parcialmente incierto) es que naturaliza la violencia juvenil, todo lo que hacen tiene que ver con el estado que están pasando. No es cierto que el ser joven sea el factor que explica toda la violencia que se manifiesta en esas edades. Puede tratarse de un conflicto no intrínseco al ser adolescente. El problema puede estar en el lugar que la sociedad le ha dado al joven. Las causas de lo que hacen pueden estar afuera, no ser intrínsecas al desarrollo físico, cultural y social de los jóvenes. La situación social creada y la etapa biológica por la que pasan interactúan y ambas son necesarias para explicar la conducta agresiva. La categoría joven debe ser considerada una "clase de edad" y problematizado su significado.

Siguiendo a Filardo et al (2008), es posible señalar que la noción de "clases de edad" refiere a las distintas posiciones que agrupan a individuos en el continuo de las edades ("jóvenes", "viejos", "adultos", etc.). Las clases de edad, no son más que construcciones, en primer lugar relativas, porque cada una de ellas se redefine en función de la redefinición que sufran las otras y, en segundo lugar, situadas porque siempre deben verse y entenderse "aquí y ahora". En diferentes épocas históricas y en diferentes culturas, aun en sociedades distintas en el mismo momento histórico, adquieren no sólo definiciones sino medidas diferentes. Por esto son, como casi todas los conceptos vinculados a lo social, construcciones contingentes. El supuesto de homogeneidad de los jóvenes es totalmente cuestionable desde el mundo de la vida. Las "situaciones de vida", de clase social, aun de lugar de residencia que tienen los individuos de la misma edad, hacen posible una variabilidad suficientemente relevante (y empíricamente demostrable) que impide situar en una posición similar a aquellas personas que tienen el mismo número de años cumplidos. Aun a riesgo de reificar en parte la categoría joven,

es posible usarla (teniendo las precauciones debidas) en la búsqueda de explicaciones a fenómenos sociales, como en este caso la violencia en el fútbol.

El proceso de globalización de la economía y de mundialización de la cultura tiene como correlato una fragmentación de la sociedad de masas y de los jóvenes en particular, en múltiples grupos (subculturas juveniles). Dichas subculturas se rigen por una afectividad entre pares, solidaridad mecánica al decir de Durkheim. Se encuentran ligados en torno a un tótem común, un equipo de fútbol o la barra de hinchas mismas. Además, las subculturas juveniles crean identidades generalmente relacionadas a productos de la industria cultural, como equipos de fútbol o grupos de música. Caracteriza a estos neogrupos una ética propia, vivir el presente, ausencia de proyectos colectivos de orden político (transformadores del orden social vigente).

Siguiendo a Feixa & Porzio (2004), en un sentido amplio, las culturas juveniles se refieren a la manera en que las experiencias sociales de los jóvenes son expresadas colectivamente mediante la construcción de estilos de vida distintivos, localizados fundamentalmente en el tiempo libre o en espacios intersticiales de la vida institucional. En un sentido más restringido, expresan la aparición de microsociedades juveniles, con grados significativos de autonomía respecto de las instituciones adultas, dotadas de espacios y tiempos específicos, y que surgieron en los países occidentales a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial. Las culturas juveniles se construyen con materiales provenientes de las identidades generacionales, de género, clase, etnia y territorio. En el plano de las imágenes culturales, se traducen en estilos más o menos visibles, que integran elementos materiales e inmateriales heterogéneos, provenientes de la moda, la música, el lenguaje, las prácticas culturales y las actividades focales. Estos estilos tienen una existencia histórica concreta, son a menudo etiquetados por los medios de comunicación de masas y pasan a atraer la atención pública durante un período de tiempo, aunque después decaigan y desaparezcan. Los grupos de barras bravas o torcidas organizadas de fútbol constituyen un movimiento subcultural que se estructura en torno a los mismos factores que el resto de subculturas juveniles (generación, género, territorio, estilo), y que participa también de distintos elementos de la cultura del hincha.

El ser barra brava como estatus compensatorio en la sociedad del precariado

Las sociedades contemporáneas tanto desarrolladas como subdesarrolladas se caracterizan por la presencia de un proceso que puede denominarse el pasaje del proletariado al precariado. Dicha transición tiene como manifestaciones principales la pérdida de centralidad del trabajo, el sindicato y la clase social como espacios de construcción de identidades y de formas de acción colectiva. Tiene como correlato una profunda crisis de las ideologías universalistas de transformación social (por ejemplo, el socialismo). En el mercado laboral crece constantemente la cantidad de trabajadores que sufren situaciones de desempleo, precarización laboral, informalidad y desafiliación social.

Desde hace algunos años, ha reaparecido una preocupación por el creciente número de población desfavorecida, con poca participación en la vida social. En el marco de esta preocupación es que surgen, en Francia, los conceptos de vulnerabilidad, exclusión y desafiación para dar cuenta de la cuestión social de nuestros días, de un nuevo riesgo de fractura social (distinto al del pauperismo de la primera mitad del siglo XIX). La desafiación y la vulnerabilidad se definen en relación a los mecanismos de integración de nuestras sociedades, esencialmente al empleo y la propiedad social (beneficios públicos como la educación o la salud), pero también a la inserción relacional del individuo (familia, vecinazgo, etc.). De la combinación de la densidad en la inscripción relacional en redes familiares y de sociabilidad y de la densidad en la inserción laboral, surgen zonas con distinto grado de integración social: integración, vulnerabilidad y desafiación. Estas zonas no son inmutables, los individuos pueden pasar de una a la otra a lo largo de su vida, así como pueden pertenecer a una u otra zona en relación a distintas dimensiones de lo social. Estas zonas definen un continuo de posiciones y no una escisión entre excluidos e incluidos. La punta del iceberg de estos procesos es el desempleo, pero la esencia del fenómeno está en el desmoronamiento de la sociedad salarial (cambios en la estructura del empleo y crisis del Estado Social).

Las sociedades actuales sufren procesos de desintegración social que hacen surgir una nueva cuestión social.

[D]e modo que el núcleo de la cuestión social consistiría hoy en día, de nuevo, en la existencia de "inútiles para el mundo", supernumerarios, y alrededor de ellos una nebulosa de situaciones signadas por la precariedad y la incertidumbre del mañana, que atestiguan el nuevo crecimiento de la vulnerabilidad de masas. (Castel, 1997: 465).

El Estado de Bienestar edificó su sistema de protección sobre la base de una sociedad que ha venido sufriendo intensas mutaciones: la familia nuclear ya no es la pauta, el desempleo ya no es la excepción, la educación ya no conduce necesariamente a la obtención de un empleo de calidad, etc. El Estado Social fue una construcción de otro momento histórico, de la "sociedad salarial" casteliana. Así como las transformaciones del modo de producción no parecen permitir el regreso a esa "sociedad salarial" que forma parte del pasado, tampoco se podría volver al tipo de estado que la acompañó.

Este conjunto de procesos está fuertemente relacionado con el incremento de determinados tipos de adaptación individual a la estructura social (utilizando la tipología desarrollada por Robert Merton) como son la innovación y el retraining. La innovación se refiere al rechazo de los medios institucionalizados para acceder a los fines culturales postulados como legítimos para todos los miembros de la sociedad. Además implica la utilización de medios considerados socialmente ilegítimos para acceder a fines culturalmente valorados. Vivimos en sociedades en las que hay una fuerte disociación entre los fines culturales considerados deseables y los medios considerados legítimos para alcanzarlos. Se trata de una sociedad consumista que asocia la felicidad con el consumo de determinados bienes, quien no puede acceder a comprar dichos bienes se siente frustrado y con una baja autoestima. Todas las

clases sociales están expuestas a la misma publicidad que bombardea cotidianamente a través de los medios de comunicación el consumo de determinados bienes (los *champions* Nike, la campera Alpha, la moto, el último celular que salió, etc.), pero no todas las clases sociales tienen la misma posibilidad de acceder mediante medios legítimos (trabajo y ahorro) a comprar los bienes deseados. Es por ello que en especial las clases bajas desarrollan este tipo de conductas desviadas, innovando en cuanto a los medios, pero persiguiendo los mismos fines culturales extendidos por todas las clases sociales (el consumo de determinados bienes), dado que se ven imposibilitados al acceso a medios legítimos como el trabajo, la educación y el ahorro recurren a otros medios considerados ilegítimos por la sociedad pero efectivos en cuanto a los fines perseguidos. La falta de un acceso a trabajos dignos, para una vasta cantidad de miembros de las clases bajas es un estímulo importante de este tipo de acciones. A esto se suma en muchos de los casos la ausencia de una familia que provea una educación adecuada, a lo que se adiciona en el caso de muchos jóvenes la deserción del sistema educativo y el consumo de drogas. Este último es un buen ejemplo de otro tipo de adaptación individual a la estructura social, el retraimiento, consistente en el rechazo tanto de los fines como de los medios culturalmente institucionalizados. Dada la situación de desigualdad entre las “clases de edad”, donde la población más joven es la que presenta peores condiciones de vida y mayores dificultades para obtener un trabajo digno, está por ello más expuesta a modos de adaptación individual a la estructura social como son la innovación y el retraimiento.

Frente a este conjunto de factores que tienen como efecto el dificultar el acceso a estatus valorados positivamente para una enorme cantidad de individuos, el ser barra brava surge como estatus compensatorio que le da una autoestima a ese individuo que no la obtiene en otros ámbitos como el trabajo o el estudio. Debemos formularnos las dos siguientes preguntas: ¿Qué posibilidades de acceso a medios legítimos y de inclusión le da la sociedad al barrabrava? ¿En qué ámbitos sociales le va tan mal al barra brava para que llegue a considerar el triunfo del equipo de fútbol del que es hincha como la única fuente de satisfacción y de sentido de su vida?

El rol de los medios de comunicación en la producción y reproducción de la violencia en el fútbol

La violencia alrededor del fútbol no es un acontecimiento nuevo, así como tampoco su presencia en los medios de comunicación. Si tomamos como ejemplo tres países del Mercosur (Uruguay, Argentina y Brasil) que cuentan con una tradición futbolera de larga data, encontramos que se registran hechos de violencia desde los primeros campeonatos. Faccio (2008) señala que en la revista *Sportsman* del año 1908, editada en Montevideo, se encuentran notas alusivas a insultos propinados a jueces y jugadores, y también hechos violentos e invasiones de la cancha por parte de los hinchas. Aunque a diferencia de lo que ocurre ahora, no se utilizaban instrumentos o armas de ningún tipo para agredir.

En Argentina³, los dos primeros hinchas muertos en una cancha de fútbol fueron Luis López (de 41 años) y un niño llamado Oscar Munitoli (de 9 años), el 14 de mayo de 1939. El trágico hecho ocurrió en la cancha de Lanús, en un partido que enfrentaba al equipo local y Boca Juniors. Tras una falta de Miozi (Lanús) a Valsecchi (Boca), los jugadores empezaron a agredirse y los locales recibieron el apoyo de los plateístas, que saltaron al campo de juego. Cuando los hinchas de Boca quisieron tumbar el alambrado, Estrella (uno de los ocho policías) disparó hacia la tribuna. Allí estaban López y Munitoli, quienes fueron trasladados al hospital Fiorito. En el trayecto, la ambulancia chocó con un tren y la salud de los hinchas (que era gravísima) empeoró, muriendo por la noche. Ocho años antes de estas dos primeras muertes, el primer Boca - River del profesionalismo había finalizado en escándalo. Ese 20 de setiembre del 31 pasó de todo. Con River ganando 1 - 0 (gol de Peucelle), Francisco Varallo convirtió un penal para Boca en tercera instancia, pero cometiéndole infracción al arquero Iribarren. Los jugadores de River rodearon y agredieron al árbitro Escola, quien suspendió el partido porque ninguno de los tres expulsados (Bonelli, Belvidares y Lago) quiso abandonar la cancha. Las hinchadas se enfurecieron y se armó una batalla campal.

A violência ao redor do futebol não é acontecimento novo e há exemplos na história do futebol brasileiro e mundial de atos de extrema violência entre torcedores (...) Atos de violência acompanham o comportamento dos torcedores desde o início dos jogos de competição. (Pimenta, 2003: 41 y 53).

Como queda de manifiesto, el fenómeno de la violencia en el fútbol está presente desde los mismísimos orígenes de este deporte también en Brasil.

A pesar de que los hechos de violencia en el fútbol y su cobertura en los medios de comunicación vienen de la larga data, vale la pena señalar que:

[L]os medios de comunicación nos hacen hoy conscientes de la ocurrencia de hechos violentos en mayor proporción que antes. De modo que el mismo nivel o número de hechos violentos produce la impresión de que hay más, a veces simplemente porque hoy lo sabemos y ayer no lo sabíamos. (Bayce, 1991: 11).

La omnipresencia de los medios de comunicación en la vida cotidiana actual y su tendencia a magnificar el fenómeno de la violencia nos expone a experimentar la sensación de que vivimos una realidad mucho más violenta de lo que en realidad es. Además, como afirma Cajueiro (2003), la inserción de las hinchadas en el mundo mediático, especialmente cuando cometen actos de violencia termina estimulando la realización de este tipo de actos. La vida para muchos barras bravas sólo adquiere sentido o se torna real, cuando ellos consiguen finalmente verse en la televisión. Aparecer en el informativo de la televisión, ser noticia (no importa si es buena o mala) significa para muchos barras bravas el acceso al reconocimiento y al estrellato. También es pertinente mencionar lo que señala Alabarces et al (2000) sobre este aspecto. Ser visto (aparecer en la pantalla televisiva) puede reducirse a ser visto por el otro, donde

3 Los datos provienen de la edición del 15 de mayo de 2000 del diario Clarín Digital.

el otro es la otra hinchada. La hinchada que actúa violentamente afirma su posición en un ranking imaginario (la que tiene más aguante) y, al hacerse ver, le recuerda a sus adversarios que ha ganado posiciones. En ese ranking, el enfrentamiento con la policía confiere la mayor cantidad de puntos.

Conclusiones

Las conductas agresivas que se manifiestan en el ámbito de un estadio de fútbol en general no son producto de alguna patología psiquiátrica que afecta al individuo o grupo de individuos que las llevan a cabo. Existen un conjunto de determinaciones sociales que interactúan entre sí para producir tal tipo de conductas en individuos que no tienen ningún tipo de patología mental.

Es conveniente señalar que la violencia o agresividad es un componente de nuestro comportamiento heredado genéticamente. El ejercicio de la violencia física fue, en los comienzos de la humanidad, fundamental para la supervivencia de individuos, grupos y de la especie en general. La evaluación que del uso de la violencia y sus grados y ocasiones de utilización hacen las sociedades en cada punto del espacio tiempo es enormemente variada. Cultural e institucionalmente le fijamos los límites de tolerabilidad a la agresividad o violencia. Los ámbitos en los cuales está justificado y legitimado el uso de la violencia son culturalmente definidos. El problema no es la violencia o agresividad, el problema es su manifestación en un ámbito como el estadio donde las expectativas sociales institucionalizadas son de no existencia de tal tipo de manifestaciones.

Entre los factores sociales que inciden en las conductas violentas de las hinchadas de fútbol hay uno muy importante que tiene que ver con la forma y el tipo de identidades que se configuran en torno a los equipos de fútbol. Dicho deporte promueve una división del mundo entre amigos y enemigos, mediante la identificación con determinados símbolos (una camiseta, una bandera, unos colores). Pudiendo transformarse, en determinadas circunstancias en un choque físico; un estadio no es sólo el ámbito del partido, sino también el marco de la celebración ritual de la metáfora amigo / enemigo.

La posibilidad de que los espectadores desarrollen actos violentos en el contexto del fútbol está exacerbada por el grado en el que los mismos se identifican con los equipos participantes y por la intensidad de su inversión emocional y su compromiso con la victoria de los equipos a los que alientan. La intensidad de la inversión emocional de los espectadores en la victoria de sus equipos está vinculada a la centralidad y significación del fútbol en sus vidas, esto es, si es una entre un número de fuentes de sentido y satisfacción para ellos, o si es la única.

Investigaciones empíricas sobre la violencia en el fútbol señalan que el componente mayor de las torcidas organizadas en Brasil está conformado por jóvenes que no alcanzan los 20 años de edad. Según datos de la policía de São Paulo citados por Pimenta (2003), la media de edad de los detenidos por actos violentos cometidos en estadios ronda los 16 años. Adán (2004) sostiene lo mismo para España, en relación a los ultras (que son el equivalente español de las torcidas organizadas). Aunque no se

dispone de datos tan precisos como en el caso brasileño, es plausible sostener que en los casos de Argentina y Uruguay se mantiene dicha tendencia a una sobrerrepresentación de los jóvenes dentro de las barras bravas de fútbol. Una explicación muy difundida de las conductas agresivas desarrolladas por adolescentes es considerarlas producto de la edad, a causa de que están atravesando un período de transición, tenderían a tener ciertos desbordes debido a su inestabilidad de carácter. Sin embargo el factor edad no se basta por sí mismo para dar cuenta del comportamiento violento de los jóvenes, es necesario considerar las determinaciones sociales que inciden sobre ellos.

La pérdida relativa de importancia de las denominadas agencias de socialización primaria (familia, religión parental y escuela) y el aumento de la importancia de las agencias de socialización secundaria (grupos de pares, medios de comunicación) cada vez tienen más peso en la conformación de valores, creencias, conductas, normas y actitudes. La búsqueda de autonomía con respecto de las instituciones adultas es característica de los jóvenes. Para producir dicha autonomía es que los jóvenes crean determinadas subculturas que promueven identidades, valores, creencias y actitudes alternativas al mundo adulto. En nuestras sociedades contemporáneas ese afán de autonomía es explotado por la industria cultural que constantemente provee el material necesario para el surgimiento de identidades, estilos, creencias, actitudes que significan para las grandes multinacionales mediáticas (entre ellas se puede incluir a los equipos de fútbol y las cadenas de televisión dedicadas al deporte) un negocio formidable. La pertenencia a una barra de fútbol proporciona a los jóvenes una identidad alternativa a las que promueve el mundo adulto. A modo de ejemplo, mientras los padres y maestros evalúan a los jóvenes en función de sus logros académicos, en la barra de fútbol lo que será valorado es el grado de temeridad con que se enfrentó a la policía o a la hinchada rival. Frente a la dificultad que tienen cada vez más los jóvenes y no tan jóvenes para acceder a estatus valorados positivamente, el ser barra brava surge como estatus compensatorio que le da una autoestima a ese individuo que no la obtiene en otros ámbitos, como el trabajo o el estudio. La dificultad de acceso a otro tipo de estatus valorados legitimados socialmente tiene que ver con el hecho de que en las sociedades contemporáneas, tanto desarrolladas como subdesarrolladas, crece constantemente la cantidad de trabajadores que sufren situaciones de desempleo, precarización laboral, informalidad y desafiliación social.

Con relación al rol de los medios de comunicación en la producción y reproducción de la violencia en el fútbol, se puede afirmar que la omnipresencia de los medios de comunicación en la vida cotidiana actual y su tendencia a magnificar el fenómeno de la violencia nos expone a experimentar la sensación de que vivimos una realidad mucho más violenta de lo que en realidad es. La inserción de las hinchadas en el mundo mediático, especialmente cuando cometen actos de violencia, termina estimulando la realización de este tipo de actos. La vida para muchos barras bravas sólo adquiere sentido o se torna real, cuando ellos consiguen finalmente verse en la televisión. El salir en la pantalla del informativo central o durante el desarrollo de un partido de fútbol importante le confiere prestigio entre sus pares y aumenta su autoestima, ante la imposibilidad de obtener ambas cosas en otros ámbitos como por ejemplo, el laboral.

Bibliografía

- Adán, Teresa (2004). Ultras. Culturas del fútbol. En *Revista de estudios de juventud. De las tribus urbanas a las culturas juveniles*. España: Instituto de la Juventud.
- Alabarces, Pablo et al (2000). "Aguante" y represión. Fútbol, violencia y política en la Argentina. En Alabarces, Pablo (compilador). *Peligro de gol. Estudios sobre deporte y sociedad en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Antezana, J. Luis H. (2003). Fútbol: espectáculo e identidad. En Alabarces, Pablo (compilador). *Futbologías. Fútbol, identidad y violencia en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Archetti, Eduardo (1999). *Masculinities. Football, Polo and Tango in Argentina*. New York: Berg.
- Bayce, Rafael (1991). Violencia, violencia urbana, violencia en deportes. En *Cuadernos de Marcha*. Tercera época, año VII. Número 65. Montevideo.
- Cajueiro Santos, Tarcyane (2003). O lado "hard" da cultura "cool": as torcidas e a violencia no futebol. En Alabarces, Pablo (compilador). *Futbologías. Fútbol, identidad y violencia en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Calvo, Florencia (1998). Fútbol y muerte: variaciones alrededor de un corpus. En Alabarces, Pablo; Di Giano, Roberto & Frydenberg, Julio (compiladores). *Deporte y sociedad*. CLACSO. Buenos Aires: Eudeba.
- Castel, Robert (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Cristiano, Juan (2014). *La música de las tribunas. Identidad y violencia en los cantos de los hinchas de fútbol y básquetbol*. Tesis de maestría en sociología. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. Montevideo.
- Dorsch, F. (1985). *Diccionario de Psicología*. Barcelona: Herder.
- Dunning, Eric; Murphy, Patrick & Williams, John (1988). *The roots of football hooliganism. An historical and sociological study*. London: Routledge.
- Durkheim, Emile (1993). *Las formas elementales de la vida religiosa*. España: Alianza Editorial.
- Faccio, Florencia (2008). Violencia y conflictos en el deporte. Tipología de los hechos violentos relacionados con los espectáculos de fútbol. En *efdeportes.com. Revista digital*. Año 13, número 122. Buenos Aires.
- Ferreiro, Juan Pablo (2003). Ni la muerte nos va a separar, desde el cielo te voy a alentar. Apuntes sobre identidad y fútbol en Jujuy. En Alabarces, Pablo (compilador). *Futbologías. Fútbol, identidad y violencia en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Filardo, Verónica (coordinadora). (2008). *Usos y apropiaciones de espacios públicos de Montevideo y clases de edad*. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo.
- Geertz, Clifford (1982). *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa.
- Giménez, Gilberto (1992). La identidad social o el retorno del sujeto en sociología. En *Identidad social. Versión*. México: UNAM.
- Giménez, Gilberto (1997). *Materiales para una teoría de las identidades sociales*. Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. México.
- Hall, Granville Stanley (2004). *Adolescents: its psychology and its relations to physiology, anthropology, sociology, sex, crime, religion and education*. London: Elibron Classics.

- Huizinga, Johan (1938). *Homo Ludens*. Buenos Aires: Emecé.
- Merton, Robert (1968). *Social theory and social structure*. Glencoe, Illinois: The free press.
- Pimenta, Carlos Alberto Máximo (2003). Torcidas organizadas de futebol. Identidade e identifi-
cações, dimensões cotidianas. En Alabarces, Pablo (compilador). *Futbologías. Fútbol,
identidad y violencia en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Teixeira, Rosana da Camara (2006). Torcidas jovens cariocas: símbolos e ritualização. En *Espor-
te e sociedade*. Número 2. Brasil.
- Feixa, Carles & Porzio, Laura (2004). Los estudios sobre culturas juveniles en España (1960-
2003). En *Revista de estudios de juventud. De las tribus urbanas a las culturas juveniles*.
España: Instituto de la Juventud.

Reflexiones acerca del concepto de legitimidad y su pertinencia dentro del ámbito carcelario

Nicolás Trajtenberg¹ - Ana Vigna² - Fiorella Ciapessoni³

En las últimas décadas, el estudio de la legitimidad ha cobrado relevancia en la literatura criminológica, y en particular en el ámbito de las instituciones penitenciarias. En este artículo nos proponemos introducir los aspectos más relevantes sobre este tema, inédito en la literatura uruguaya. En primer lugar, desarrollamos la discusión sobre la definición de legitimidad, y en particular el contraste entre la perspectiva objetivista y subjetivista. En segundo lugar, planteamos el modelo dialógico de Bottoms y Tankebe y sus diferencias con el modelo de Tyler. En tercer lugar, repasamos la literatura que aplica la idea de legitimidad al ámbito específico de las prisiones. A continuación, presentamos el diseño de un reciente estudio empírico en Uruguay, donde por primera vez se incluye la legitimidad (el Primer Censo Nacional de Funcionarios Penitenciarios), y finalmente discutimos la relevancia de sus potenciales resultados.

Ante la pregunta de ¿por qué obedecemos las normas?, tradicionalmente se han planteado dos respuestas. Por un lado, la respuesta hobessiana, donde los hombres son egoístas y naturalmente malos y por ende sólo pueden responder a la coacción y/o los beneficios. Por otro lado, desde Rousseau se argumenta que los hombres tenemos capacidad para la compasión, el altruismo y para actuar en forma moral y pro social. Parcialmente, estas dos alternativas se trasladan a las ciencias sociales y a la criminología, bajo dos modelos: i) modelo instrumental o de control social: los individuos son racionales, egoístas y autointeresados, y cumplen cuando creen que existen amenazas creíbles de sufrir sanciones; ii) modelo de acuerdo voluntario: las personas siguen la ley no por miedo al castigo o por alguna recompensa, sino porque creen que es la forma correcta de actuar, porque consideran que las autoridades son legítimas y deben ser obedecidas (Tyler, 1990).

- 1 Docente e investigador del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. nico.trajtenberg@gmail.com
- 2 Docente e investigadora del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. anvigna@gmail.com
- 3 Docente e investigadora del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. fciape@gmail.com

Desde fines de los años ochenta, el estudio de la legitimidad y su importancia para la justicia penal y el sistema carcelario, ha venido cobrando relevancia en el campo de la criminología, principalmente en los países anglosajones. A pesar de la creciente importancia, tanto conceptual como empírica que le otorgan algunos autores⁴, prevalecen ciertas zonas oscuras que impiden una acumulación sostenida en la materia. Algunos de los problemas más relevantes son, por ejemplo, la ambigüedad y complejidad del término legitimidad, la falta de operacionalización del concepto, que se vincula a las diferentes perspectivas (macro versus micro), y la falta de evidencia transcultural que muestre y compare las especificidades del término y su vínculo con el delito y el no acatamiento de la ley en distintas regiones y países (Eisner & Nivette, 2013).

Al revisar la literatura en legitimidad, es posible señalar tres aspectos que caracterizan la mayoría de las investigaciones en la temática. En primer lugar, la mayoría de los estudios se centra en las percepciones de legitimidad que tienen, no las autoridades, sino quienes ocupan el lugar de “audiencia” o “público” dentro de las relaciones de poder. Sin embargo, parte de la literatura más reciente (Bottoms & Tankebe, 2012; Bradford & Quinton, 2014), destaca la importancia de estudiar la legitimidad desde las percepciones de quienes detentan el poder, resaltando el carácter de cambio permanente y dialógico que subyace al concepto. En este sentido, se entiende que aquellos funcionarios o instituciones que poseen bajos niveles de confianza en su propia legitimidad pueden desarrollar valores y prácticas “alternativas” (más autoritarias y menos interesadas en los derechos de los “sospechosos / delincuentes”) en su vínculo con aquellos sobre quienes ejercen el poder, que quienes tienen una noción más certera del lugar que ocupan en la institución y en el sistema de control social en su conjunto (Bradford & Quinton, 2014). En segundo lugar, el estudio de la legitimidad en el ámbito penitenciario ha tenido un carácter fundamentalmente cualitativo. En tercer lugar, y también en el ámbito penitenciario, la legitimidad ha sido tomada generalmente como variable dependiente. El énfasis en las percepciones de la “audiencia” y la concepción de la legitimidad en tanto variable dependiente, ha hecho que la misma sea analizada considerando la visión de la población reclusa, en función de la calidad y eficiencia de los servicios a los que accede, a sus percepciones respecto a la justicia distributiva y procedimental en su vínculo con las autoridades, y a las cualidades humanas del trato cotidiano (Sparks & Bottoms, 1995).

Dentro de este marco, este trabajo tiene como objetivos: i) revisar la literatura especializada sobre la temática de la legitimidad; ii) acercar las contribuciones teóricas más importantes sobre su rol dentro del ámbito carcelario; iii) presentar y discutir el diseño de un reciente estudio en Uruguay —el Primer Censo Nacional de Funcionarios Penitenciarios—, desarrollado para abordar empíricamente, por primera vez en nuestro país, el concepto de legitimidad. Adicionalmente, este estudio permitirá el análisis cuan-

4 Ver las contribuciones de Beetham (1991), Coicaud (2002), Tyler (1990, 2009, 2006), Tyler & Fagan (2008), Tyler & Jackson (2013), Bottoms & Tankebe (2012), Eisner & Nivette (2013), Fagan (2008), Gilley (2006), Sparks & Bottoms (1995), Lafree (1998), Fagan & Piquero (2003), Liebling et al (2011), Liebling & Maruna (2005) y Liebling & Tankebe (2013).

titativo de la legitimidad y sus impactos en los comportamientos de los funcionarios penitenciarios. Por último, se harán algunas reflexiones generales.

Revisión de la literatura

Complejidad de la definición de legitimidad

La discusión sobre legitimidad remite a la definición que desarrollara inicialmente Max Weber. Según este autor, un orden legítimo es aquel que se sostiene por la creencia de los actores en la corrección y el carácter vinculante de las normas, donde la coacción o la fuerza son elementos insuficientes para justificar y sostener la autoridad de dicho orden (Weber, 1947)⁵. Para Bottoms & Tankebe (2012), la definición weberiana a pesar de su gran importancia, es básicamente descriptiva, y por ende impide distinguir entre la mera “legalidad obedecida” y una “autoridad legítima verdaderamente normativa”. Estos autores retoman la definición de Coicaud (2002), que sostiene que “la legitimidad es el reconocimiento del derecho a gobernar”. En este sentido, se trata de ofrecer una solución a un problema político fundamental, que consiste en justificar simultáneamente poder político y obediencia”. Para Bottoms & Tankebe (2012), desde este punto de vista: i) se hace hincapié en el carácter normativo de la legitimidad, donde existe un reconocimiento positivo de los ciudadanos del derecho moral de quienes detentan el poder de ejercer el mismo; ii) se integra la visión que discute que la legitimidad debe abarcar a quienes ejercen el poder político y a quienes se espera obedezcan, y por ende recuperar su carácter relacional e interactivo; y finalmente iii) la legitimidad es vista, dentro de esta definición, como necesariamente condicional o revocable.

Parte de la complejidad de la definición se enmarca dentro de dos tradiciones empíricas y conceptuales que vinculan legitimidad y crimen (Eisner & Nivette, 2013). La primera está centrada en el estudio de los factores de carácter macro y explica la variación y las tasas de violencia y delincuencia entre naciones, regiones, barrios a través del tiempo, utilizando distinto tipo de indicadores de tipo económico, social, demográfico, o incluso niveles de violencia perpetrada por el Estado, violaciones de los derechos humanos, etc. (Gilley, 2006; Lafree, 1998; Eisner & Nivette, 2013; Eisner, 2001; Kane, 2005). Desde esta perspectiva, la legitimidad es considerada como una propiedad objetiva del Estado y se la asocia al ejercicio del poder político e incluye la legalidad (respeto de las leyes), justificación (leyes que rigen la autoridad deben reflejar normas y creencias compartidas por la sociedad), y consentimiento (comportamiento

5 Según Weber, existen tres tipos puros de dominación política legítima: “1. De carácter racional: que descansa en la creencia en la legitimidad de ordenaciones estatuidas y de los derechos de mando de los llamados por esas ordenaciones a ejercer la autoridad (autoridad legal). 2. De carácter tradicional: que descansa en la creencia cotidiana en la santidad de las tradiciones que rigieron desde lejanos tiempos y en la legitimidad de los señalados por esa tradición para ejercer la autoridad (autoridad tradicional). 3. De carácter carismático: que descansa en la entrega extra-cotidiana a la santidad, heroísmo o ejemplaridad de una persona y a las ordenaciones de legitimidad: por ella creadas o reveladas (llamada autoridad carismática)”. (Weber, 1947: 26).

de obediencia de ciudadanos). (Gilley, 2006). Otros autores como Lafree (1998), sostienen que la familia, la política y la economía, son las tres formas de legitimidad institucional que motivan el acatamiento y cumplimiento de las leyes. Cuando esas instituciones son percibidas por los individuos como corruptas, falsas o injustas, pierden legitimidad y, en consecuencia, la capacidad de mantener el control social y un aumento de la delincuencia (Eisner & Nivette, 2013)⁶.

En un estudio transversal en 65 países, Nivette & Eisner (2013) estudiaron el vínculo entre legitimidad y crimen, replicando el indicador de poder político legítimo construido por Gilley (2009), que combina tres componentes de la legitimidad propuestos por Beetham (1991): i) legitimidad moral de las leyes y normas vistas por los subordinados; ii) conformidad con las leyes y iii) el consentimiento de quienes están sujetos a los funcionarios que detentan el poder⁷. La conclusión fundamental de este estudio remarca que la legitimidad política se relaciona negativamente con la tasa de homicidios.

Otros estudios de carácter meso, realizados a nivel barrial, exploran el vínculo entre crimen y la ausencia de legitimidad medida como “cinismo legal”, que refiere a cuando los individuos perciben que el sistema de justicia es injusto o ilegítimo, y las normas morales son débiles y no coercitivas (Sampson & Bartusch 1998). Algunos de estos estudios, han mostrado cómo la mayor presencia de cinismo legal en comunidades más desfavorecidas en términos económicos, políticos, sanitarios, educativos, etc., favorece la generación de subculturas donde es más probable el uso de la violencia para resolver los conflictos. Por ejemplo, Kirk & Papachristos (2011) encontraron que el cinismo legal permitía explicar la persistencia del homicidio en determinados barrios de Chicago en la década de los noventa, pese al descenso de la pobreza y la violencia en la ciudad.

Desde la segunda tradición de nivel micro, la legitimidad se define como un sentimiento de obligación y responsabilidad de cumplir con la ley, asociándose a la calidad de las interacciones cotidianas entre ciudadanos e instituciones policiales y del sistema de justicia (Sunshine & Tyler, 2003; Tyler, 2006; Fagan & Piquero, 2003). Desde una perspectiva comportamental o enfoque autorregulador, Tyler utiliza aportes de la psicología para sostener que la legitimidad es una “motivación para actuar basada en

6 Lafree (1998) midió, para la segunda mitad del siglo XX en Estados Unidos, la legitimidad a través de: i) la desconfianza en el gobierno a través protestas y acciones colectivas (legitimidad política); ii) la inflación y la desigualdad de ingresos (legitimidad económica), y iii) la tasa de divorcios y los hogares con jefatura femenina (legitimidad familiar), encontrando una relación bivariada positiva entre la caída de los tres tipos de legitimidad (primero, política, luego familiar y económica) y el aumento de conductas delictivas. No obstante, es importante señalar que, a partir del año 2000, la tendencia observada cambió y, a pesar de que siguieron cayendo los niveles de los tres tipos de ilegitimidad, la tasa de homicidios no sólo no siguió aumentando, sino que comenzó a descender (Eisner & Nivette, 2013).

7 Los indicadores utilizados por Gilley son: evaluación del respeto del Estado de los derechos humanos, la confianza en la policía y la sociedad civil (legalidad), satisfacción con el desarrollo democrático, la evaluación del sistema político, el uso de la violencia en protesta (justificación), el número de votantes y el pago de impuestos cuasivoluntario (consentimiento).

creencias positivas e intencionales (...) según los valores personales acerca de lo que está bien y lo que está mal” (Tyler & Jackson, 2013: 87). En este sentido, los individuos cumplen con la ley porque perciben que las autoridades son legítimas y sus acciones son, generalmente, justas y deben ser cumplidas, y no porque los subordinados temen a un posible castigo por quebrantarla (Tyler, 1990, 2008). En pocas palabras, obedecer a cierta autoridad se basa en la creencia individual de que ésta actúa legalmente y además, se comparten los valores morales que la constituyen (Hough et al, 2013). Desde esta corriente, legitimidad se operacionaliza utilizando indicadores subjetivos tales como: confianza en las autoridades, equidad y justicia procedimental, validez moral compartida, credibilidad, sentimiento de obligación (véase Tyler, 1990, 2006; Tyler & Fagan, 2008). Sin embargo, como fuera señalado, no hay un consenso en torno a cómo definir legitimidad. Por ejemplo, mientras algunos autores excluyen obligación y confianza, ya que son considerados conceptos analíticos diferentes de legitimidad (Kaina, 2008), otros creen que es importante incluir aspectos de “justicia procedimental” como dimensiones integrantes de la definición de legitimidad (Tankebe, 2014).

Por último, Hinsch (2010) propone distinguir la legitimidad normativa de la legitimidad empírica o subjetiva. La primera refiere a criterios objetivos (efectividad, justicia, responsabilidad, principio de legalidad) mediante los que las instituciones demuestran a la ciudadanía la efectividad del sistema penal. Mientras que la legitimidad empírica refiere exclusivamente a las opiniones de los ciudadanos en relación a si un sistema es legítimo o no, independientemente de su funcionamiento objetivo (Hough et al, 2013; Bottoms & Tankebe, 2012). En este sentido, ciertas prácticas ejercidas por una autoridad considerada como legítima (por ejemplo, la policía), pueden ser consideradas por los ciudadanos como altamente injustas.

Carácter dialógico de la legitimidad

A partir de la distinción de Hinsch (2010) entre legitimidad normativa y legitimidad empírica, Bottoms & Tankebe (2012) resaltan el carácter dialógico, iterativo, relacional y continuo de la legitimidad. En este sentido, es clave considerar en el análisis las percepciones de quienes se encargan de ejercer el poder y de las distintas audiencias a las que se enfrentan:

(...) [A]quellos que están en el poder (o en la búsqueda del poder) en un contexto determinado, reclaman ser los gobernantes legítimos, a continuación, los miembros de la audiencia responden a esa demanda. Quien detenta el poder podría ajustar la naturaleza de ese reclamo a la luz de la respuesta de la audiencia; y este proceso se repite. De ello se desprende que la legitimidad no debe ser vista como una única operación; sino que se parece más a una discusión continua, en la que el contenido de los reclamos posteriores de quienes detentan el poder se verá afectado por la naturaleza de la respuesta de la audiencia. (Bottoms & Tankebe, 2012: 129).

Así, Bottoms y Tankebe rescatan el énfasis weberiano en la idea de “cultivación” de la legitimidad, en el sentido de que la misma implica una relación continua entre quienes detentan y reciben el poder.

Los autores utilizan el esquema propuesto por Beetham (1991) y Coicaud (2002), destacando los tres componentes que estructuran la legitimidad: i) legalidad (los subordinados obedecen voluntariamente, el poder es ejercido conforme a las reglas establecidas; ii) consentimiento (los subordinados están de acuerdo con la actuación de la autoridad acorde a la ley; iii) valores morales compartidos (creencias compartidas por los miembros de una sociedad y que son utilizadas para justificar las acciones). (Tyler & Jackson, 2013; Bottoms & Tankebe, 2012; Hough et al, 2013). El modelo de Bottoms & Tankebe (2012) integra elementos del modelo de legitimidad en el sistema de justicia penal de Tyler (1990) con algunas variantes, por ejemplo, se preguntan acerca de si la justicia procedimental es un elemento constitutivo de la legitimidad más que un factor causal que la genera. Desde esa perspectiva, la legitimidad es la creencia acerca del derecho moral de la autoridad de tener y ejercer poder e influencia, mientras que la confianza es una creencia acerca de cómo los funcionarios individuales ejercen su rol (Tyler & Jackson, 2013).

El modelo de “justicia procedimental” planteado por Tyler, atiende específicamente a los procesos y procedimientos de la justicia penal, en lugar de tener en cuenta los resultados, en pos de alcanzar la legitimidad institucional y construir confianza en la justicia (Hough et al, 2013). Dentro de este modelo, se incluye: i) que los ciudadanos reciban un trato justo de parte de las autoridades encargadas de hacer cumplir la ley (“calidad en la toma de decisiones”) y ii) que los funcionarios policiales traten respetuosamente a los ciudadanos (“calidad del trato”). (Tyler, 1990). El autor sostiene que si existe justicia procedimental, es más probable que conduzca a: i) la decisión de aceptación inmediata de parte de los subordinados, y ii) a una atribución inicial de la legitimidad de la autoridad (Tyler & Jackson, 2013).

A partir de las contribuciones del modelo Tyleriano, Bottoms & Tankebe (2012) dan un paso más en el análisis de la legitimidad en el sistema penal, que es el estudio de las percepciones de legitimidad de quienes hacen cumplir la ley, y no sólo las de los subordinados (audiencia). Es decir, enfatizan el carácter relacional y dialógico, lo cual permite contemplar en el análisis la justificación de las demandas de legitimidad de los servidores públicos, como también cuestiones que tienen que ver con el cambio organizacional al interior de una institución, que repercuten en la globalidad y el funcionamiento del sistema penal.

En este sentido, la legitimidad de quienes detentan el poder es relevante para el sistema penal en la medida en que tengan lugar tres condiciones. En primer lugar, que exista una “justificación moral” de parte de las autoridades sobre la continuidad en ese rol y en las tareas asignadas. De lo contrario, esa perpetuación es considerada como ineficaz y desestabilizadora para la autoridad pertinente. En segundo lugar, la autopercepción de legitimidad debe ser una precondition para lograr la legitimidad

de las audiencias, “es necesario que quienes ejercen el poder cultiven [de manera continua] la creencia en la rectitud moral de su propia legitimidad, antes de demandar a los demás ser sus gobernantes legítimos”. (Bottoms & Tankebe, 2012: 151). Finalmente, es importante realizar un análisis cuidadoso de las respuestas de las autoridades a las percepciones de los déficits de legitimidad de parte de las distintas audiencias, lo que podría llevar a un ajuste en cómo entienden su derecho a gobernar (Bottoms & Tankebe, 2012).

En este sentido, la tipología que elabora Raz (2009), citada por Bottoms y Tankebe (2012), sobre los grupos que ejercen el poder permite diferenciar distintos niveles de legitimidad. El primer grupo está conformado por quienes ejercen el poder “al desnudo”. No existe un elemento de derecho alguno en la relación entre quienes detentan el poder y los subordinados, y por ende, los primeros no reclaman ninguna legitimidad a la hora de gobernar, como tampoco exigen que los subordinados tengan el deber moral de obedecerlos. Aquí las prácticas de obediencia se basan únicamente en el miedo o el castigo físico. El segundo grupo, autoridades “de facto”, se diferencian únicamente de las primeras en que reclaman legitimidad (en el sentido de un derecho a gobernar), pero que continúan siendo no legítimas, porque no se han asegurado el reconocimiento de ese derecho por parte de la audiencia. Por último, se encuentran las autoridades “legítimas” que al igual que el segundo grupo reclaman legitimidad pero, en este caso, ese reclamo es aceptado por la audiencia.

Bottoms & Tankebe (2012) dividen la autoridad “de facto” en dos subtipos: por un lado, aquellos casos en los que los reclamos de las autoridades sobre su derecho a gobernar son completamente rechazados por parte de la audiencia (por ejemplo, en algunos tipos de colonialismo), y por otro, aquellos casos en los que dichos reclamos son aceptados como “técnicamente válidos”, aunque no como un verdadero reconocimiento del derecho a gobernar de las autoridades, sino más bien como producto de la debilidad y la impotencia de la audiencia para construir una alternativa viable. Bottoms & Tankebe consideran que el ámbito penitenciario constituye precisamente un ejemplo de este último caso⁸.

Legitimidad y prisiones

La discusión sobre legitimidad en el ámbito penitenciario no puede ignorar la idea de “poder total” desarrollada por Sykes (1958). La misma implica, por un lado, que los funcionarios penitenciarios gozan del respaldo legal para ejercer su poder sobre su audiencia más directa (la población reclusa). Esto implica que puede llegar a involucrar, en última instancia, el uso de la coerción y la fuerza física. Por otro lado, la idea de “poder

8 Los autores retoman la idea de “obediencia irreflexiva” (*dullcompulsion*) para referirse al vínculo que existe entre la audiencia y las autoridades en este tipo de relación de poder. A pesar de ello, destacan que aun en el ámbito penitenciario, puede darse el reconocimiento de las autoridades como verdaderamente legítimas por parte de la audiencia, dependiendo del tipo de régimen penitenciario, o incluso de los modos particulares que tienen los distintos funcionarios de llevar adelante su tarea. (Bottoms & Tankebe, 2012).

total” se refuerza con el hecho de que la población privada de libertad, en tanto audiencia, se encuentra relativamente aislada del resto de la sociedad, y puede disponer entonces de escasos canales para hacer oír sus reclamos. A pesar de la fuerza aparente de esta idea de “poder total”, Sykes sostiene que la misma tiene serias dificultades para implementarse en la práctica. Esto se debe principalmente a dos motivos. En primer lugar, debido a que el poder de los funcionarios no está basado estrictamente en la “autoridad”, en el sentido de que la población reclusa no comparte necesariamente la obligación moral de obedecer sus órdenes. En segundo lugar, debido a que si bien la “amenaza” del ejercicio de la fuerza existe, el administrar una institución basada exclusivamente en este recurso sería no sólo extremadamente ineficiente, sino directamente imposible. En este sentido, los funcionarios penitenciarios necesitan, para el funcionamiento cotidiano de los establecimientos, de la cooperación de los reclusos (mediante el acuerdo y el compromiso) para llevar adelante las prácticas diarias que mantienen en cierta medida, el orden interno penitenciario.

Retomando entonces el carácter dialógico de la legitimidad, tal como lo plantean Bottoms y Tankebe (2012), cabe preguntarse si es posible hablar de legitimidad en las cárceles. En este sentido, autores como King (1985) o Crewe (2008), advierten que, mientras las cárceles impliquen el confinamiento de personas en contra de su voluntad, los cuestionamientos respecto de la legitimidad de estos regímenes serán constantes. Sin embargo, como fuera mencionado anteriormente, para tener una comprensión cabal del alcance de la legitimidad de cierto régimen o autoridad, no basta con analizar las percepciones de la audiencia, sino que resulta necesario estudiar también las autopercepciones de legitimidad que tienen quienes detentan el poder (autolegitimidad) (Tankebe, 2014). Así, puede entenderse que la autolegitimidad es una condición necesaria previa, para lograr en la audiencia la percepción de que se tiene el derecho moral a gobernar (Kronman, 1983, en Tankebe, 2014).

En cuanto a las dimensiones que componen el concepto de legitimidad, Bottoms y Tankebe (2013) sostienen que es vital para el desarrollo de las autopercepciones por parte de quienes detentan el poder, el hecho de que las tareas se lleven adelante de modo eficiente y efectivo, y que se tenga la creencia de que la función pública que desarrollan es de extrema importancia. Por su parte, Bradford & Quinton (2014) destacan que las percepciones de los funcionarios respecto de la justicia procedimental y la calidad de la información a la interna de la institución (y, en particular, en relación a sus superiores) se encuentran íntimamente ligadas a su disposición a acatar y defender las reglas y los objetivos de la organización y a vincularse con el público de un modo constructivo. Por el contrario, lo que ellos denominan “injusticia organizacional” está vinculada al desarrollo de subculturas ocupacionales que defienden otro tipo de intereses.

Dentro de este contexto, los estudios que se centran en el concepto de legitimidad en el ámbito penitenciario son escasos, y focalizan principalmente su atención en la población reclusa en tanto audiencia. Adicionalmente, la legitimidad es concebida básicamente como variable dependiente del tipo de servicios a los que acceden los

internos, o de la calidad y la justicia en el trato que reciben por parte del funcionariado (Sparks y Bottoms, 1995). Si bien este tipo de investigación ha tenido un carácter fuertemente cualitativo, existen esfuerzos recientes por incorporar la perspectiva cuantitativa. Dentro de estos últimos se destacan los cuestionarios sobre “calidad de vida en las cárceles”, aplicados tanto a funcionarios como a reclusos en Inglaterra (Liebling, 2004; Liebling et al, 2010; Liebling et al, 2012).

Otro aspecto relevante a señalar es que el tema funcionarios penitenciarios ha sido escasamente abordado dentro de la literatura criminológica. Entre los estudios sobresalen aquellos relativos al estrés –“*burn out*”–, desórdenes psicológicos y procesos de prisionalización sufridos por los funcionarios, derivados de su tarea (Svenson et al, 1995; Tartaglino y Safran, 1997; Nylander et al, 2011; Minuzzi y Kieling, 2013). Sin embargo, recientemente se ha incorporado la discusión sobre legitimidad (Liebling, 2011), centrándose en preguntas relativas a cómo conciben su propio poder los funcionarios, cuáles son sus fuentes de legitimidad o cómo manejan a las diferentes audiencias.

Nuestro estudio: diseño y medidas

En Uruguay, el tema de la legitimidad por parte de los funcionarios penitenciarios aún no ha sido abordado por la literatura especializada. En un intento por paliar este vacío es que, dentro del marco del Primer Censo Nacional de Funcionarios Penitenciarios⁹ se incorporó un módulo que aborda esta dimensión de la vida carcelaria. El estudio –llevado adelante por el Departamento de Sociología, FCS, UdelaR, en coordinación con el Instituto Nacional de Rehabilitación del Ministerio del Interior–, prevé relevar las opiniones de la totalidad de los funcionarios de cárceles de nuestro país a través de la aplicación de un formulario autoadministrado. Dicho cuestionario incorpora ítems relativos a tres de las subdimensiones que forman parte del concepto de legitimidad (justicia distributiva, efectividad y legalidad), tal como se observa en el cuadro 1.

9 Proyecto financiado por el Fondo María Viñas, Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) 2014-2016.

Cuadro 1. Escala de Legitimidad en el I Censo Nacional de Funcionarios Penitenciarios de Uruguay

Ítem	Subdimensión
En este establecimiento las normas y las reglas se aplican a todos los internos por igual.	Justicia distributiva.
Los funcionarios de este establecimiento tratan a los internos con dignidad y respeto.	Justicia distributiva.
Este establecimiento es efectivo manteniendo la seguridad y el orden.	Efectividad.
En este establecimiento los funcionarios hacen bien su trabajo.	Efectividad.
Mis ideas de lo que está bien y está mal coinciden con los reglamentos y la normativa penitenciaria.	Legalidad.
Hay que cumplir con las normas y reglas del establecimiento aunque no siempre esté de acuerdo.	Legalidad.

Fuente: elaboración propia.

El estudio permitirá estudiar la legitimidad en tanto variable independiente analizando sus efectos, por ejemplo, sobre cómo la autopercepción de legitimidad de los funcionarios penitenciarios incide en su uso –y eventual abuso– del poder, y en particular en el trato hacia los individuos privados de libertad. Para ello, y a los efectos de evitar problemas de deseabilidad social, es que este estudio incorporó también la técnica de experimentos en encuestas, específicamente, los experimentos de listado (Blair & Imai, 2012; Nock & Guterbock, 2010). Al mismo tiempo, este estudio también permitirá ayudar a entender por primera vez cuál es el vínculo de la autolegitimidad con: i) características individuales de los funcionarios (sexo, nivel educativo, antigüedad en el cargo, grado); ii) factores relativos a la justicia organizacional (vínculo y trato por parte de superiores y colegas, calidad de la información que reciben); y iii) niveles de identificación con las metas y objetivos de la institución penitenciaria.

Conclusiones

Existe una considerable cantidad de estudios que asocian legitimidad con el cumplimiento de la ley y el crimen. No obstante, tal como destacan Eisner & Nivette (2013), la falta de una definición compartida sobre legitimidad, y su diferencial forma de operacionalizar dicha definición, así como el uso de distintos tipos de indicadores, y la escasa integración entre las perspectivas macro y micro, hacen que las reflexiones que puedan desprenderse no puedan ser firmes y certeras sobre la relación entre legitimidad y la obediencia y conformidad ante la ley, las autoridades y el Estado.

Dentro de este panorama, la mayor parte de los estudios existentes focalizan su atención en las percepciones de legitimidad por parte de la “audiencia”, desatendiendo el rol que tiene la autolegitimidad en el modo en que las autoridades comprenden e imparten su poder. Adicionalmente, en el ámbito penitenciario, los estudios se han ca-

racterizado por ser mayoritariamente cualitativos y utilizar la legitimidad como variable dependiente. Este vacío no permite analizar una de las dimensiones centrales que hace a la calidad de vida dentro de las prisiones, y al vínculo entre funcionarios y reclusos, que refiere a cómo la percepción de autolegitimidad de los funcionarios afecta sus prácticas e interacciones con los presos y, en definitiva, al modo en que las políticas penitenciarias son implementadas en la cotidianeidad de los establecimientos. En este sentido, será un importante laboratorio para evaluar, entre otras cosas, en qué medida el trato diferencial ofrecido por los funcionarios penitenciarios a los individuos privados de libertad está más asociado a: i) aspectos más estructurales y objetivos como ser dimensiones del establecimiento penitenciario, condiciones infraestructurales y recursos, cantidad y nivel de los recursos humanos, o a ii) aspectos más intangibles asociados a los valores y las creencias sobre autopercepción de legitimidad de los funcionarios. El estudio que se encuentra en marcha pretende arrojar luz sobre estas temáticas en Uruguay en el contexto de reforma del sistema penitenciario.

Bibliografía

- Beetham, J. (1991). *The Legitimation of Power*. London: Macmillan.
- Blair, Graeme & Imai, Kosuke (2012). Statistical Analysis of List Experiments. *Political Analysis*. 20:47–77.
- Bottoms, A. E. & Tankebe, J. (2012). Beyond Procedural Justice: a dialogic approach to legitimacy in criminal justice. *The Journal of Criminal Law & Criminology*. Volume 102, N° 1. Estados Unidos: Northwestern University School of Law.
- Bottoms, A. E. & Tankebe, J. (2013). Voice within: Powerholders' perspectives on authority and legitimacy. In: Tankebe, J. & Liebling, A. (ed.) *Legitimacy and Criminal Justice: An International Exploration*. Oxford: Oxford University Press.
- Bradford, B. & Quinton, P. (2014). Self-legitimacy, police culture and support for Democratic policing in an English Constabulary. En: *Oxford Legal Studies Research*. Paper N° 14. Disponible en: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2406350>
- Coicaud, J. M. (2002). *Legitimacy and politics*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Crewe, B. (2008). Concluding comments on the social world of prison staff. En: Bennett, J., Crewe, B. & Wahidin, A. (eds.) *Understanding Prison Staff*. Willan Publishing.
- Eisner, M. (2001). Modernization, Self-Control and Lethal Violence – The Long-Term Dynamics of European Homicide Rates in Theoretical Perspective. *British Journal of Criminology*. 41(4), 618-648.
- Eisner, M. & Nivette, A. (2013). Does law legitimacy cause crime? A review of the evidence. En: Tankebe, J. and Liebling, A. (eds.), *Legitimacy and Criminal Justice: An International Exploration*. Oxford University Press.
- Fagan, J. & Piquero, A. R. (2003). Rational Choice and Developmental Influences on Recidivism Among Adolescent Felony Offenders. *Journal of Empirical Legal Studies*. 4(4), 715-748.

- Fagan, J. (2008). *Legitimacy and Criminal Justice*. Symposium: Legitimacy and Criminal Justice. The Ohio State University. Estados Unidos: Moritz College of Law.
- Gilley, B. (2006). The meaning and measure of state legitimacy: Results for 72 countries. *European Journal of Political Research*, 45. New Jersey, Estados Unidos: Princeton University.
- Gilley, B. (2009). *The Right to Rule. How States Win and Lose Legitimacy*. New York: Columbia University Press.
- Hinsch, W. (2010). Justice, Legitimacy and Constitutional Rights. *Critical Review of International Social and Political Philosophy*. 13(1): 39–54.
- Hough, M. et al (2013). ¿De qué depende la legitimidad de la policía? Resultados de una investigación europea. *Indret. Revista para el Análisis del Derecho*. España.
- Kaina, V. (2008). Legitimacy, trust and procedural fairness: Remarks on Marcia Grimes's study. *European Journal of Political Research*. 47(4), 510-521.
- Kane, R. J. (2005). Compromised police legitimacy as a predictor of violent crime in structurally disadvantaged communities. *Criminology*. 43(2), 469-498.
- King, R. (1985). Control in prisons. En: Maguire et al. (eds.). *Accountability and prisons*. London: Tavistock.
- Kirk, D. S. & Papachristos, A. V. (2011). Cultural Mechanisms and the Persistence of Neighborhood Violence. *American Journal of Sociology*. 116(4), 1190-1233.
- Kraska, P. (2006). Criminal Justice Theory: Toward Legitimacy and an Infrastructure. *Justice Quarterly*. Volume 23, N° 2. Academy of Criminal Justice Sciences. Estados Unidos: Routledge Taylor & Francis Group.
- Kronman (1983). *Max Weber*. London: Edward Arnold Publishers Limited.
- LaFree, G. D. (1998). *Loosing Legitimacy; street crime and the decline of social institutions in America*. Boulder: Westview.
- Liebling, A., assisted by Arnold, H. (2004). *Prisons and their Moral Performance: A Study of Values, Quality and Prison Life*. Oxford: Clarendon Press.
- Liebling & Maruna (eds.). (2005). *The effects of imprisonment*. Cullompton, Devon: Willan Publishing.
- Liebling, A. (2011). Distinctions and distinctiveness in the work of prison officers: Legitimacy and authority revisited. In: *European Journal of Criminology*. Volume 8, N° 6.
- Liebling, A.; Price, D. & Shefer, G. (2010). *The Prison Officer*. Second edition. Cullompton: Willan.
- Liebling, A.; Hulley, S. & Crewe, B. (2012). Conceptualising and Measuring the Quality of Prison Life. In: Gadd, D.; Karstedt, S. & Messner, S. (eds.). *The Sage Handbook of Criminological Research Methods*. Pp. 358-72. London: Sage.
- Liebling, A. & Tankebe, J. (eds.). (2013). *Legitimacy and Criminal Justice: An International Exploration*. Oxford: Oxford University Press.
- López, J. (2009). El concepto de legitimidad en perspectiva histórica. *Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho*. España.
- Minuzzi, R. y Kieling, J. (2013). Prazer e sofrimento no trabalho das agentes de segurança penitenciária. En: *Estudos de Psicologia*, 18(3), pp. 527-535.
- Nock, Steven L. & Guterbock, Thomas M. (2010). Survey Experiments. En: James Wright and Peter Marsden (eds.), *Handbook of Survey Research*. Second Edition. Wiley Interscience.

- Nylander, P.; Lindberg, O. & Bruhn, A. (2011). Emotional labour and emotional strain among Swedish prison officers. In: *European Journal of Criminology*. Volume 8, Nº 6.
- Nivette, A. E. & Eisner, M. (2013). Do legitimate polities have fewer homicides? A cross-national analysis. *Homicide Studies*, 17(1), 3-26.
- Raz, J. (2009). *Between Authority and Interpretation: On the Theory of Law and Practical Reason*. Oxford: Oxford University Press.
- Sampson, R. J. & Bartusch, D. J. (1998). Legal cynicism and (subcultural?) tolerance of deviance. The neighborhood context of racial differences. *Law & Society Review*. 32(4), 777-804.
- Sparks, J. R. & Bottoms, A. E. (1995). Legitimacy and Order in Prisons. *The British Journal of Sociology*. Volume 46, Nº 1. Reino Unido.
- Sunshine, J. & Tyler, T. R. (2003). The Role of Procedural Justice and Legitimacy in Shaping Public Support for Policing. *Law & Society Review*. 37(3), 513-548. Sampson & Bartusch (1998).
- Svenson, L. W.; Jarvis, G. K.; Campbell, R. L.; Holden, R. W.; Backs, B. J. & Lagace, D. R. (1995). Past and current drug use among Canadian correctional officers. En: *Psychological Reports*, 76: pp. 977-978.
- Sykes, G. (1958). *The society of captives: a study of a maximum security prison*. Princeton University Press.
- Tartaglino, A. J. & Safran, D. A. (1997). A topography of psychiatric disorders among correction officers. En: *Journal of Occupational and Environmental Medicine*. 39: pp. 569-573.
- Tankebe, J. (2014). Rightful authority: exploring the structure of police self-legitimacy. En: *Oxford Legal Studies Research Paper*. Nº 14. Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2499717
- Tyler, T. R. (2008). Psychology and institutional design. *Review of Law and Economics* (symposium issue on Law and Social Norms). 4(3): 801–887.
- Tyler, T. (2009). *Legitimacy and Criminal Justice: The Benefits of Self-Regulation*. Yale Law School. Legal Scholarship Repository. Estados Unidos.
- Tyler, T. R. (1990). *Why People Obey the Law*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Tyler, T. R. (2006). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation. *Annu. Rev. Psychology*. 57: 375–400.
- Tyler, T. & Fagan, J. (2008). Legitimacy and Cooperation: Why Do People Help the Police Fight Crime in Their Communities? *Ohio State Journal of Criminal Law*. Volume 6. Estados Unidos.
- Tyler, T. & Jackson, J. (2013). Future challenges in the study of legitimacy and criminal justice. En: Tankebe, J. and Liebling, A. (eds.), *Future Challenges in the Study of Legitimacy and Criminal Justice*. In: *Legitimacy and Criminal Justice: An International Exploration*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Weber, M. (1947). *The theory of Social and Economic Organization*. Talcott Parsons (Ed.). The Free Press, Glencoe, Illinois.



III Congreso Uruguayo de Sociología

Nuevos escenarios sociales: desafíos para la sociología

Los días 15, 16 y 17 de julio 2015 en la Facultad de Ciencias Sociales y en la Universidad Católica del Uruguay se realizó el Tercer Congreso Uruguayo de Sociología “Nuevos escenarios sociales: desafíos para la sociología”, organizado por el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, el Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Católica del Uruguay y el Colegio de Sociólogos del Uruguay. El Tercer Congreso Uruguayo de Sociología fue declarado de interés ministerial por los Ministerios de Educación y Cultura, Desarrollo Social y Turismo y Deporte y contó con el auspicio de estos tres ministerios y de la Intendencia Municipal de Montevideo. Se realizó con apoyo financiero de la Agencia Nacional de Innovación e Investigación y de República AFAP, junto al aporte de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República y de la Universidad Católica.

Organización

El congreso estuvo coordinado por el Comité Organizador que, además de la logística, propuso las distintas actividades como las sesiones de los grupos de trabajo, los talleres profesionales, presentación de libros y la jornada de exhibición de pósters y conferencias.

El Comité Organizador estuvo integrado por: Juan Bogliaccini, Verónica Filardo, Marcelo Boado, Diego Hernández, Cecilia Rossel, Paula Ferla, Betty Weisz, Diego Moles, Agustín Canzani, Alberto Riella, Francisco Pucci y Sofía Angulo (secretaria).

El Comité Científico del III Congreso Uruguayo de Sociología estuvo integrado por: Marcos Supervielle, Rosario Aguirre, Gerónimo de Sierra, José Arocena, Ruben Kaztman, Susana Mallo, Enrique Mazzei, Diego Piñeiro y Danilo Veiga.

Apertura

La apertura del congreso se realizó el miércoles 15 de julio en el Aula Magna de la Universidad Católica del Uruguay Dámaso Antonio Larrañaga (UCUDAL). Hicieron uso de la palabra en la ceremonia de apertura la Dra. María Julia Muñoz, Ministra de Educación y Cultura, la Maestra Marina Arismendi, Ministra de Desarrollo Social, la Dra. Mónica Arzuaga, Decana de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Católica del Uruguay, la Dra. Verónica Filardo, Presidenta del Colegio de Sociólogos del Uruguay, el Dr. Diego Piñeiro, Decano de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, el Dr. Juan Bogliaccini, Director del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Católica del Uruguay y el Dr. Marcelo Boado, Director del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

Conferencias

Durante los tres días el congreso tuvo conferencias centrales a cargo de destacados académicos internacionales invitados al evento, que versaron sobre temáticas actuales y pertinentes para la disciplina y la profesión.

El 15 de julio, a continuación de la apertura, Ruben Kaztman, exdirector de la Oficina de la CEPAL en Montevideo y del IPES de la UCUDAL, ofreció la conferencia: "Aportes desde la sociología al avance de modelos universales de ciudadanía social". La presentación de la conferencia estuvo a cargo de Fernando Filgueira, Subsecretario del Ministerio de Educación y Cultura.

El 16 de julio, bajo el título "Los desafíos de la sociología en América Latina", se presentaron tres disertaciones a cargo de los invitados Nora Garita, Milton Vidal y Pedro José Ortega. El presentador de la actividad fue Dr. Alberto Riella, y los comentarios estuvieron a cargo de Gerónimo De Sierra, ambos profesores del Departamento de Sociología (FCS, UdelaR). "Los desafíos para la descolonización de la sociología" fue el título de la disertación de la Dra. Nora Garita, catedrática de la Universidad de Costa Rica, Directora del Centro de Investigación y Estudios de la Mujer y Vicepresidenta de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS). "El estatuto transdisciplinar de las ciencias sociales ¿clausura de las ciencias sociales o pensamiento independiente?", se tituló la exposición realizada por Pedro José Ortega, profesor en la Universidad Autónoma de Santo Domingo y Coordinador en el Instituto Global de Altos Estudios en

Ciencias Sociales (IGLOBAL). “La imaginación sociológica en América Latina: recuperando nuestro oficio como una promesa” fue el título de la disertación del Dr. Milton Vidal, Director de la Escuela de Sociología de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Presidente de la Red de Sociología de las Universidades Chilenas y miembro del Comité Directivo de ALAS.

El 17 de julio, en la ceremonia de clausura, el Dr. Marcelo Boado, Director del Departamento de Sociología (FCS, UdelaR), presentó al Dr. Pedro López-Roldán, profesor titular de la Universidad Autónoma de Barcelona e investigador del Centro de Estudios Sociológicos sobre la Vida Cotidiana y el Trabajo del Instituto de Estudios del Trabajo de dicha universidad, quien ofreció la conferencia “Una mirada sobre la profesionalización de la sociología”. En la presente edición de El Uruguay desde la Sociología compartimos la conferencia del profesor Pedro López-Roldán con nuestros lectores.

Participación

La convocatoria del congreso priorizó la participación de profesionales académicos y estudiantes. El evento contó con participantes nacionales y extranjeros, entre académicos, profesionales y estudiantes. Fueron 245 ponentes, 53 asistentes, 71 estudiantes de grado, y siete invitados extranjeros. Del total de participantes, 136 eran extranjeros, provenientes de Brasil, Argentina, México, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, España y Francia. Se aceptaron 337 ponencias en los grupos de trabajo.

Grupos de Trabajo

La mayor parte de la actividad del congreso sesionó en el formato de grupos de trabajo, donde los participantes expusieron sus ponencias que cubrieron distintas áreas de investigación e interés para la disciplina y la profesión. Funcionaron 18 Grupos de Trabajo coordinados por docentes y profesionales, con vasta participación proveniente de la academia y del ejercicio profesional de la sociología.

Cada uno de los Grupos de Trabajo contó con coordinadores, quienes fueron responsables de recibir los resúmenes, evaluarlos, seleccionar los trabajos para integrar el programa del congreso, armar y moderar las sesiones de trabajo, fomentando el intercambio profesional y académico. Los Grupos de Trabajo recibieron un total de 371 trabajos y seleccionaron 333 ponencias de diversos temas en el marco de los desafíos que tiene la sociología ante los nuevos escenarios sociales. Se detallan a continuación las áreas en las cuales se presentaron trabajos y los profesionales referentes encargados de cada uno de ellos:

Grupos de Trabajo	Coordinadores
Sociología del Trabajo	Francisco Pucci Betty Weisz Soledad Nión
Sociología de las Organizaciones y Recursos Humanos	Mariela Quiñones María Julia Acosta
Sociología de Género	Karina Batthyány Mariana González Natalia Genta
Sociología de la Educación	Tabaré Fernández Santiago Cardozo
Sociología Política, Integración y Globalización	Miguel Serna Eduardo Bottinelli
Sociología Regional-Urbana y Desarrollo Local	Diego Hernández María de Barbieri Sebastián Aguiar
Sociología de la Cultura	Felipe Arcena Rosario Radakovich
Sociología de las Generaciones y Juventud	Verónica Filardo Mariana Paredes
Sociología sobre Violencia y Criminalidad	Rafael Paternain Luis Eduardo Morás
Sociología, Estructura Social y Movilidad	Marcelo Boado Rafael Rey
Metodología de la Investigación Social	Pablo Hein Gabriel Errandonea
Teoría Sociológica Contemporánea	Alejandra Andrioli Geyser Margel
Sociología y Población	Carmen Varela Lucía Monteiro
Sociología Rural y Desarrollo Territorial	Joaquín Cardeillac Paola Mascheroni
Sociología de los Movimientos Sociales y la Acción Colectiva	Cecilia Rossel Anabel Rieiro
Sociología, Ciencia y Tecnología	Ana Laura Rivoir Álvaro Gascue
Investigaciones de Mercado y Opinión Pública	Ignacio Zuasnábar
Sociología de la Salud	Rodolfo Levin

Talleres profesionales

En el marco del III Congreso Uruguayo de Sociología se realizaron por primera vez dos Talleres profesionales con el objetivo de fomentar y promover el intercambio de ideas, opiniones y experiencias del desarrollo profesional de la Sociología, reflexionado sobre las actuales competencias exigidas a los sociólogos, cuáles son sus principales ámbitos de actividades y sus competencias e indagar sobre los distintos obstáculos y desafíos de la profesión. En especial se intercambiaron ideas sobre las dificultades para el ejercicio de la profesión, en particular al inicio de la carrera, qué nuevas herramientas teóricas y metodológicas se necesitan y qué papel podría cumplir el Colegio de Sociólogos del Uruguay para mejorar y fortalecer la profesión.

Los Talleres fueron: a) Taller I: “Espacio de Reflexión sobre prácticas profesionales de sociología”; donde participaron Ignacio Zuasnábar, Oscar Licandro, Jéssica Ramírez y Teresa Herrera, y moderaron: Alberto Riella, Hugo Bazzi y Diego Moles; b) Taller II: “Primera experiencia como profesional de la sociología”; donde participaron María José Sica, Javier Landinelli, Eveline Suárez y Martín André; y moderaron Diego Rodríguez y Santiago Escuder.

Elecciones y Asamblea del Colegio de Sociólogos del Uruguay

El jueves 16 de julio de 2015, en paralelo a la actividad del congreso, se realizó la elección de autoridades del Colegio de Sociólogos del Uruguay. Con la participación y voto de los socios activos resultó electa la Lista 2015 “Por la Consolidación del Colegio y el Desarrollo Profesional”, quedando conformada la Comisión Directiva 2015-2017, de la siguiente manera: Diego Moles (presidente), Francisco Pucci (vicepresidente), Betty Weisz (secretaria), Mariana Paredes, Diego Rodríguez, Fernando Borgia, María Peppe, Alberto Riella, Mariana Porta, María José Sica y Verónica Filardo. Fueron electos como titulares de la Comisión Fiscal: Dante Steffano, Lorena Dagnone y Mónica Olaza.

El viernes 17 de julio, al mediodía, se realizó la Asamblea General Ordinaria Colegio de Sociólogos del Uruguay, se presentó la Memoria de la directiva saliente y se presentaron y asumieron las nuevas autoridades electas el día anterior.

Presentación de libros

El III Congreso Uruguayo de Sociología tuvo un espacio para la presentación de libros y revistas.

Se presentó el libro “Introducción a la Investigación Cualitativa. Fundamentos epistemológicos y elementos de diseño y análisis”, de Mariela Quiñones, María Julia Acosta y Marcos Supervielle. La actividad fue presentada por el Dr. Marcelo Boado, Director del Departamento de Sociología de Facultad de Ciencias Sociales de UdelAR y se centró en los comentarios del invitado Dr. Manuel Canales de la Universidad de Chile.

Se presentó la Revista de Ciencias Sociales Número 35, del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de UdelaR, titulada "Clivajes múltiples en los procesos de cambio social". Comentaron la publicación el Prof. Gerónimo De Sierra, por el Comité Editorial de la Revista, la invitada Dra. Sandra Fachelli, de la Universidad de Barcelona y la Dra. Geysler Margel, de la Facultad de Ciencias Sociales de la UdelaR.

Cierre

El evento de clausura se desarrolló en el Aula Magna de la Universidad Católica del Uruguay y estuvo a cargo del Comité Organizador representando por Juan Bogliaccini, Director del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Católica, Marcelo Boado, Director del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Verónica Filardo, presidenta saliente del Colegio de Sociólogos del Uruguay y Diego Moles, presidente electo del Colegio de Sociólogos del Uruguay.

III Congreso Uruguayo de Sociología – Programa general

Miércoles 15 de julio

13.00 - 17.00	Inscripciones y entrega de materiales del congreso. Hall de FCS.
14.00 - 17.00	Jornada de exhibición de pósters. Hall de FCS.
15:00 - 17:00	Presentación de libros. Salón L5 de FCS. "Introducción a la sociología cualitativa: fundamentos epistemológicos y elementos de diseño y análisis". Autores: Marcos Supervielle, Mariela Quiñones y María Julia Acosta. Presenta: Marcelo Boado. Comentarista: Manuel Canales. Revista Número 35 de Ciencias Sociales "Clivajes múltiples en los procesos de cambio social" Editora responsable: Ana Laura Rivoir. Presenta: Gerónimo De Sierra, integrante del Comité Editorial de la revista. Comentaristas: Sandra Fachelli, Geyser Margel y Susana Lamschstein.
18:30 - 19:05	Apertura. Aula Magna de Universidad Católica del Uruguay. Dra. María Julia Muñoz, Ministra de Educación y Cultura. Mtra. Marina Arismendi, Ministra de Desarrollo Social. Mag. Mónica Arzuaga, Decana de Facultad de Ciencias Humanas de la UCUDAL. Dr. Diego Piñeiro, Decano de Facultad de Ciencias Sociales de la Udelar. Dr. Juan Bogliaccini, Director del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Facultad de Ciencias Humanas de la UCUDAL. Dr. Marcelo Boado, Director Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Udelar. Dra. Verónica Filardo, Presidenta del Colegio de Sociólogos del Uruguay.
19:05 - 20:00	Conferencia. Aula Magna de Universidad Católica del Uruguay. "Aportes desde la sociología al avance de modelos universales de ciudadanía social". Ruben Kaztman. Investigador en los temas de pobreza, familia, empleo, desigualdades y segregación urbana y profesor en distintas universidades de América Latina. Presenta: Fernando Filgueira, Subsecretario de Ministerio de Educación y Cultura, investigador en los temas de educación.
20:00 - 20:30	Brindis de apertura. Aula Magna de Universidad Católica del Uruguay.

Jueves 16 de julio

9:00 - 11.00	Funcionamiento de Grupos de Trabajo. FCS.
11.30 - 13.30	Funcionamiento de Grupos de Trabajo. FCS.
15.00 - 17.00	Funcionamiento de Grupos de Trabajo. FCS.
18:00 - 19.30	Conferencia. Salón L4 de FCS. "Los desafíos de la sociología en América Latina". Nora Garita, Directora del Centro de Investigación y Estudios de la Mujer y Vicepresidenta de la Asociación Latinoamericana de Sociología. Milton Vidal, profesor en la Universidad Academia de Humanismo Cristiano y Director de La Escuela de Sociología. Pedro José Ortega, profesor en la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD) y en el Instituto Global de Altos Estudios en Ciencias Sociales (IGLOBAL). Presenta: Alberto Riella, profesor del Departamento de Sociología, FCS, Udelar. Comentarista: Gerónimo De Sierra, profesor del Departamento de Sociología, FCS, Udelar.

Viernes 17 de julio

9.00 - 11.00	Funcionamiento de Grupos de Trabajo. FCS.
11.30 - 13.30	Funcionamiento de Grupos de Trabajo. FCS.
13.30 - 15.00	Asamblea de Memoria y presentación de la nueva directiva del Colegio de Sociólogos del Uruguay. Salón L4 de FCS.
	El día jueves 16 de julio se realizan las elecciones del Colegio de Sociólogos del Uruguay en la Facultad de Ciencias Sociales.
15.00 - 17.00	Funcionamiento de Grupos de Trabajo. FCS.
18:00 - 19.00	Conferencia. Aula Magna de Universidad Católica del Uruguay "Una mirada sobre la profesionalización de la sociología". Pedro López-Roldán, investigador en el Centro de Estudios Sociológicos sobre la Vida Cotidiana y el Trabajo y en el Instituto de Estudios del Trabajo y profesor titular de la Universidad Autónoma de Barcelona.
19.00 - 19.30.	Presenta: Marcelo Boado, profesor del Departamento de Sociología, FCS, UdelAR. Clausura. Aula Magna de Universidad Católica del Uruguay.
	Dr. Juan Bogliaccini, Director del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Católica del Uruguay.
	Dr. Marcelo Boado, Director Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.
	Dra. Verónica Filardo, Presidenta del Colegio de Sociólogos del Uruguay.
19.30 - 20.00.	Brindis de cierre. Aula Magna de Universidad Católica del Uruguay.

Una mirada sobre la profesionalización de la sociología

*Pedro López-Roldán*¹

Conferencia de clausura del III Congreso Uruguayo de Sociología Montevideo, 17 de julio de 2015

En mi intervención versaré algunas reflexiones sobre la profesionalización de la sociología desde la mirada necesariamente particular que se construye a partir de una trayectoria profesional que se articula desde la perspectiva académica. Y desde donde, permítanme, introduciré algunas breves pinceladas de mí y nuestro perfil profesional. Seguiré un esquema donde tras algunas reflexiones y constataciones sobre el devenir histórico e institucionalización de la sociología y algunos apuntes epistemológicos sobre la práctica de la profesión, presentaré algunos datos disponibles sobre la situación de la profesionalización e inserción profesional en España para finalmente introducir algunas cuestiones programáticas para un mayor reconocimiento y proyección social de la profesión, cuestiones que se derivan de una preocupación actual manifestada desde diversas instancias profesionales y académicas.

Nací, me formé y trabajo desde Barcelona, por lo que el epicentro de la mirada es el de la sociología catalana y española, y por extensión la europea. En los últimos años he tenido un contacto más estrecho con la realidad latinoamericana a partir de las relaciones que mantengo con Uruguay y Argentina, aunque en mi intervención no osaré realizar ningún ejercicio analítico del caso uruguayo ni latinoamericano, pues es una realidad que conozco poco. Sé que existen buenos análisis sobre el desarrollo de la sociología en la región y su profesionalización, tengo referencias del trabajo de Helgio Trindade, Gerónimo de Sierra y otros (de Sierra, 2005) cuando analizan comparativa-

1 Departamento de Sociología. Centro de Estudios Sociológicos sobre la Vida Cotidiana y el Trabajo. Instituto de Estudios del Trabajo. Universidad Autónoma de Barcelona. Pedro.Lopez.Roldan@uab.es <http://pagines.uab.cat/plopez/content/cv>

mente las ciencias sociales en cinco países de América Latina², o el trabajo del equipo de Diego Pereyra (2010) en el caso argentino. Pero en mi intervención me dedicaré a presentar el caso español que conozco para utilizarlo a modo de estudio de caso o modelo sobre el que se puede contrastar la experiencia uruguaya.

Sobre la práctica de la Sociología y su institucionalización

Pertenezco a la que podríamos identificar como tercera generación de sociólogos y sociólogas en España. Tras algunos antecedentes históricos importantes de la sociología española con la creación de diversas cátedras de Sociología (la primera data de 1899 y es ocupada por Manuel Sales i Ferré cuando en Europa todavía no se habían creado), y gracias también a otros intelectuales de instituciones no universitarias, después de esta etapa inicial precursora, una primera generación de sociólogos, todavía en plena dictadura, marca el camino de unos primeros pasos guiados por la vocación de la sociología y en un contexto de cierto aperturismo del régimen franquista. Es la etapa que Lamo de Espinosa (2005a) denomina de maduración donde, entre otros hechos, se crea la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología en el año 1971 en Madrid y aparecen los primeros institutos de investigación de mercado y sociología aplicada. Es un momento en donde se aspira a establecer las bases fundacionales de la institucionalización de la sociología con el compromiso de reconstruir el derecho democrático de ciudadanía (Ortí, 2007: 35), y donde cabe destacar el importante papel jugado en el proceso de transición política a la democracia (Díez Nicolás, 2007: 96). Con anterioridad, en el año 1951, existe un antecedente importante pues se creó el Colegio Profesional de Sociólogos y Politólogos.

La etapa fundacional de maduración de la sociología española se inicia pues en el momento de la dictadura, a diferencia del caso uruguayo donde las bases fundacionales fueron previas a la dictadura del 73.

La segunda generación fue la que comenzó a ejercer la investigación y la docencia universitaria con cierta sistematicidad y normalidad a partir de finales de los años setenta con la llegada de la democracia (Subirats, 2007: 100). En 1979 se crea la Federación Española de Sociología (FES) y en 1981 se celebra el Primer Congreso de Sociología Española. Asistimos al desarrollo y consolidación de la Sociología en España (Pérez Yruela, 2007), teniendo como consecuencia el fortalecimiento del ámbito académico universitario, profesional (en la administración pública y en las empresas privadas y del tercer sector) y establecida también en términos corporativos. Es la fase de expansión de la institucionalización de la Sociología en España, en la que se diversifica y es aceptada socialmente (Lamo de Espinosa, 2005a).

2 Basada en la investigación realizada en Fondation Maison des Sciences de l'Homme de Paris, coordinada por Helgio Trindade y donde participan Manuel Antonio Garretón, Miguel Murmis, José Luis Reyna y Gerónimo de Sierra. Publicada en *Social Science Information*, 44, 2-3, en 2005 y tratada para el caso de Uruguay en De Sierra (2005).

En ese contexto emerge una tercera generación que se adapta y se socializa en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, en la internacionalización, en una sociología menos ensayística y más fundamentada en la investigación empírica, menos acuciada por los acontecimientos políticos, con nuevos y renovados instrumentos metodológicos y técnicos, donde cobra relevancia la práctica investigadora más colaborativa y menos individualista, en los programas competitivos de financiación de la investigación, en los índices de impacto, en la eclosión de la investigación sociopolítica y de mercados, en un contexto donde crece la importancia de los medios de comunicación y, todo ello, en medio de una realidad social que cambió muy rápidamente, resultado del proceso de industrialización tardía y de modernización que se hizo a pasos de gigante generando el progreso y el bienestar, pero manteniendo también cierto nivel de desigualdades y contradicciones. Un escenario privilegiado donde la Sociología creció, se institucionalizó y se profesionalizó.

Desde entonces, y con el nuevo siglo, una nueva generación se está abriendo paso en un contexto de importantes dificultades que nos está dejando la profunda crisis económica, no tanto de inserción laboral, que también, como sobre todo de subocupación y precarización de las condiciones de trabajo. Inestabilidad, rotación y relativamente bajos salarios invaden la realidad profesional de una parte importante de jóvenes sociólogos y sociólogas en la actualidad. En palabras de Teresa González de la Fe (2014: 138), quien fue presidenta de la FES: “El conocimiento sociológico es producido en condiciones laborales, en la academia y fuera de ella, cada vez más desreguladas y precarizadas y en competencia feroz con profesionales de otras ciencias sociales”. Como apuntaremos seguidamente existe en España en la actualidad cierto grado de preocupación por el futuro de la sociología que está llevando a crear foros de reflexión y estudios sobre la enseñanza y la profesión.

En este devenir histórico de la disciplina en el contexto español, mi formación universitaria original fue la económica pues la sociología en Cataluña no se impartía más que como especialidad dentro de Economía. Licenciado en 1987, fue justo el momento en que se creó la Facultad de Ciencias Políticas y de Sociología en la Universidad Autónoma de Barcelona, hecho que me permitió acceder al doctorado de Sociología. Esta circunstancia particular constituye una dimensión fundamental de la profesionalización de la sociología como es su grado de institucionalización, condición necesaria o factor crítico para crear las condiciones de posibilidad de una presencia social de la profesión. La institucionalización de la sociología en España, como en otros casos, está íntimamente ligada al proceso de conquista de las libertades y, por tanto, a un contexto social de procesos de cambios políticos, sociales, económicos, demográficos y culturales que invaden la dinámica de las relaciones sociales donde la sociología hizo una importante aportación reflexiva y de acción.

En todo este tiempo la sociología, en el caso español, ha podido alcanzar aceptables, aunque insuficientes, niveles de institucionalización, reconocimiento y uso de los productos de nuestro oficio. Aún dista mucho nuestra profesión de la posición de mayor visibilidad y prestigio alcanzada por economistas, juristas, psicólogos, médicos o ingenieros.

Uno de los perfiles y de los productos que de forma característica nos identifica como profesión, exacerbado y tópico, pero efectivo, es la que nos reconoce como “los que hacen encuestas”. Bienvenido sea y reconozcamos nuestra especialidad como productores y analistas de encuestas, que ha sido y es fuente de conocimiento teórico y empírico, fundamental y aplicado, y fuente de ocupación de nuestra profesión. Tema aparte son las condiciones y calidad de la producción de este tipo de conocimiento, la rivalidad con otras disciplinas y profesionales así como el uso interesado de las encuestas como pretendidas legitimadoras de verdades que bien conocemos en el terreno político y de los medios de comunicación.

Real como la vida misma. El conocimiento sociológico de lo social destaca, además de por su carácter pluriparadigmático, porque se realiza dentro de los límites de los contextos, también sociales y de relaciones de poder. Como en particular nos enseñó el entrañable Jesús Ibáñez (1985), catedrático de sociología español ya desaparecido que inspiró la llamada escuela cualitativa de Madrid, la actividad científica por definición es una práctica de saber y una práctica de poder. La investigación y el ejercicio profesional generan prácticas muy variadas donde la finalidad de nuestra tarea, la de producir conocimiento fundamentado y objetivado, puede diluirse o realizarse. Desde el conocimiento básico y la reflexión intelectual al conocimiento aplicado, ya sea desde la investigación y el análisis en el ámbito público de la administración del Estado o del privado de las empresas, debemos velar por las buenas prácticas, aunque ya sabemos, utilizando una expresión cervantina del Quijote, que “en todos sitios cuecen habas”. Aquí los colegios profesionales deberían tener un papel más activo y relevante. Una condición sine qua non para la profesionalización de la sociología y su reconocimiento social es sin duda la del rigor teórico y metodológico de la práctica del oficio y de saber conjugar los límites que nos imponen los contextos sociales de reflexión y de poder.

Raymond Boudon (2004)³ señaló que la diversidad de la sociología puede ser capturada con la ayuda de cuatro tipos ideales:

El primero es la sociología informativa o “de consultoría”: aquella que produce datos y análisis orientados hacia la toma de decisiones. El segundo es la sociología crítica, que identifica los defectos de la sociedad y propone remedios para los mismos. El tercero es la sociología que intenta despertar emociones describiendo los fenómenos sociales de una manera vívida [de divulgación]. Un cuarto tipo, el cognitivo, tiene por objetivo la explicación de fenómenos sociales enigmáticos. (Boudon, 2004: 215).

Las cuatro orientaciones se encontrarían tanto en la sociología contemporánea como en la clásica, criticando Boudon el alejamiento actual respecto del tipo cognitivo y la expansión a sus expensas de los otros tres, hecho que conduciría a un escepticismo creciente sobre la disciplina en los últimos años. En todo caso se trata de cuatro

3 El texto procede de una conferencia impartida en la European Academy of Sociology (26 de octubre de 2001, Swedish Cultural Center), y fue publicado originalmente en *European Sociological Review*. Volumen 18. Nº 3. Pp. 371-378.

formas de práctica del oficio con su propia dinámica que comparten un mismo espacio social de profesionalización y que pueden generar una sociología más básica o más aplicada, de mejor o peor calidad, con criterios igualmente de cientificidad y de autonomía relativa en la relación demandante - profesional de la sociología, donde se plantean cuestiones como la capacidad de negociación o la relación sujeto - objeto.

No se trata aquí y ahora de versar una reflexión epistemológica o de sociología del conocimiento sociológico. Destacaré que la práctica profesional de la Sociología como una práctica social condicionada por el contexto en el que se desarrolla no debe llevarnos a olvidar la división entre lo social y lo sociológico.

Max Weber en 1918 nos presentó el dilema que se establece entre el político y el científico y de la separabilidad de ambas vocaciones. Coincido en lo fundamental sobre la necesidad de diferenciar la práctica del conocimiento científico de la acción política, pero no de desvincularlas. La reflexión del intelectual y del analista social tiene que proporcionar información y conocimiento objetivado desde la profesionalidad de la disciplina para dotar al técnico y al político de criterios y diagnósticos para la acción política, la gestión de lo público y de lo colectivo, desde los ámbitos de la administración pública o desde la iniciativa privada. La utilidad social de nuestro trabajo es irrenunciable. Revelar la lógica de lo social, extraer consecuencias prácticas y transferirlas al resto de la sociedad es tarea imprescindible. Lo mismo en la esfera pública que en la actividad en la esfera privada. Satisfacer las necesidades de conocimiento, planificación y acción propias de las empresas e instituciones desde la rigurosidad de la práctica profesional sociológica es nuestro *métier*.

Como señala Pierre Bourdieu a propósito de su reflexión epistemológica en el oficio de sociólogo, las dimensiones subjetiva y objetiva están presentes en distintos momentos de la práctica del conocimiento y no se riñen con el rigor ni la fundamentación teórica y aplicada, con la imaginación sociológica (Mills, 1959), que evite la generación de conocimiento espontáneo y las prenociones, llamándonos la atención al respecto el autor afirmando que "Todo sociólogo debe ahogar en sí mismo el profeta social que el público le pide encarnar" (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 1976: 43).

En todo caso queda claro que la práctica sociológica es un instrumento de acción que configura realidades en la producción de conocimiento como resultado de la interacción entre agentes sociales y, finalmente, con el poder establecido. Por ello la relación entre el sociólogo y el político o entre sociólogo y la dirección de la empresa o institución es problemática y plagada de desencuentros: desde la definición de los problemas y los objetivos, al tiempo necesario para analizar y dar respuesta a cada cuestión. Por ello las "dimisiones" intelectuales y profesionales son recurrentes, o se vician y se devalúan en el enfrentamiento que se dirime entre el conocimiento fundamentado y el pragmatismo de la acción social, política o económica de empresas e instituciones. Situaciones que podríamos etiquetar de funcionarización o asalarización del profesional cualificado de servicios, sociólogos/as que deben lidiar en la praxis profesional con el contexto ideológico orientado por intereses, fines y valores que lo demanda.

Coincido con Lamo de Espinosa (2005b) en que la finalidad de la sociología no puede ser otra que la de servir a la sociedad misma de la que emana ofreciendo en particular marcos analíticos de reflexión, diagnósticos y propuestas de solución a los problemas sociales que se plantean desde los más diversos ámbitos de la vida social. Se trata de defender una sociología aplicada, de dimensión pública, empírica y concreta que no descuide por ello la necesidad de contextualizarla en marcos generales de interpretación que además de ser técnicamente impecables sean socialmente relevantes para tratar las problemáticas sociales (Pérez Yruela, 2011).

La profesión en España: inserción y perfiles

Daremos cuenta de la situación de la profesionalización de la Sociología en España en relación a la inserción profesional y los perfiles profesionales, con el objetivo de dibujar un perfil general.

La información sobre inserción laboral de los egresados universitarios es uno de los déficits de las estadísticas oficiales que encontramos en España y en América Latina. Para el caso de España la información ha sido limitada en cantidad y calidad. Mayoritariamente se han circunscrito a ámbitos territoriales locales o de organizaciones profesionales que han ido ofreciendo algunas miradas parciales de la realidad profesional de la sociología española. No obstante, los resultados obtenidos han sido suficientemente indicativos de la inserción profesional de los sociólogos y sociólogas.

Entre estas fuentes se encuentra y destaca, por su representatividad a nivel nacional, la Encuesta nacional a los titulados en Sociología, Ciencias Políticas y de la Administración y Gestión y Administración Pública, realizada en el año 2005. Con la que se pretendía obtener una aproximación a la situación ocupacional y al proceso de profesionalización, para elaborar el Libro Blanco de las enseñanzas universitarias en el marco de la evaluación y reforma de las titulaciones (ANECA, 2005, en adelante). En este caso se obtiene una muestra extensa de diversos colectivos, que incluye en particular a 263 egresados/as en Sociología de las últimas cinco promociones y 276 sociólogos/as colegiados que potencialmente están más profesionalizados.

Por otro lado, disponemos de los datos de la Agencia de Calidad Universitaria de la Generalitat de Cataluña (AQU), el gobierno autónomo regional, que realiza desde hace 15 años un seguimiento de los egresados de las universidades públicas catalanas tres años después de finalizar los estudios. Se entrevista a la mitad de los titulados de cada promoción analizando su inserción laboral. Nos referiremos a los últimos datos sobre su situación en 2014 de la promoción de sociólogos y sociólogas del curso 2010-11 y a las tres promociones anteriores estudiadas (AQU 2014, en adelante).

Los datos más recientes y novedosos, por el tipo de información, acaban de ver la luz en un primer informe del año 2015 elaborado por un grupo de trabajo del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte titulado la "Inserción laboral de los egresados universitarios. La perspectiva de la afiliación a la Seguridad Social. Primer Informe", que arroja algunos datos detallados de interés (MECD, 2015, en adelante). La información

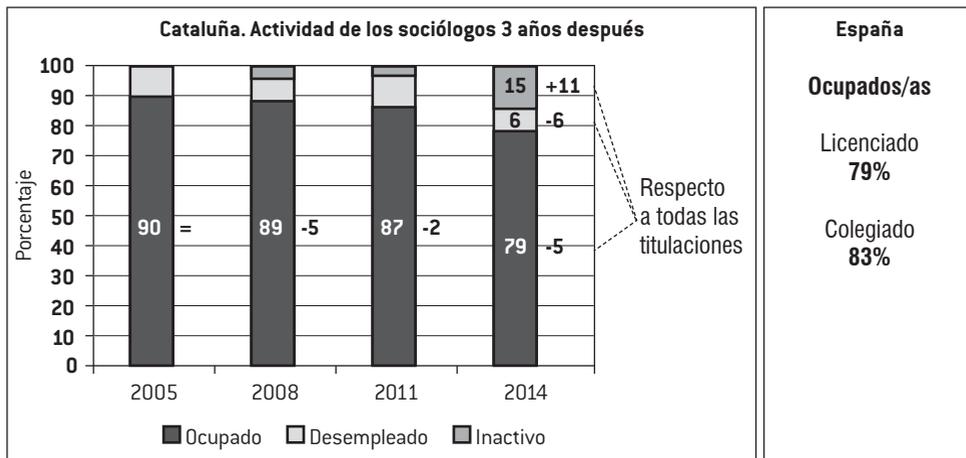
se refiere a los egresados universitarios del año 2009 - 2010, y se analiza la transición de los estudiantes graduados al mercado de trabajo, desde la perspectiva de la afiliación a la Seguridad Social, durante los cuatro años posteriores hasta 2014, ofreciendo algunos indicadores desagregados por titulación sobre las condiciones y calidad de la inserción laboral de universitarios/as: la tasa de afiliación, el tipo de contrato, la proporción de autónomos, el grupo de cotización y la base de cotización anual.

Este es un ejemplo de las nuevas fuentes de información generadas desde los organismos públicos a partir de registros administrativos que permiten disponer de información extensa, cuando no exhaustiva, de las personas en los distintos ámbitos de la vida social de la cual está informado el Estado, y que han conducido por ejemplo a dejar de realizar censos completos sustituyéndolos por muestras estadísticas extensas. Es el caso de los registros de la Seguridad Social sobre la vida laboral de las personas, que se ha cruzado con los registros del Sistema Integrado de Información Universitaria, de forma tal que disponemos de información universitaria y laboral de todos los sociólogos/as graduados de un curso académico dados de alta en la Seguridad Social.

Repasaremos algunos de los datos que ofrecen estas fuentes para así construirnos una imagen de la profesionalización de la Sociología en el caso español, al mismo tiempo que puede servir como ejemplo o modelo desde el cual mirar el caso uruguayo.

La primera imagen es la distribución de la actividad (gráfico 1). Para el caso de Cataluña el porcentaje de ocupados es similar entre los sociólogos y en el conjunto de todas las titulaciones. Algo menor para 2014, en una tendencia decreciente como resultado de la crisis que se inicia en 2008 y se acentúa posteriormente. Se da la circunstancia de que los sociólogos tienen 11 puntos más como inactivos, hecho que se vincula a una estrategia de abandono del mercado de trabajo para formarse, como veremos más adelante. El nivel de desempleo es del 6% en momentos donde el desempleo para el conjunto de la población llegó a nivel del 25%. Son datos similares, aunque algo mayores, a los que arroja el estudio de los profesionales de la Sociología realizado por la ANECA en 2005 para toda España.

Gráfico 1. La actividad de los sociólogos/as

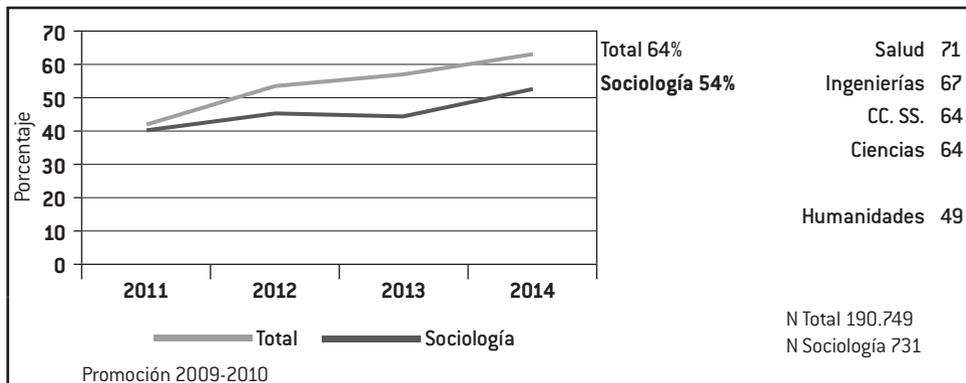


Fuente: AQU, 2014.

Fuente: ANECA, 2005.

Sobre el total de graduados en 2010, los datos de la Seguridad Social (gráfico 2) señalan que están dados de alta, cuatro años después, el 54% de los sociólogos y el 64% del conjunto de los graduados. Dato que va aumentando a medida que pasa la fecha de graduación y que sitúa a nuestros profesionales en niveles modestos en relación a otras ramas de conocimiento, por encima de Arte y Humanidades, pero por debajo del resto. Se evidencia por tanto una mayor dificultad de inserción laboral que entre los sociólogos en particular, pero también en muchas otras áreas, llevan a continuar la formación de postgrado.

Gráfico 2. Tasa de afiliación a la Seguridad Social de los sociólogos/as en España

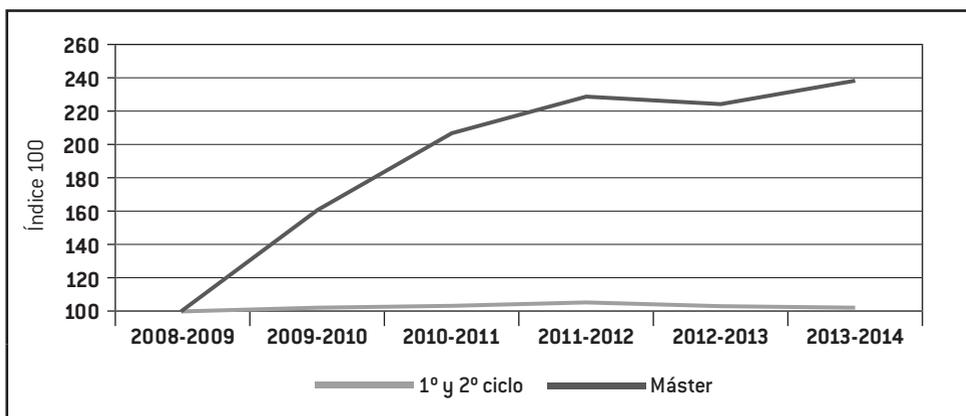


Fuente: MECD, 2014.

Ello no obedece tan solo a la situación económica, forma parte de una tendencia general de satisfacer la necesidad de mayores credenciales para diferenciarse y especializarse en el mercado de trabajo.

Además, siguiendo la tradición europea en la que nos situamos, el grado es un primer nivel y requiere una especialización de postgrado para consolidar las carreras profesionales. En el caso de la Sociología es una práctica creciente completar la formación de grado en busca de una especialización dentro del ámbito de la Sociología o para completar una formación transversal o afin.

Gráfico 3. Evolución de la matrícula de Grado y Máster 2008-09 a 2013-14



Fuente: MECD, 2014.

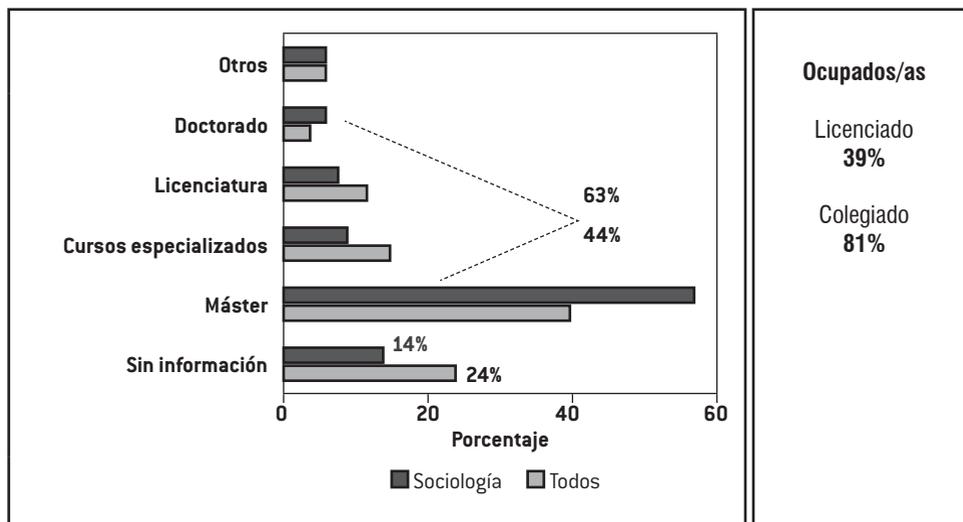
Como puede observarse en el gráfico 3, el crecimiento de la matrícula en los cursos de postgrado o máster se ha disparado, literalmente. Mientras que los estudios de grado se mantienen en una tendencia constante el estudiantado de postgrado se multiplica por dos y medio.

Una mirada a la formación continua de los sociólogos muestra su mayor presencia en la formación posterior al grado: 10 puntos más que el conjunto de todas las titulaciones en Cataluña, y casi 20 puntos más en la formación de postgrado y máster (63 frente a 44). Comportamiento que se observa se ha acentuado en los últimos años. Los datos de 2005 para España ofrecían niveles muy inferiores del 39%, si bien entre los colegiados, que incluye una proporción importante de docentes, la cifra subía hasta el 81%. Los datos son reveladores de la necesidad que tienen los sociólogos de completar la formación como estrategia de inserción.

¿Y cómo es la inserción laboral de sociólogos y sociólogas? Miremos en primer lugar cuál es la vía de acceso al trabajo. En el gráfico 4 se compara, para el caso de Cataluña, la vía utilizada por los sociólogos en 2005 con la actual de 2014. Destaca

por un lado, cómo el recurso a la prensa ha desaparecido prácticamente. Las oficinas públicas de empleo también han dejado de ser relevantes, mientras que crecen las bolsas de trabajo específicas ligadas en particular a los colegios profesionales o a las universidades, así como internet. Aunque en este último aspecto estamos cuatro puntos por debajo del conjunto de graduados. La vía más importante sigue siendo la del capital social donde los sociólogos/as superan en seis puntos al conjunto.

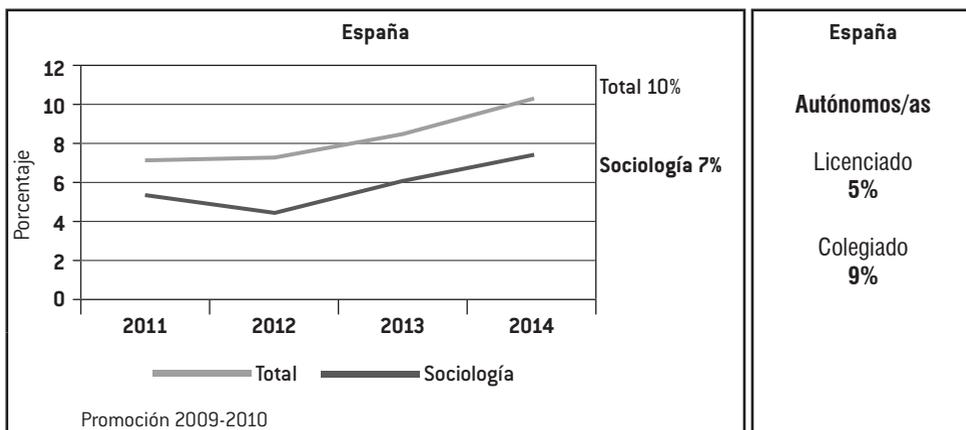
Gráfico 4. La formación continua de los sociólogos/as



Fuente: AQU, 2014.

Fuente: ANECA, 2005.

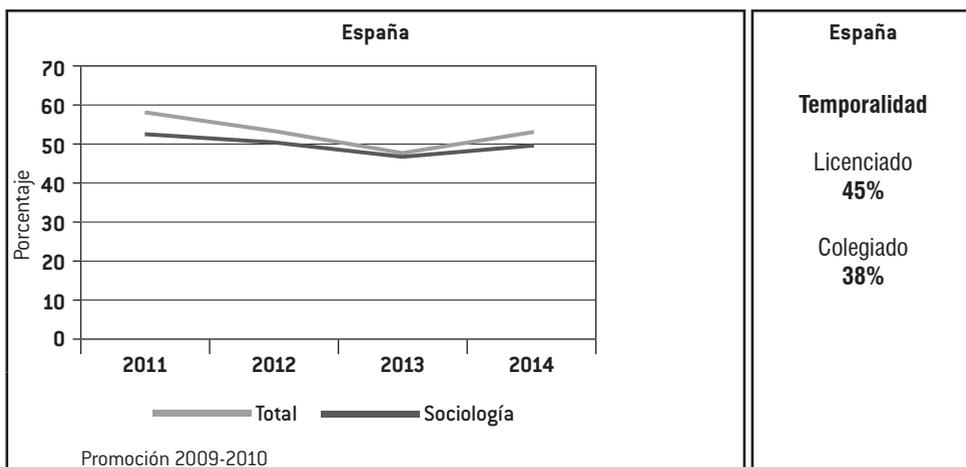
En su mayor parte los sociólogos y sociólogas se emplean como asalariados y poco como autónomos (gráfico 5), si bien se observa un cierto incremento en la actualidad, que cabe interpretarla en parte como estrategia alternativa a la ocupación anterior a la crisis, y en parte como resultado de un proceso de precarización de la actividad. Los sociólogos, con un 7%, se sitúan tres puntos por debajo del conjunto a nivel español.

Gráfico 5. La ocupación como autónomos de los sociólogos/as

Fuente: MECD, 2014.

Fuente: ANECA, 2005.

Por su parte los asalariados, sociólogos o no, experimentan la situación de inestabilidad y precarización propia del mercado de trabajo español (gráfico 6), con tasas de temporalidad que llegan al 53% entre los licenciados en 2014, cuatro años después de titularse, acentuando así la tendencia comparada con la situación en 2005, según el estudio de profesionalización realizado para ANECA.

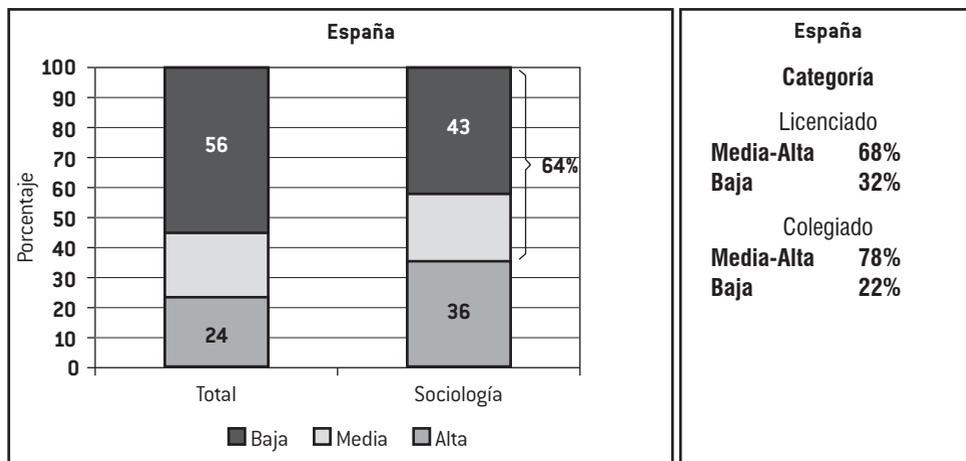
Gráfico 6. La contratación temporal de los sociólogos/as

Fuente: MECD, 2014.

Fuente: ANECA, 2005.

No obstante, desde el punto de vista del nivel ocupacional, seguimos manteniendo una situación similar con porcentajes cercanos al 65% entre las categorías profesionales medias y altas (gráfico 7). Aunque ello nos sitúa por debajo de los niveles alcanzados por el conjunto de los egresados y egresadas.

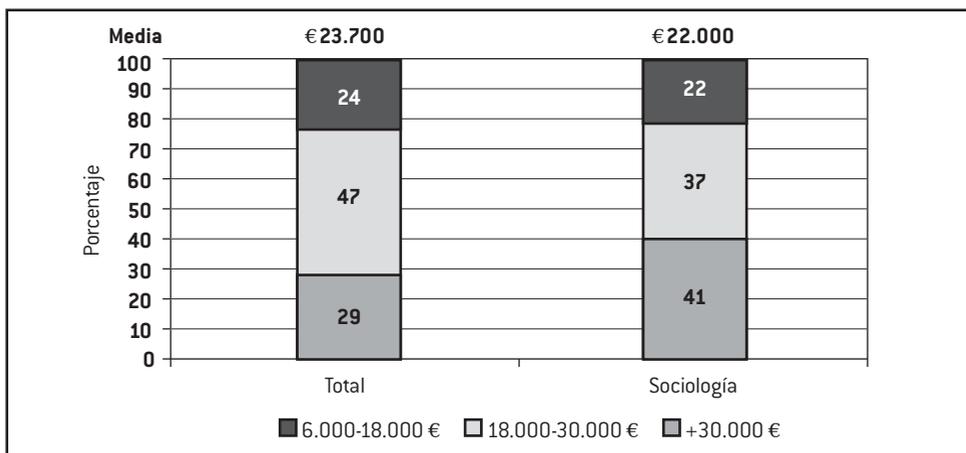
Gráfico 7. La categoría ocupacional de los sociólogos/as



Fuente: MECD, 2014.

Fuente: ANECA, 2005.

Menores niveles ocupacionales conllevan igualmente niveles inferiores de ingresos (gráfico 8). Utilizando la información de las bases de cotización a la Seguridad Social, que es un estimador bastante fidedigno del nivel de ingresos, aunque acotado a la baja, constatamos que los sociólogos ingresamos como colectivo un 7% menos que el conjunto de licenciados: 22.000€ anuales, frente a 23.700€.

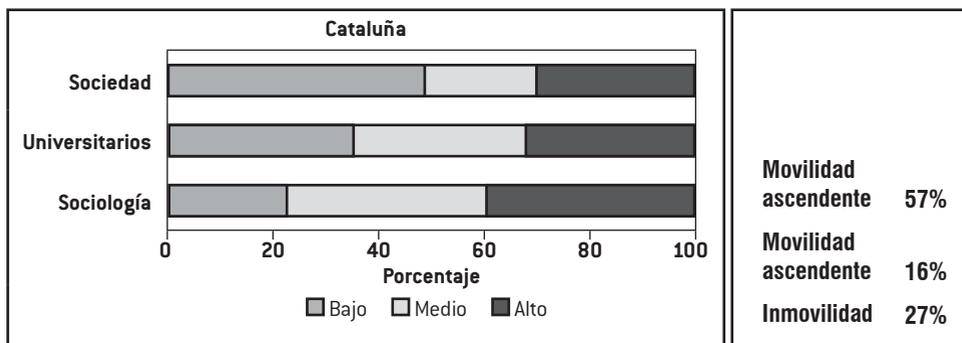
Gráfico 8. El nivel de ingresos de los sociólogos/as

Fuente: MECD, 2014.

Como disponemos de algún indicador, cuesta sustraerse a la pregunta sociológica de cuál es origen social de los sociólogos. Antes de responder a la misma, y siguiendo el trabajo de Fachelli y Planas (2011), quisiera destacar un resultado relevante al que se llega en España: si bien la herencia social es una marca de clase que incide en los múltiples aspectos de la vida social, cuando se alcanza la titulación universitaria, después de superar las barreras sociales de ese camino, la inserción laboral de los egresados es similar y no depende del origen social. Así se ha podido constatar con los datos de la Agencia de Calidad del Sistema Universitario de Cataluña y en otros estudios a nivel español. La composición social de los universitarios evidentemente no es equitativa en relación a la estructura social, pero estos resultados revelan la posibilidad de diluir las marcas de clase.

Miremos el origen social de los sociólogos. Disponemos de datos para Cataluña sobre el nivel ocupacional de los padres de sociólogos y sociólogas, del conjunto de titulados y del conjunto de la sociedad. Como se observa, el origen social es de categorías ocupacionales algo más altas en el caso de los egresados en Sociología. Y si comparamos el origen ocupacional de los padres con el destino de los hijos, el resultado es una importante movilidad absoluta ascendente del 57%, similar al resto de titulaciones y notablemente superior a la del conjunto de la sociedad.

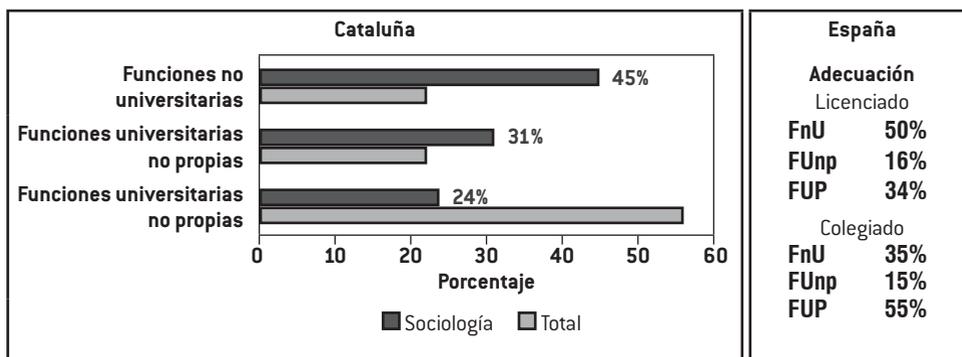
Gráfico 9. El origen social y la movilidad intergeneracional de los sociólogos/as



Fuente: AQU, 2014.

¿La ocupación de los profesionales de la sociología en qué medida se adecúa a las funciones que desempeñan en su puesto de trabajo? Si analizamos los requisitos del trabajo que realizan los sociólogos en Cataluña diferenciando funciones universitarias propias, universitarias no propias y no universitarias (gráfico 10), destaca sobremanera cómo casi la mitad de los egresados sociólogos, tres años después, realizan tareas donde no es requerida su formación universitaria. Es una situación preocupante y acusada en el último periodo de crisis, que se espera revierta como resultado del aumento de la experiencia laboral y otra realidad económica. En el caso de los profesionales de la sociología colegiados, para el caso de España, el dato del 55% es más esperanzador, pero no deja de inquietarnos el 35% de puestos de trabajo donde el sociólogo/a está subocupado.

Gráfico 10. Adecuación de la formación al puesto de trabajo de los sociólogos/as



Fuente: AQU, 2014.

Fuente: ANECA, 2005.

¿En qué se ocupan nuestros/as profesionales cuando hacen de sociólogos? La primera constatación es la diversidad de las ocupaciones (tabla 1).

Tabla 1. La ocupación de los sociólogos/as (en porcentaje)

Ocupación	Licenciado/a (%)	Colegiado/a (%)
Consultor	1,90	0,40
Consultor en investigación de mercados	5,30	4,40
Centro de recursos humanos	6,70	7,10
Consultor estudios sociales	3,80	4,90
Técnico en la Administración Pública	3,80	4,00
Técnico en programas de empleo	–	3,10
Técnico de desarrollo local	1,40	2,70
Técnico en programas sociales	6,70	6,60
Técnico de estudios sociales	5,30	3,10
Trabajador social	4,30	–
Docente	1,00	2,20
Docente universitario	3,80	14,60
Docente no universitario	2,40	2,70
Investigador en centros universitarios	1,40	0,90
Profesor genérico	3,40	2,70
Político, asesor	–	1,30
Director de centros	1,00	0,90
Otros profesionales de media baja	6,70	1,80
Otros profesionales alta cualificación	8,70	12,80
Empresario	–	0,40
Total	68	78
Subocupación	32	22

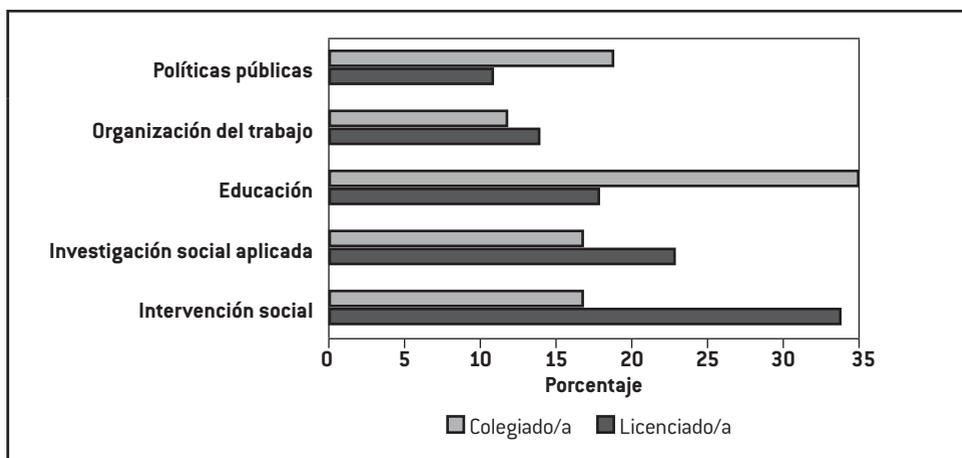
Fuente: ANECA, 2005.

Sabemos que la formación sociológica nos habilita para desempeñar multiplicidad de puestos de trabajo de nuestra sociedad (otra cosa es que se reconozcan), y ello se expresa en la configuración de una importante variedad de perfiles profesionales ocupados. La tabla adjunta refleja esa diversidad a partir del estudio que realizó una comisión de expertos y como resultado de la contrastación de estudios empíricos e informes de colegios profesionales. Las ocupaciones más frecuentes son las de: Consultor en investigación de mercados, Recursos Humanos, Técnicos en programas sociales y Técnicos en estudios sociales, y también la de docente, que destaca por su mayor presencia entre los colegiados/as.

Un análisis pormenorizado de la información, que manejó la comisión de expertos del Libro Blanco de ANECA (2005) de los estudios de sociología, y un proceso debate y revisiones condujo al establecimiento de un consenso en la formulación de cinco perfiles profesionales en España, que reflejan las diversas y principales actividades desarrolladas por el sociólogo/a (gráfico 11). Éstas son las de: Intervención Social, Investigación Social Aplicada, Educación, Organización del Trabajo y Políticas Públicas.

Si miramos el peso estadístico⁴ de los perfiles profesionales se constata que el 57% se corresponden a los dos perfiles más importantes: los de Intervención Social (34%) e Investigación Social Aplicada (23%). La intervención social forma parte de la tradición sociológica de atender los problemas sociales relacionados con el conflicto, la desviación, la interacción social y la dinámica de grupos, que requiere una demanda continuada de profesionales de nuestra disciplina en la administración pública y en el tercer sector, coordinando programas o como técnico de intervención o de gestión.

Gráfico 11. Perfiles profesionales de los sociólogos/as



Fuente: ANECA, 2005.

4 Como se señala en el texto de la ANECA [2005] se observan diferencias territoriales significativas entre Madrid, Barcelona y el resto de territorios del Estado.

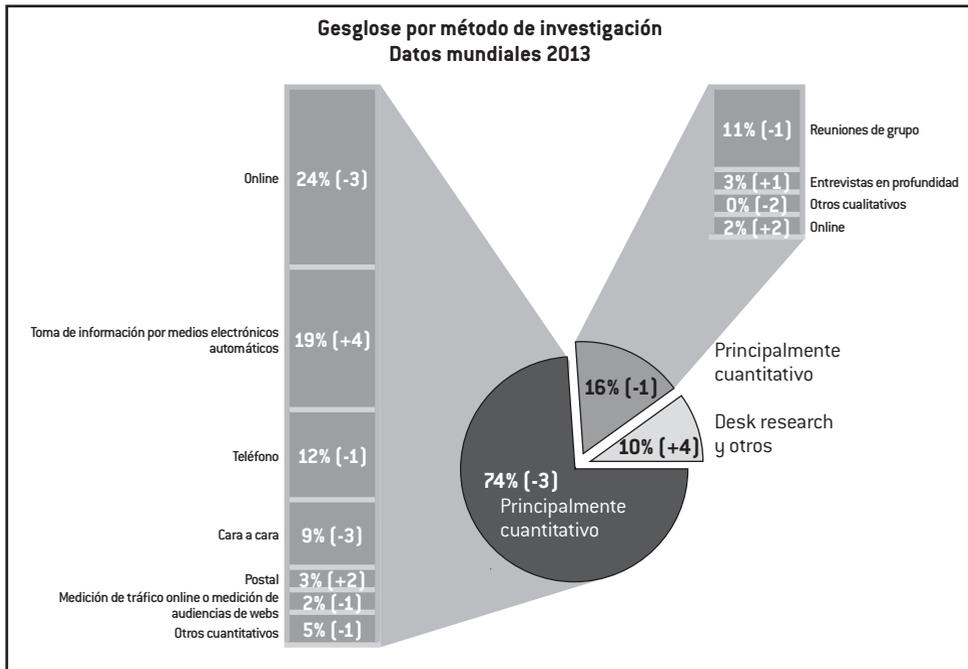
Por su parte, la realización de estudios de investigación social aplicada es uno de los ámbitos de actividad más reconocidos para el profesional de la Sociología, que se desarrolla a través de la investigación social de mercados, los estudios de opinión y otros estudios sociales de consultoría. Desde el tratamiento y análisis de la información de cualquier ámbito, al diseño y aplicación de estrategias de comunicación en todo tipo de organizaciones, así como los estudios de comportamiento, actitudes y opiniones de diferentes grupos, segmentos del mercado, posicionamiento y hábitos de consumo, imágenes de marca y estudios de calidad, prospección o viabilidad, nutren una de las principales orientaciones profesionales del oficio.

En el ámbito de la investigación de mercados predomina históricamente la investigación cuantitativa a nivel mundial (gráfico 13), alcanzando el 83% de cuota de mercado para el caso de España (AEDEMO, 2015). Cabe señalar la tendencia espectacular de crecimiento de la investigación *online* de todo tipo, tanto cualitativa como cuantitativa, que cubre ya el 50% de la investigación que se realiza en diversos formatos (medios electrónicos, web, entrevistas *online*). Las formas tradicionales de recogida de información (encuesta presencial, telefónica y postal) han ido perdiendo importancia al mismo tiempo (gráfico 14).

El sector es cada vez más digital, en el que la tecnología juega un papel cada vez más protagonista y en el que se consolida la recogida de datos por medios electrónicos, automáticos y *online*. Se mantiene la preponderancia cuantitativa, donde cada vez están más presentes los estudios continuos (paneles o *tracking*). Se internacionaliza más, siendo un ámbito repartido entre la industria y los servicios y donde el sector público tiende a ir perdiendo peso.

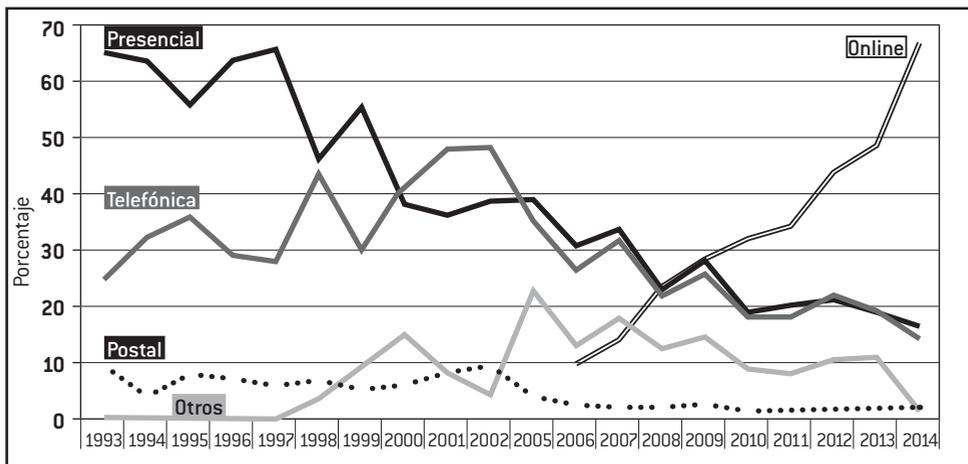
Este es un ámbito con una importante presencia tradicional del profesional de la sociología, pero en clara competencia con otras disciplinas, que limitan nuestra mayor participación en la investigación más clásica, en particular, en el *marketing* sociopolítico como en las nuevas tendencias de investigación.

Gráfico 12. Panorama de la investigación de mercados a nivel mundial en 2013



Fuente: ANEIMO, 2014.

Gráfico 13. Evolución de la investigación de mercados cuantitativa en España



Fuente: elaboración propia a partir de Díaz de Rada (2007) y los datos de varios años publicados por las asociaciones ANEIMO, AEDEMO y ESOMAR.

Una de estas tendencias donde nuestra profesión debería tener una presencia relevante, se relaciona con la sociedad de la información y la capacidad existente en la actualidad para producir de forma continuada, y a gran escala, datos que emergen tanto desde el ámbito público como privado, tanto desde ámbitos locales, nacionales como internacionales. Los datos que se generan desde las redes sociales, desde las grandes corporaciones o desde la administración pública, precisan cada vez más de profesionales capaces de ofrecer un tratamiento de lo que se viene en llamar como *big data*, pues el procesamiento de esa información es crucial para la toma de decisiones en empresas e instituciones. Como sociólogos sabemos de la importancia de las condiciones de producción de la información y al mismo tiempo de la necesidad de sustentar conceptualmente la configuración y el análisis de los datos. Ese *savoir-faire* del sociólogo es necesario reivindicarlo y participar profesionalmente como especialistas garantes de la generación de información de calidad, relevante y rigurosa. Desde el diseño de la información a su ejecución, tratamiento, análisis y difusión, la perspectiva sociológica tiene una oportunidad para demostrar sus cualidades profesionales y como valedora de criterios de calidad.

Volviendo a los perfiles profesionales que estábamos repasando, la Educación es el tercer perfil más representado entre los sociólogos/as (18%) y recoge el perfil profesional dedicado a la enseñanza del conocimiento sociológico a distintos niveles, siendo el más representativo entre los sociólogos/as colegiados como señalamos anteriormente.

En cuarto lugar se sitúa el perfil profesional de Organización del Trabajo (14%), donde se desarrollan las competencias relacionadas con el conocimiento de los recursos instrumentales (tecnología y conocimientos) y sociales (relaciones humanas, dirección y liderazgo de equipos) con los que cuentan las organizaciones laborales, y más en general en el diseño, gestión y evaluación de las estructuras organizacionales públicas y privadas. Temas como la ergonomía, el desarrollo de procesos de trabajo, la comunicación, el clima laboral, los riesgos laborales, las dirección de recursos humanos y las relaciones laborales, las gestión de recursos, etcétera, ocupan un perfil profesional característico.

Por último, el perfil de Políticas Públicas (11%) identifica al profesional especialista en el diseño, gestión, planificación y evaluación de las políticas públicas así como en la realización del análisis de la situación, causas, evolución y prospectiva de problemas sociales. En diferentes niveles y ámbitos de la administración pública, en el tercer sector o desde consultorías, encontramos directores, coordinadores, gestores o técnicos dedicados a la implementación de las políticas públicas.

Como destaca Pérez Yruela (2007), una fuente de oportunidades para la Sociología tiene que ver con la innovación social. Se ha ido abriendo paso en los ámbitos de la política científica y técnica la conveniencia de añadir a la investigación básica desarrollada por universidades y centros de investigación, la llamada I+D (investigación más desarrollo), un aspecto adicional importante referido a la transferencia de conocimiento

a la sociedad, a la aplicabilidad de los resultados de la investigación y la colaboración con los sectores productivos y sociales. Estos elementos se engloban bajo las ideas de desarrollo y ahora también de innovación: I+D+I. Se trata de conciliar o favorecer la innovación tecnológica en un contexto de economía de mercado, siguiendo claramente el modelo de referencia de las ciencias naturales. Pero en nuestro ámbito social esta idea se transforma en el concepto de innovación social y entronca directamente con la tradición y la vocación sociológica de intervención social, por ejemplo en el desarrollo de políticas sociales, y con la orientación de la aplicabilidad y transferencia del conocimiento sustantivo sociológico, es decir, en la acción de:

[T]ransformar una idea en una política o un servicio público nuevo, en una institución o un proceso social nuevo, que satisfagan necesidades de los ciudadanos o mejoren la eficacia de la acción de gobierno en cualquier nivel [...] que se derivan del cambio social. (Pérez Yruela, 2007: 18-19).

Finalmente se trataría de un retorno a la ciudadanía.

En esta línea queda todo un terreno por avanzar en la gestión y evaluación de las políticas sociales y, más en general, de las políticas públicas, o en las formas de organización de la administración pública y de su relación con la ciudadanía. Pero no soplan buenos aires en este terreno, como hemos señalado.

Quisiera también apuntar que la complejidad de los problemas sociales del mundo globalizado actual, recomienda no perder de vista los beneficios, tanto de una aproximación teórico-metodológica a la complejidad social, como de la colaboración con otras disciplinas que ayudan a aportar puntos de vista complementarios, que redundan de forma beneficiosa y sinérgica en la forma de abordar problemas, diagnósticos, análisis y propuestas más completos y certeros. Así, junto al espacio propio de la sociología, la investigación aplicada en el ámbito profesional es importante, y una realidad de la profesionalización la conformación de equipos de trabajo colaborativos de carácter interdisciplinar.

Así pues, para el caso español, el panorama de la comunidad profesional sociológica no es el mejor de los posibles, nos situamos en un nivel medio discreto, con una importante precariedad laboral, que se ha acentuado en el contexto de crisis actual, así como destacables niveles de subocupación con la consecuente infrutilización de las capacidades profesionales.

Cabe concluir como lo manifiesta el informe de la ANECA que la imagen del:

[S]ociólogo como un profesional ampliamente capacitado con una formación de base rigurosa, flexible, transversal y con conexiones interdisciplinares. Los nuevos campos de inserción laboral indican que estos profesionales no se encuentran limitados a unas pocas líneas de trabajo, sino que se han ido adaptando a un contexto laboral global, dinámico y cambiante, como queda reflejado en las orientaciones ocupacionales. La Sociología ha experimentado en los últimos años un gran crecimiento, tanto en lo que se refiere al número de sociólogos en ejercicio, como al creciente desarrollo e implantación en diversos ámbitos de actuación profesional. Paralelamente a esta consolidación, no solo en el

ejercicio profesional, sino también en la imagen social y la presencia en las instituciones y los medios de comunicación, se ha ido produciendo una enorme diversificación de las funciones que ejercen [...]. (ANECA, 2005).

Asistimos a un momento histórico de consolidación e institucionalización de la sociología que le permite desarrollar sus competencias profesionales de forma equivalente a cualquier otra profesión en nuestra sociedad. No obstante, se entremezclan fortalezas y debilidades en la posición alcanzada.

Entre las debilidades cabe situar su propio espacio social de proyección y reconocimiento, tanto profesional como social. Para el caso de España se puede afirmar que la práctica profesional ha estado, y está protagonizada, en mayor medida, por el reconocimiento de la actividad académica frente a la debilidad de la implantación profesional de la sociología en el espacio no académico.

Frente a esta descompensación de la sociología académica frente a la profesional, se precisa una mayor imbricación entre el mundo académico y no académico (Guilló, 2007; Pérez Yruela, 2011; ACS, 2015), para sobre todo visibilizar este último, para el intercambio de experiencias de producción de conocimientos, para reconocer la diversidad de prácticas sociológicas, crear medios de publicación y difusión de la práctica profesional.

En el contexto español y como resultado de las incertidumbres que está generando el período continuado de crisis económica iniciado en 2008 en todos los órdenes de la vida social, pero sobre todo desde el punto de vista de la actividad económica y del mercado de trabajo, desde diversas instancias académicas y profesionales de la sociología española se ha manifestado una preocupación por la situación de la sociología, tanto en el ámbito académico como de mercado (Pérez Yruela, 2007; González de la Fe, 2014; FES, 2014; ACS, 2015; COLPOLSOC, 2015).

Un estudio en marcha de la Federación Española de Sociología a instancias de la Conferencia de responsables académicos de Sociología que se está realizando en estos momentos con el título “La situación profesional de los titulados en Sociología y Ciencias Políticas”, destaca que:

Durante los últimos años se ha observado una bajada continuada de las matriculaciones de nuevos alumnos/as en el Grado de Sociología en todo el territorio nacional. Ante este hecho, las facultades y departamentos de Sociología de algunas Universidades (UB, UCM, USAL, UCIII, UDC, UV, UNED, etc.) han creado un Foro para el estudio del problema y la búsqueda de soluciones. Con este Foro colabora la Federación Española de Sociología (FES) y el Colegio Nacional de Doctores y Licenciados en Ciencias Políticas y Sociología. Con los resultados de esta encuesta se podrán analizar mejor los puntos fuertes y débiles de la carrera, en relación a la inserción profesional, y de esta forma adoptar las oportunas decisiones para la mejora de la misma, así como obtener información para “vender” más y mejor a posibles nuevos alumnos/as la inserción laboral que ofrece la carrera. (COLPOLSOC, 2015).

En el ámbito universitario, la vocación sociológica y la pasión por la sociología no es unánimemente compartida por el estudiantado, pues el porcentaje que en la actualidad la elige en primera opción es limitado, el nivel de abandono de los estudios de grado es relativamente alto (25 - 40%), y se observan las dificultades para mantener la Sociología como asignatura troncal en algunas titulaciones, circunstancia que ha podido debilitar a los Departamentos donde está presente nuestra disciplina.

Este panorama, asociado a la ausencia social de un perfil profesional suficientemente homologado del sociólogo y la versatilidad de sociólogo/a en su ejercicio profesional, requiere una movilización del conjunto de la profesión que se está activando desde diversas instancias.

El papel de las Asociaciones académicas y de los Colegios profesionales es fundamental por diversos motivos: para reivindicar nuestro espacio profesional de competencia defendiendo una dosis necesaria de corporativismo, para controlar la calidad y las condiciones del ejercicio profesional, para visibilizar socialmente la profesión y divulgar el conocimiento sociológico y la reflexión social sobre temas cruciales de la vida social, para formar de forma continua a nuestros egresados y egresadas, así como otros servicios para la profesión, para crear redes sociales de profesionales, para captar de la práctica real de la profesión: la demanda, la dinámica de cambios, los ámbitos de ocupación, las nuevas tendencias,... o para crear, por qué no, modelos de referencia comunes de la práctica profesional, ya sean de procedimiento, instrumentales como deontológicos. En definitiva crear un ámbito común de la profesión que pueda ser útil para la práctica aplicada de la investigación y el pensamiento reflexivo e imaginativo que nos caracteriza.

Las organizaciones académicas y profesionales tienen que servir de aglutinadoras de la sociología y de sus especialistas, impulsando y posibilitando el encuentro, el intercambio y la colaboración entre productores de conocimiento sociológico en sus diversas especialidades, sea de donde sea que provenga, para promover la visibilidad y su profesionalización.

Mi perfil profesional intenta también buscar esa confluencia al hacer coincidir mi trabajo como profesor e investigador universitario, que está afiliado al colegio profesional, y ostenta el cargo de secretario de la sociedad científica catalana. En esa confluencia he tenido ocasión de participar en una de estas experiencias colaborativas que venimos desarrollando desde el año 2003 entre el Colegio Profesional de Sociólogos y Politólogos de Cataluña, la Universidad de Barcelona y la Universidad Autónoma de Barcelona impartiendo conjuntamente el Máster de Técnicas de Investigación Social Aplicada⁵, y que tengo la responsabilidad de codirigir. Nació como respuesta a la necesidad recurrente de completar y especializar la formación universitaria con una clara vocación de profesionalización, tanto de inserción como de desarrollo de profesionales ya insertados en el mercado de trabajo. En este tiempo

5 Más información en <http://www.uab.cat/tisa>

se ha consolidado como una referencia de sólida formación del profesional de la sociología que contribuye a elevar el prestigio profesional de nuestros colegas y atrae a otros científicos de disciplinas afines.

No obstante, son muchos más los ámbitos y las acciones necesarias para elevar la posición de la Sociología en el ámbito profesional.

Desde la Asociación Catalana de Sociología (ACS, 2015) se ha iniciado recientemente un proceso de reflexión conjunta entre el ámbito académico y profesional, con el fin de fijar unos objetivos concretos para que la sociología tenga un mayor reconocimiento y proyección social. Para ello y sobre el horizonte temporal de 2025 se ha creado la llamada Convención Catalana de Sociología 2025, desde el convencimiento de que la comunidad sociológica dispone hoy de los recursos y capacidades personales e institucionales suficientes para abordar los retos de futuro y abrir una nueva etapa que conduzca a una proyección y un compromiso más elevado con la sociedad.

En este contexto precisamente una de las primeras constataciones es la desconexión y diferente presencia social entre el ámbito académico y no académico de la profesión, por lo que la relación entre el ámbito profesional y el universitario parece constituirse como la pieza clave para la proyección de la sociología.

La Convención pretende ser un espacio de reflexión, de proposición y de compromiso, dirigido a todos y todas las profesionales de la sociología de Cataluña para consensuar y aprobar un “memorándum”, que especifique los retos y las metas a conseguir. De forma concreta se han planteado inicialmente cinco retos de futuro, presentados por orden de prioridad:

Reto 1. Responder a la demanda social de conocimiento sociológico. El acelerado y profundo proceso de cambio que están viviendo las sociedades actuales genera un elevado grado de incertidumbre entre la población, que alimenta una demanda que crece en busca de información, conocimiento, seguridades (físicas y morales), respuestas a los interrogantes para entender y prever lo que está pasando y el porvenir posible. La sociología se puede posicionar en esta demanda social, ya que constituye precisamente su objeto de trabajo, si es capaz de articular un discurso bien fundamentado y creíble. Por lo tanto habría que aprovechar el momento actual para potenciar la capacidad de la sociología de responder a la demanda social y así incrementar su peso como referente en el conglomerado cultural y moral de nuestra época.

Reto 2. Ampliar y consolidar el dominio profesional de la sociología. La dispersión poco visible de los sociólogos y sociólogas en su actividad profesional es a la vez un punto fuerte de versatilidad y capacidad de adaptación y un punto débil de la proyección social de la sociología. Definir unos dominios profesionales de la sociología y promover su desarrollo es una tarea a la que hay que dedicar esfuerzos continuados. A partir de los espacios en los que ya hay una presencia destacable de los sociólogos se deben concentrar los esfuerzos en consolidarlos y ampliar su alcance. Paralelamente, el proceso de cambio actual también constituye una oportunidad para entrar en este

ámbito de mayor innovación, como por ejemplo en los impactos de la ciencia y las nuevas tecnologías en la actividad social.

Reto 3. Incrementar el prestigio universitario y académico de la sociología. En coherencia con los dos retos anteriores es responsabilidad de las universidades orientar su oferta y organización para responder a la producción del conocimiento y en la formación de los profesionales capaces de afrontar estos retos. Se ha puesto de relieve la influencia y el debilitamiento de las enseñanzas sociológicas en otras disciplinas, esta puede ser una vía de trabajo, reforzando una aportación especializada y transversal de la sociología en cada una de ellas y al mismo tiempo fortalecer el núcleo central de la disciplina propia. Situar la sociología como una rama científica de primer orden, como se ha logrado hacer en otros ámbitos como la medicina, la biomedicina, etcétera, debería ser el reto a conseguir, mejorando así el atractivo de las enseñanzas sociológicas.

Reto 4. Orientar la investigación a la producción de conocimiento social útil. La investigación sociológica requiere reforzar las estructuras de investigación, la calificación de los investigadores, su proyección pública y la pertenencia del objeto de su trabajo en función de los retos anteriormente explicitados. Los equipos de investigación deberían poder aportar el conocimiento necesario para responder a las inquietudes sociales de nuestra época, las necesidades teóricas de unos profesionales más centrales en la vida de la sociedad y en la preparación de los nuevos profesionales de futuro. Habría que aprovechar también la buena conectividad exterior de los equipos actuales para reforzar su trayectoria y proyección internacional.

Reto 5. Fortalecer la organización corporativa. En varias ocasiones se hace referencia a la necesidad de una voz más compacta de la sociología con mayor capacidad de aglutinar y de articular los intereses de la profesión. Sin duda el logro de los retos anteriores requiere un nivel de organización corporativa más potente, más influyente, que impulse una proyección pública más activa y que integre la creciente especialización de las prácticas profesionales de los sociólogos y sociólogas.

En torno a estos retos se definirán objetivos operativos y propuestas de acción resultado de la reflexión conjunta de la profesión y canalizar así las aspiraciones de la sociología en nuestro entorno.

Pérez Yruela propuso en 2007 hablar del “retorno de la sociología” para situar a la disciplina en un nuevo estadio de recuperación de su visibilidad y reconocimiento público. Para ello hay que aprovechar la popularización de la sociología existente y fomentar la presencia en múltiples ámbitos, apostar decididamente por una práctica rigurosa de la investigación sociológica teórica y metodológicamente. Es necesario para ello una dosis importante de corporativización de la profesión y de trabajo conjunto desde todos los ámbitos de la práctica profesional.

En una sociedad democrática la sociología debe alcanzar los niveles de excelencia que le permitan conjugar la dimensión cognitiva del oficio, desarrollando programas de investigación básica y fundamental, que ofrezcan marcos teóricos interpretativos

de la sociedad y de los cambios sociales, junto con la dimensión más aplicada que le permita derivar de ese conocimiento los elementos necesarios para dar a la sociedad, a sus gobiernos y a su ciudadanía, los criterios y propuestas que ayuden a deliberar, definir y construir su devenir colectivo. La profesionalidad de nuestra tarea, desde todos los ámbitos de nuestra actividad, es condición indispensable para garantizar el éxito de esa tarea. La acción colectiva organizada de la comunidad sociológica y la difusión pública son los instrumentos que pueden facilitarla para alcanzar así el mayor reconocimiento social de nuestra profesión.

El Congreso Uruguayo de Sociología es un ejemplo de lo que decimos, aglutinador de nuestro quehacer y proyector de nuestro oficio. Les felicito por ello y les manifiesto mis mejores deseos. Muchas gracias.

Referencias bibliográficas

- ACS (2015). *Document de base per a la Convenció Catalana de Sociologia 2015. Diagnosi, objectius i propostes*. Barcelona: Associació Catalana de Sociologia, Institut d'Estudis Catalans. <http://blogs.iec.cat/acs/category/convencio-2025/>
- AEDEMO (2015). *El sector de la investigación en España 2014. Presentación a prensa*. Asociación Española de Estudios de Mercado, Marketing y Opinión. http://www.aedemo.es/aedemo/images/stories/estudio_industria/2014_AVANCE_ESTUDIO_DE_LA_INDUSTRIA.pdf
- ANEIMO (2014). *VI Encuentro: La investigación a análisis. El sector de la investigación de mercados mundial. Nota de prensa*. Asociación Nacional de Empresas de Investigación de Mercados y Opinión Pública. https://www.google.com/url?q=http://www.aneimo.com/docsnoticias/26-09-14-12-39-47_NdP%2520VI%2520Encuentro%2520DEFI.pdf&sa=U&ved=0CAQQFjAAahUKEwj8s_mwqcTHAhUBXD4KHVV7APk&client=internal-uds-cse&usg=AFQjCNEEj6vISLt5yNesMv5UmvJtkno5vA
- ANECA (2005). *Libro Blanco. Título de Grado Ciencias Políticas y de la Administración, Sociología y Gestión y Administración Pública*. Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación. España. http://www.aneca.es/var/media/150260/libroblanco_politicas_def.pdf
- AQU (2014). *Universitat i treball a Catalunya 2014. Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes*. Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya. http://www.aqu.cat/doc/doc_14857668_1.pdf
- Boudon, Raymond (2004). La sociología que realmente importa. *Papers. Revista de sociología*, 72, 215-226. <http://www.raco.cat/index.php/Papers/article/download/25774/25608>
- Bourdieu, P.; Chamboredon, J. C.; Passeron, J. C. (1976). *El oficio de sociólogo. Presupuestos epistemológicos*. Madrid: Siglo XXI.
- COLPOLSOC (2015). *Encuesta: La situación profesional de los titulados en Sociología y Ciencias Políticas*. Colegio Nacional de Doctores y Licenciados en Ciencias Políticas y Sociología. <http://colpolsocmadrid.org/2014/09/19/encuesta-la-situacion-profesional-de-los-titulados-y-doctores-en-sociologia-y-ciencias-politicas/>

- De Sierra, Gerónimo (2005). La sociología moderna en el Uruguay y su profesionalización (con referencia a otras ciencias sociales). En: Enrique Mazzei (compilador). *El Uruguay desde la Sociología III*. Pp. 7 – 39. Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodesociologia/el-uruguay-desde-la-sociologia-iii/>
- Díaz de Rada, Vidal (2007). El trabajo de campo con encuesta presencial: Algunas reflexiones derivadas de la práctica profesional. *Investigación y Marketing*, 96, 11-26.
- Díez Nicolás, Juan (2007). En el veinticinco aniversario de la Federación Española de Sociología. *Revista Española de Sociología*, 7, 89-97. <http://fes-sociologia.com/sumario-numero-7-2007/pages/129/>
- Fachelli, Sandra; Planas, Jordi (2011). Equidad y movilidad intergeneracional de los titulados universitarios catalanes. *Papers. Revista de Sociologia*, 96, 4, 1283-1307. <http://www.raco.cat/index.php/Papers/article/view/246750/330564>
- FES (2014). *Memoria de la II Conferencia de Responsables Académicos del Área de Sociología de las Universidades Españolas*. Federación Española de Sociología, Universidade da Coruña, 20 y 21 de noviembre de 2014. <http://www.fes-sociologia.com/uploads/public/00%20MEMORIA%20ultima.pdf>
- González de la Fe, Teresa (2014). Para qué sirve la sociología. *Revista Española de Sociología*, 22, 135-141. <http://www.fes-sociologia.com/files/res/22/10.pdf>
- Guilló, Clara (2007). De la Sociología precaria y clandestina a la Sociología crítica y transformadora. *Revista Española de Sociología*, 7, 77-87. <http://fes-sociologia.com/sumario-numero-7-2007/pages/129/>
- Hernández Armenteros, J.; Pérez García, J. A. (2015). La Universidad Española en cifras. 2013-14. CRUE Universidades Españolas. http://www.crue.org/Publicaciones/Documents/UEC/LA_UNIVERSIDAD_ESPANOLA_EN_CIFRAS_13-14.pdf
- Ibáñez, Jesús (1985). *Del algoritmo al sujeto. Perspectivas de la investigación social*. Madrid: Siglo XXI.
- Lamo de Espinosa, Emilio (2005a). La sociología española desde 1939. En: *EUROTHERO, La sociología en la Unión Europea*. España. <http://www.ucm.es/info/eurotheo/sociologia/spain/>
- Lamo de Espinosa, Emilio (2005b). ¿Para qué la ciencia social? ¿Para quién escribimos? *Nómadas: revista crítica de ciencias sociales y jurídicas*, 11. <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/nomadas/11/emiliolamo.pdf>
- MECD (2015). *La inserción laboral de los egresados universitarios. La perspectiva de la afiliación a la Seguridad Social*. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. <http://www.mecd.gob.es/mecd/dms/mecd/educacion-mecd/areas-educacion/universidades/estadisticas-informes/informes/Insercion-laboral-egresados-universitarios.pdf>
- Mills, Charles Wright (1959). *The Sociological Imagination*. London: Oxford University Press.
- Ortí, Alfonso (2007). Veinticinco años después: el oficio de sociólogo en la España plural. *Revista Española de Sociología*, 7, 27-75. <http://fes-sociologia.com/sumario-numero-7-2007/pages/129/>
- Pérez Yruela, Manuel (2007). El retorno de la sociología. *Revista Española de Sociología*, 7, 13-26. <http://fes-sociologia.com/sumario-numero-7-2007/pages/129/>

-
- Pérez Yruela, Manuel (2011). La sociología hace treinta años, la sociología dentro de treinta años. Clausura del X Congreso de Sociología. *Revista Española de Sociología*, 15, 135-146. <http://www.fes-sociologia.com/files/res/15/10.pdf>
- Pereyra, Diego (2010). *Institucionalización y profesionalización de la sociología en Argentina (1940 - 2000)*. [Proy. UBACyT S425, 2008- 2010]. Informe final y resultados del proyecto. <http://www.historiadelasociologia.ecaths.com/ver-proyectos/940/institucionalizacion-y-profesionalizacion-de-la-sociologia-en-argentina-1940-2000-proy-ubacyt-s425-2008-2010/>
- Subirats, Marina. (2007). Sociología y Política, una relación siempre problemática. *Revista Española de Sociología*, 7, 99-110. <http://fes-sociologia.com/sumario-numero-7-2007/pages/129/>
- Weber, Max (1988). *El político y el científico*. Madrid: Alianza.

