

El Uruguay desde la sociología II : 2ª Reunión de Investigadores del Departamento de Sociología	Titulo
Pucci, Francisco - Autor/a; Supervielle, Marcos - Autor/a; Muñoz, Carlos - Autor/a; Viscardi, Nilia - Autor/a; Serna, Miguel - Autor/a; Hein, Pablo - Autor/a; Marrero, Adriana - Autor/a; lens, Inés - Autor/a; Mazzei, Enrique - Compilador/a o Editor/a; Piñeiro, Diego - Autor/a; Falero, Alfredo - Autor/a; Riella, Alberto - Autor/a; Arocena, Felipe - Autor/a; Paternain, Rafael - Autor/a; Aguirre, Rosario - Autor/a; Batthyány, Karina - Autor/a; Longhi, Augusto - Autor/a; Boado, Marcelo - Autor/a; Veiga, Danilo - Autor/a; Rivoir, Ana Laura - Autor/a; Graña, François - Autor/a; Quiñones, Mariela - Autor/a; Santa Marta, Iliana - Autor/a; Somma, Nicolás - Autor/a; Massera, Ema Julia - Autor/a; Errandonea Lennon, Gabriel - Autor/a; Bianchi, Carlos - Autor/a; Filardo, Verónica - Autor/a; Trajtenberg, Nicolás - Autor/a; Sierra, Gerónimo de - Autor/a; Rosa, Pablo de la - Autor/a; Levin, Rodolfo - Autor/a;	Autor(es)
Montevideo	Lugar
Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República	Editorial/Editor
2004	Fecha
	Colección
Mercado de trabajo; Exclusión social; Integración regional; Educación; Sociología; Pobreza; Uruguay;	Temas
Libro	Tipo de documento
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Uruguay/ds-unr/20120814111105/mazzei.pdf	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences



EL URUGUAY DESDE LA SOCIOLOGÍA II

2ª Reunión de Investigadores del Departamento de Sociología

Las Brujas - 2003

**Integración regional y territorio. Actores sociales.
Desigualdad, fragmentación y exclusión social. Nuevos
desafíos en el mundo del trabajo. La educación y los
profesionales. Reflexiones metodológicas.**

**Compilador
Lic.Enrique Mazzei**



**DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA**

José Enrique Rodó 1866.
Tel: 4091524- 4097879 / Fax: 4089665.
C.E.: portmaster@fcssoc.edu.uy
Página web: <http://www.rau.edu.uy/fcs/soc>

En carátula:

Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR)
en José Enrique Rodó 1866, Montevideo, Uruguay (diciembre de 2003)

Fotógrafo:
Pablo Bielli

Segunda edición, 2004.

ISBN 9974-0-0265-6

Impreso en Graphis Ltda.
Juan Carlos Gómez 1457
Montevideo
Tel.: 915 83 43 - Fax: 916 43 32

Dep. Legal N° 331.417/04

Edición Amparada Dec. 218/996
Comisión del Papel.

Índice

Presentación	5
Integración regional y territorio	7
Cuentas pendientes de un proceso inconcluso: la integración social del Mercosur <i>Miguel Serna</i>	9
La integración regional como estímulo para el desarrollo: ¿espejismo o realidad? <i>Alfredo Falero</i>	29
Tierra y territorio en la construcción de la identidad de la acción colectiva en la Cuenca del Plata <i>Diego E. Piñeiro</i>	47
Actores sociales	61
Poder, Luchas Simbólicas y Democracia: las Gremiales Ganaderas en Uruguay (1985-2000) <i>Soc. Alberto Riella</i>	63
La difícil relación entre dos actores del transporte: Cutcsa - Intendencia Municipal de Montevideo <i>Pablo de la Rosa</i>	75
Las fuerzas armadas uruguayas: de la soledad a la barbarie <i>Rafael Paternain</i>	85
Entrevistas cubanas. Historias de una nación dividida <i>Felipe Arocena</i>	101
Desigualdad, fragmentación y exclusión social	125
Trabajo no remunerado y uso del tiempo. Fundamentos conceptuales y avances empíricos. La encuesta Montevideo 2003 <i>Rosario Aguirre</i>	127
Usos del tiempo y cuidado infantil: análisis de los hogares de Montevideo <i>Karina Batthyány</i>	153
Los hogares urbanos y la vulnerabilidad y riesgo de pobreza <i>Augusto Longhi</i>	179
Herencia y movilidad social en Montevideo 1959-1996: tras los pasos de Labbens y Solari <i>Marcelo Boado</i>	195
Fragmentación socioeconómica y desigualdades: desafíos para las políticas públicas <i>Daniilo Veiga - Ana Laura Rivoir</i>	227
Uruguay: pobreza y exclusión duraderas. De la integración social a la fragmentación estructural <i>François Graña - Gerónimo de Sierra</i>	249
Nuevos desafíos en el mundo del trabajo	263
La incorporación del trabajador al Trabajo: Gestión y Auto-Gestión de los Conocimientos en la Sociedad del Control. La perspectiva de la Sociología del Trabajo <i>Marcos Supervielle - Mariela Quiñones</i>	265
Gestión de recursos humanos y globalización de las relaciones laborales en el sector financiero. Una mirada de la Globalización desde América Latina	

<i>Mariela Quiñones</i>	293
El proceso de trabajo como proceso de innovación. Estudio de caso de una empresa de software	
<i>Emilia Julia Massera - Iliana Santa Marta - Nicolás Somma</i>	315
Vínculos en los procesos de innovación y de incorporación de biotecnologías. El caso del sector forestal y lechero del Uruguay.	
<i>Verónica Filardo</i>	329
De la cultura de oficio a la cultura de riesgo: los comportamientos cotidianos en los accidentes de trabajo de la industria de la construcción	
<i>Francisco Pucci - Nicolás Trajtenberg</i>	349
La educación y los profesionales	369
Los profesionales universitarios como “grupos de estatus”: un Aporte para la Exploración de la Proximidad entre los Colectivos Profesionales	
<i>Gabriel Errandonea Lennon</i>	371
La Profesión del Sociólogo: Ingreso, Mercado y Poder Profesional	
<i>Pablo Hein</i>	403
La formación profesional ante las transformaciones del mundo del trabajo	
<i>Inés Iens</i>	439
Una caja de herramientas para la sociología de la educación en Uruguay o la reivindicación de la teoría, una vez más	
<i>Adriana Marrero - Nilia Viscardi</i>	461
Reflexiones metodológicas	479
Construyendo datos	
<i>Verónica Filardo - Carlos Muñoz</i>	481
Construcción de indicadores epidemiológicos para la Industria de la Construcción del Uruguay 1994-2000	
<i>Carlos Bianchi - Rodolfo Levin</i>	503

Presentación

La publicación de *"El Uruguay desde la Sociología II"* es significativa de la reafirmación de un doble interés académico del Departamento de Sociología (DS). Por un lado, la reiteración anual de su Reunión de Investigadores en octubre de 2003 y, por otro -como producto de ella- esta edición, como inicialmente lo fue la edición del libro anterior resultado de la Primera Reunión Anual de Investigadores en setiembre de 2002.

Se trata de la satisfacción colectiva de participar en una rutina anual de presentación y debate de los avances y resultados del trabajo de los investigadores de planta del DS.

La internalización de esa rutina por los investigadores es efecto de sus necesidades de comunicación y de mutua legitimación profesional, lo que directamente aporta a la capitalización institucional del DS, en tanto fuerza dinamizadora de sus objetivos de generación de conocimiento, docentes, asesoramiento, cooperación y extensión universitaria.

Esa legitimación institucional, además de afianzarse por las reuniones anuales realizadas, se nutre en forma básica y principal también por la rutina de Concursos de Méritos y Pruebas convocados por el DS, con objetivo de jerarquizar y consolidar la optimización del desempeño de las funciones de su cuerpo de investigadores-docentes.

Finalmente, la consolidación de esa iniciativa ya integra la cultura del DS, construye su identidad y se comunica al entorno.

El contenido del libro se ordena en seis bloques temáticos correspondientes a las líneas de investigación ya establecidas en el DS. En el primer bloque se ordenan los trabajos referidos a la temática de Integración Regional y Territorio, con especial referencia al Mercosur, al Desarrollo Regional y a las acciones colectivas rurales en la Cuenca del Plata.

El segundo bloque integra un variado espectro de trabajos referidos a la problemática de los Actores Sociales en contextos nacionales y externos. El tercer bloque temático refiere a la Desigualdad, Fragmentación y Exclusión Social, conteniendo trabajos sobre Desigualdades de Género, Fragmentación Social, Pobreza y Movilidad.

En el cuarto bloque titulado: "Los Nuevos Desafíos en el Mundo del Trabajo" se presentan investigaciones que enfocan la sociedad de control y el trabajo, la globalización financiera y las relaciones laborales, e innovación empresarial en distintos casos uruguayos. El quinto bloque refiere a la Educación y los Profesionales en el ámbito universitario y empresarial.

En el sexto y último bloque se exponen dos trabajos sobre Reflexiones Metodológicas con motivo de distintas experiencias de investigación.

Finalmente, es de nuestro interés comunicar la programación de la Tercera Reunión Anual de Investigadores del DS a realizarse en Las Brujas, los días 9 y 10 de noviembre próximos de la cual aspiramos a publicar el libro *"El Uruguay desde la Sociología III"*.

A todos los que hicieron posible esta publicación y, principalmente, a la labor de edición de la Lic. Helvecia Pérez nuestro agradecimiento.

Montevideo, setiembre de 2004.

Lic. Enrique Mazzei

Compilador

Director del Departamento de Sociología

Integración regional y territorio

Cuentas pendientes de un proceso inconcluso: la integración social del Mercosur

Miguel Serna¹

La experiencia de la integración al Sur

El Mercosur luego de once años de existencia se conformó como un proceso de integración regional en América Latina abierto y multidimensional. El proceso histórico ha sido abierto en el sentido de un proceso que a pesar de lo reciente, ha logrado avances y retrocesos en un contexto regional de gran incertidumbre. Un proceso multidimensional (De Sierra 2001, 2002), que combinó objetivos económicos de creación de un bloque alternativo para enfrentar la vulnerabilidad externa y fortalecer las economías nacionales con fines políticos de afirmación de los regímenes democráticos de las décadas del ochenta y noventa. En un breve período, la integración ha sido atravesada por ciclos de crecimiento y crisis económicas de los principales socios, de afirmación e inestabilidad política nacional, de sociedades con fuertes asimetrías regionales y brechas de desarrollo externas e internas en un período de creciente fragmentación social.

Existieron varios factores de convergencia en el proceso de integración. Desde el punto de vista económico el agotamiento del proceso de industrialización por sustitución de importaciones y los impactos de la crisis de la deuda externa de la década del ochenta fue un elemento de confluencia entre gobiernos para buscar nuevas formas de inserción internacional. En un proceso definido como gradual y flexible de apertura a la economía mundial, se optó por un ensayo de "regionalismo abierto" para aprovechar las ventajas comparativas de proximidad geográfica, histórica, cultural, y de desarrollo. En este plano, en un corto tiempo consiguió un "éxito relativo" en los resultados económicos, la multiplicación del comercio intra-regional, y la construcción de un bloque comercial, que alcanzó la forma de unión aduanera incompleta (eliminando las restricciones comerciales internas, y estableciendo un arancel externo común frente a terceros países no miembros).

En el plano político, la integración regional se planteó como un acuerdo político de "compromiso democrático" para establecer una garantía a las transiciones democráticas ante la potencial recaída en golpes de Estado o regresiones autoritarias y para reducir el papel de los militares reduciendo conflictos fronterizos. Desde esta perspectiva, el Mercosur al establecer la vigencia de las instituciones democráticas como condición sin la cual no es aceptable la integración, fue un mecanismo de apoyo institucional en momentos de inestabilidad política como los que atravesaron en diversas circunstancias Paraguay y Argentina.

La implantación de reformas económicas neoliberales de segunda generación y liberalización económica comercial regional, generaron resultados económicos y cambios en el debilitamiento de los Estados nacionales y los sistemas de bienestar. También se produjeron fuertes impactos sociales, como las transformaciones de los mercados del trabajo, junto a fenómenos como desempleo, segmentación del mercado de trabajo, flexibilización e informalización de las relaciones labo-

1 Profesor del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, y de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Doctor en Política comparada e integración latinoamericana UFRGS/Brasil, Investigador del Fondo Nacional de Investigadores, CONICYT (email: miguel@fcssoc.edu.uy).

rales, y diversos fenómenos de exclusión social. Sin embargo, esta dimensión social de la integración fue el plano más difuso y opaco en el proceso de integración.

Durante el período 1999/2001 se produjo una fase de pérdida de dinamismo del Mercosur, producto de los impactos de la crisis económica brasileña y las modificaciones cambiarias, así como diversos fenómenos de inestabilidad y legitimidad política, especialmente en el caso argentino, así como negociaciones bilaterales extra bloque. A partir de 2003 se produce un nuevo clima de “optimismo” en cuanto a la voluntad política de relanzamiento del proyecto de integración del Mercosur. Varios factores positivos convergen en la coyuntura. La caída de la convertibilidad en Argentina, vuelve a favorecer las expectativas e intereses en expandir el comercio intra-regional y la preservación del bloque económico. A su vez, la reafirmación de la voluntad política –principalmente entre Argentina y Brasil– de priorizar el espacio multilateral para negociar con otros países; en particular, el retroceso de las negociaciones bilaterales unilaterales con EEUU y el Alca. La priorización de políticas de integración y desarrollo a largo plazo en los ámbitos de proyectos de cooperación energética, comunicación e infraestructura. El reconocimiento del liderazgo de Brasil en la representación regional, unido al desafío geopolítico de afianzar la alianza entre los estados miembros e incorporar nuevos socios en América del Sur. La constatación de los efectos sociales devastadores de las crisis económicas, el agotamiento de las reformas económicas estructurales y la emergencia de nuevas cuestiones sociales. La revalorización del papel del Estado y las instituciones políticas en su intervención para articular políticas de desarrollo y de redistribución social. En este sentido, estos nuevos “pactos desarrollistas” revalorizan la prioridad de lo social y la necesidad imperiosa de atender a la vulnerabilidad y exclusión social.

El proceso de integración del Mercosur se produjo principalmente a iniciativa de un acuerdo cupular intergubernamental con una notoria debilidad de instituciones supranacionales, así como ausencias de burocracias para mediar los conflictos de intereses, y una baja participación de los partidos políticos y de la sociedad civil. No obstante, a pesar del énfasis económico del inicio y de todas las restricciones sociopolíticas a lo largo de estos años se ha observado una movilización en pos de un “embrión” de sociedad civil del MERCOSUR y de construcción de una agenda social.

La ponencia pretende abordar la problemática de lo social en la integración regional, en particular en el Mercosur, en una doble dimensión. En relación con las modalidades de institucionalización de la participación de la sociedad civil en dicho proceso y con respecto a los contenidos que fueron constituyendo lo que se podría denominar la agenda pública de la “cuestión social” regional.

Los objetivos de la ponencia son, por una parte, realizar un análisis de las formas de integración de los actores y redes sociales al proceso dentro de las instituciones (Órganos decisorios, de representación política y consultivos), la reconstrucción de las iniciativas propuestas y la forma de construcción de la agenda social del MERCOSUR, para atender a los problemas del desarrollo social y la participación en democracia. Posteriormente, se elaborará un análisis comparativo de las modalidades de introducción de la dimensión social en otras experiencias de integración regional para identificar avances y dificultades comunes y específicas en la construcción histórica de la integración social del Mercosur.

La incipiente incorporación de la sociedad civil

En el Tratado de Asunción las dimensiones social y laboral eran casi inexistentes, con la salvedad de la referencia genérica a la meta de una integración que contemplara un desarrollo económico con justicia social.

Ante la ausencia e inespecificidad de los objetivos de integración en aspectos sociales, se desarrollaron progresivamente iniciativas y debates desde los ámbitos extra institucionales y de acto-

res del Mercosur con respecto a la posibilidad de incorporar diversas cuestiones sociales del proceso y formas institucionales de representación política y social.

El *primer factor* que impulsó la introducción de las temáticas sociales fue el posicionamiento y estrategias de las organizaciones sindicales ante el proceso de integración. Las *Centrales Sindicales de Trabajadores* se plantearon la necesidad de reestructurar sus agendas en los espacios nacionales, regionales y externos al Mercosur.

En ese sentido, los sindicatos de trabajadores comenzaron a proponer iniciativas en temáticas macro, como política industrial y arancel externo común, y a su vez, con respecto a los impactos sobre el mundo del trabajo, tanto en relación a los derechos colectivos e individuales, las transformaciones en el mercado de empleo y las migraciones laborales; y el papel a cumplir de la formación profesional de trabajadores en los procesos de reconversión productiva.

La articulación de un espacio sindical regional supranacional se produjo a partir de la creación de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS) en 1986. En dicha organización participaron la CGT de Argentina, la COB de Bolivia; la CUT y CGT de Brasil; la CNS y el CDT - fusionados posteriormente en la CUT- de Chile; el MIT luego CUT de Paraguay; y el PIT CNT de Uruguay. Al inicio dicha asociación se centró en los problemas políticos de las transiciones incompletas en la región y su relevancia para la recuperación de libertades y derechos de organización sindical. Unos años después con la constitución del proceso de integración se crea la comisión sindical del Mercosur en 1992. Poco después de constituido el Mercosur, desde diciembre de 1991 la coordinadora envía documentos a los gobiernos expresando su compromiso con el proceso de integración, así como manifestando la preocupación por las pérdidas de puestos de trabajo y las consecuencias laborales de las transformaciones productivas y en la composición sectorial de las estructuras económicas en un contexto de fuertes iniciativas de liberalización y globalización mercantil.

Esta progresiva incidencia de los sindicatos no se dio en forma lineal. En los primeros años (1991-92) los sindicatos mantuvieron posiciones fluctuantes entre el desconocimiento y reconocimiento de la temática de la integración. A partir de 1993 las centrales -especialmente la CUT de Brasil y el PIT CNT de Uruguay- comienzan a tener una participación más activa y propositiva buscando coordinar acciones y disputar espacios en los procesos de negociación. “La estrategia sindical en ese Mercado se dividió en dos: una mas amplia, que consistía en disputar la hegemonía de la integración con ‘gobierno y empresario’ y otra mas específicamente laboral” (Villevani, 1998 pág. 326). Esta estrategia dual se expresó por una parte, en la búsqueda de participación en los órganos institucionales del Mercosur, y por otra, en la elaboración de una plataforma de derechos y demandas laborales.

Dentro de esta estrategia global, los sindicatos ensayaron varios tipos de iniciativas:

- Garantizar una protección efectiva, a partir de un mínimo inderogable de derechos laborales efectivos, buscando la igualación de las mejores condiciones existentes.
- Dar plena participación a las organizaciones sindicales nacionales en los distintos Subgrupos del Mercosur.
- Crear fondos estructurales de carácter social para atender a las personas, grupos o regiones que no se benefician con la integración.
- Crear un Comité Tripartito Económico y Social, con incidencia tanto en la normativa laboral como en los componentes sociales de las políticas macroeconómicas.
- Reforzar el papel de los ministerios del Trabajo y de sus instituciones.” (Tagle, 2000, pág.169)

Es interesante que las estrategias sindicales priorizaron la elaboración de plataformas propias y autónomas, que evitaron la pasividad ni la mera respuesta reactiva o corporativa ante los avances del proceso de integración. En esa dirección, es de destacar por un lado la iniciativa de constitución de un ámbito institucional –a través del subgrupo de trabajo y luego el FCES- para debatir la dimensión social de la integración y las consecuencias sobre el mundo del trabajo, en especial los impactos

regionales de supresión y traslado de empleo, así como la necesidad de desarrollar políticas de desarrollo nacional y complementación regional.

Los sindicatos reiteraron en sus posiciones el "déficit social" de la integración, en tanto nuevas problemáticas y efectos sociales negativos, emergentes de los procesos de globalización e integración de mercados tales como la creciente migración de trabajadores o el incumplimiento de leyes laborales nacionales. Asimismo, plantearon el establecimiento de nuevas formas de regulación de las relaciones laborales colectivas e individuales en ámbitos supranacionales. Dentro de estas estrategias de crítica de los déficits sociales y de propuesta, un lugar muy relevante lo ocupó la búsqueda de elaboración de una Carta Social en tanto plataforma para garantizar derechos laborales mínimos y evitar el dumping social y la competencia desleal.

Por tanto, la coordinación horizontal de centrales sindicales se constituyó en un espacio de articulación informal e instrumento de elaboración de estrategias y plataformas sindicales supranacionales en el ámbito regional. Asimismo, esta coordinación extra-institucional contribuyó a la ampliación de ámbitos de participación más democrática y de representación de intereses en las instituciones del Mercosur.

Este proceso de integración del movimiento sindical en la construcción de ámbitos supranacionales, no estuvo exento de múltiples dificultades. De modo ilustrativo, algunos de los problemas más citados fueron, los intereses divergentes de trabajadores de diversos países en sectores económicos específicos (como el automotriz), la defensa del papel del Estado en contextos de fuertes crisis de los sistemas de bienestar; las dificultades de movilización sindical a nivel regional es muy difícil; la orientación y reconocimiento de las reivindicaciones salariales inmediatas tienen como referente la organización nacional, son plataformas muy dispares en la región a pesar de la transnacionalización de las empresas; el ritmo lento del proceso de integración para incorporar una dimensión social tangible (como la carta social), y la crítica de los sindicalistas con respecto a la baja influencia decisoria de los espacios institucionales del Mercosur obtenidos que son meramente consultivos.

Por otra parte, los *empresarios* en tanto actores sociales tuvieron un proceso de organización más reciente. En 1994 se constituye el Consejo Industrial del MERCOSUR y en 1995 el Consejo de Cámaras de Comercio del MERCOSUR. Estas asociaciones fueron no sólo de creación más reciente sino también de menor iniciativa y actividad en el proceso. El diálogo entre gremiales de empresarios y de trabajadores se fomentó a partir del FCES, y en sectores específicos donde se avanzó en la formación de convenios colectivos de alcance regional (por ej. Volkswagen en el sector automotriz).

Un *segundo factor* a tener en cuenta en la conformación de espacios sociales, se debió a la *flexibilidad institucional* del proceso de institucionalización del Mercosur que permitió la incorporación de nuevas temáticas y agendas de trabajo de la integración más allá de los objetivos y voluntad política inicial.

En mayo de 1991 los ministros de trabajo realizaron una declaración sobre la conveniencia de atender a los aspectos y condiciones laborales del Mercosur. Como se señaló anteriormente a iniciativa de los sindicatos de trabajo se creó el *Subgrupo de Trabajo número 11* en el Grupo Mercado Común, que funcionó entre 1991 (resolución del GMC 11/91) y 1994 con la finalidad de abordar las temáticas de Relaciones de trabajo, Empleo y Seguridad Social del proceso de integración. Este Subgrupo se institucionalizará en la estructura como el SGT 10 (resolución del GMC 20 y 38 /95). Se conformó como un Subgrupo de integración tripartita, trabajadores, gobierno y empresarios, con varias comisiones en subtemáticas específicas.

Uno de los resultados concretos del subgrupo SGT11 fue la recomendación de ratificación de 34 convenios de la OIT, de los cuáles 10 eran comunes a los cuatro países (Ferreira Cruz, Zeetano Chanad en Vigevani, 1998, pag.263) Posteriormente con la sustitución por el SGT 10 centra sus

actividades en la posibilidad de adopción de una carta social y la implementación de un anteproyecto de acuerdo multilateral en seguridad social del Mercosur.

Sin duda, el esfuerzo prioritario de este subgrupo de trabajo estuvo en la formulación de una propuesta de una “Carta Social” o “Carta de Derechos Fundamentales” del Mercosur, de derechos laborales básicos para asegurar un mínimo de condiciones de trabajo iguales para los trabajadores de los países miembros. Este proceso culmina en la Declaración Sociolaboral del Mercosur en diciembre de 1998. A su vez, dicha declaración va a crear una comisión sociolaboral del Mercosur, en tanto órgano laboral auxiliar del GMC. Dicho órgano reproduce la integración tripartita y su principal objetivo constituye el seguimiento del cumplimiento, aplicación y armonización de los derechos fundamentales de la declaración en los estados miembros.

La otra innovación de espacios de participación de la sociedad civil, se dio a partir de la conformación de la estructura institucional del Mercosur en el Protocolo de Ouro Preto (17.12.94). Este protocolo estableció distintos órganos institucionales: el Consejo de Mercado Común (CMC), órgano supremo de decisión política compuesto por los presidentes; el Grupo Mercado Común (GMC) órgano ejecutivo del Tratado de Asunción, protocolos y acuerdos, compuesto por los ministerios de Relaciones Exteriores, de Economía y Bancos Centrales. El GMC dentro de sus competencias puede constituir varios Subgrupos de Trabajo en temáticas específicas y además cuenta con la Comisión de Comercio Mercosur para la asistencia en la aplicación de la política comercial común. A su vez, se previó la creación de la Secretaria Administrativa en tanto órgano de apoyo operativo en lo referido a la normativa y documentación del Mercosur. En forma paralela se crearon también órganos de representación política y social con función consultiva. Por una parte, la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC) con la finalidad de favorecer la armonización legislativa e incorporación normativa. Por otra, se constituyó el Foro Consultivo Económico Social (FCES) en tanto órgano representativo del sector privado de la sociedad civil.

La función principal del FCES fue la representación de sectores económicos y sociales y participación de los sectores privados de la sociedad civil en las propuestas y agenda pública del MERCOSUR. Los objetivos principales establecidos fueron a) promover el progreso económico y social de la región, b) el seguimiento, estudio y evaluación de las cuestiones e impactos sociales y económicos de la integración; c) proponer normas y políticas económicas y sociales para la integración; d) contribuir a la participación de la sociedad civil en la integración. Este órgano se integró a partir de secciones nacionales de integración tripartita con asociaciones representativas de los intereses de los empresarios, de las centrales sindicales y el denominado tercer sector, que incorporó organizaciones representativas de la sociedad. Se trata además de un órgano consultivo que se pronuncia mediante recomendaciones por iniciativa propia o consulta del GMC.

La construcción de la agenda social del Mercosur

La forma de constitución de la dimensión social en el proceso del Mercosur fue desarrollándose con contenidos de diverso alcance aunque con un predominio notorio de las cuestiones del mundo del trabajo.

Las temáticas principales a largo plazo estuvieron vinculadas a los tópicos tratados en los subgrupos de trabajo números 11 y 10, orientados a los impactos y cambios en el mundo del trabajo. Se destacó así el análisis comparativo de la normativa de las relaciones laborales, tanto en el plano del derecho individual como colectivo en vista de su armonización. En este sentido, un núcleo de interés lo constituyó el trabajo sobre la evolución del empleo, el salario y los costos laborales. Asimismo, un área relevante de trabajo se relacionó a los sistemas de salud y la seguridad social de los trabajadores. Otras áreas específicas de trabajo fueron la formación profesional en vista de los pro-

cesos de reconversión productiva y el seguimiento de los procesos de migración laboral. Por último, estuvo la preocupación por el análisis de temáticas relacionadas con los mecanismos de inspección del trabajo.

A todas estas líneas de trabajo, es interesante agregar la iniciativa del SGT10 a comienzos de 1997 para la creación de un Observatorio del Mercado de Trabajo del Mercosur; de forma de poder disponer de una base de datos de indicadores laborales, de manera de poder plantearse avances hacia una posible armonización de estadísticas.

El avance mayor en las temáticas de trabajo se plasmó la *Declaración Sociolaboral del Mercosur* firmada por todos los Estados miembros en 1998.

En los fundamentos previos a la declaración, los Estados reconocen la necesidad de ampliación de la dimensión mercantil del Mercosur para lograr un “desarrollo económico con justicia social” en tanto meta del proceso de integración.

En este sentido, se afirma el compromiso de los Estados miembros con la ratificación, respeto y cumplimiento de los derechos humanos fundamentales plasmados en las principales Declaraciones, Convenios, Tratados y Pactos establecidos en el ámbito internacional. La referencia inicial fue la “Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo” (1998), seguida luego de la enumeración no taxativa de la “Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948), el Pacto Internacional de los Derechos Civiles y Políticos (1966), el Pacto Internacional de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1966), la Declaración Americana de Derechos y Obligaciones del Hombre (1948), la Carta Interamericana de Garantías Sociales (1948), la Carta de la Organización de los Estados Americanos – OEA (1948), la Convención Americana de Derechos Humanos sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1988)”. Además, se señala la importancia de considerar las declaraciones de Foros internacionales, como por ejemplo la “Cumbre de Copenhague (1995)”, en los cuáles se priorizó el establecimiento de mecanismos de seguimiento del cumplimiento y evaluación de avances realizados por los Estados con respecto a los compromisos y metas sociales asumidas. Esta extensa señalización de antecedentes internacionales muestra la intención de ampliar el alcance de los derechos establecidos en la Declaración, hacia una perspectiva integral de los derechos universales, civiles, políticos y sociales. Esta intencionalidad da cuenta del carácter “abierto”, “dinámico”, “progresivo” y ampliado de los contenidos de derechos de ciudadanía expresados en la carta (Ermida, 2000, pág.200).

Por tanto, la finalidad de la Declaración fue doble, por una parte establecer una Carta de Derechos fundamentales del Mercosur y por otra, el reconocimiento de la necesidad de atender a las dimensiones y consecuencias sociales del proceso de integración. En ese sentido, los gobiernos manifestaron su preocupación sobre los efectos sociales de la adecuación de los “marcos regulatorios laborales” requeridos por la “integración” y la “globalización de la economía” y el mantenimiento del “reconocimiento de un nivel mínimo de derechos de los trabajadores en el ámbito del MERCOSUR, correspondiente a los convenios fundamentales de la OIT”.

El primer bloque de derechos definidos en la Declaración fueron los *derechos individuales* de las personas en vista de la meta de largo plazo de libre circulación de personas.

El derecho de no discriminación postula la salvaguarda de la igualdad de derechos en el empleo, sin distinción de raza, nacionalidad, sexo, edad, ideología, condición social o familiar, personas con discapacidades. Asimismo, para asegurar la igualdad de derechos se postula la promoción de políticas positivas para favorecer la igualdad de oportunidades independientemente de las posiciones o desigualdades sociales de origen. En contrapartida se postula la eliminación del trabajo forzoso

Se estipula que todo migrante tiene derecho ayuda, información, protección e igualdad de derechos con los nacionales.

DERECHOS Y PRINCIPIOS DE LA DECLARACIÓN SOCIOLABORAL DEL MERCOSUR
Derechos individuales
• No discriminación y Promoción de la igualdad (artículos 1 a 3)
• Derechos de trabajadores migrantes y fronterizos (artículo 4)
• Eliminación del trabajo forzado (artículo 5)
• Edad mínima de ingreso al trabajo y protección del trabajo de menores (artículo 6)
• Derechos de los empleadores de organización y dirección técnica de la empresa (artículo 7)
Derechos colectivos
• Libertad de asociación y protección de la libertad sindical (artículo 8 y 9)
• Negociación colectiva (artículo 10)
• Derecho de huelga (artículo 11)
• Promoción de formas preventivas y alternativas de auto-composición de conflictos (artículo 12)
• Fomento del diálogo social nacional e internacional (artículo 13)
Otros Derechos
• Fomento del empleo y protección de los desempleados (artículo 14 y 15)
• Derecho a la formación profesional y recursos humanos (artículo 16)
• derecho a la seguridad y salud en el trabajo (artículo 17)
• derecho del trabajador a la protección en las condiciones de trabajo, y del compromiso de constituir servicios de inspección del trabajo (artículo 18)
• derecho de los trabajadores a la seguridad social (artículo 19)
Organo de control del cumplimiento de la Carta de derechos
• Creación de la comisión sociolaboral del Mercosur (artículo 20)

Un punto específico de interés es la protección de los derechos de trabajo del menor para salvaguardar el desarrollo personal y de propender a políticas orientadas a la abolición del trabajo infantil. En ese sentido, se propone la fijación de una edad mínima para el ingreso al mercado de trabajo, tomando como criterio la finalización de los años de escolaridad obligatoria.

Una novedad es la incorporación los derechos de los Empleadores a la organización y dirección técnica de la empresa.

Un segundo bloque de derechos esta constituido por los *derechos colectivos*.

En el mismo se comprenden tres clases de derechos: la Libertad de asociación a organizaciones de representación de intereses tanto de empleadores como trabajadores; asimismo, se reconocen los derechos vinculados a las actividades sindicales de trabajadores, la Libertad sindical, el derecho al ejercicio de la huelga y la protección contra discriminación en el empleo por actividades sindicales; por último, se reafirman los derechos de negociación colectiva entre trabajadores y empleadores y establece el compromiso de los Estados de estimular e institucionalizar el "diálogo social", desarrollando mecanismos para la composición de conflictos individuales y colectivos del trabajo, en consulta permanente entre representantes gubernamentales, empresarios y trabajadores en los ámbitos nacionales y regionales.

Se delimita un papel activo del Estado con respecto a un conjunto de derechos y políticas relacionadas a la mejora de las condiciones de trabajo y los derechos de seguridad social. Se estipula el papel activo de los Estados en promover un crecimiento económico con políticas de promoción del empleo para mejorar el bienestar social y "corregir los desequilibrios sociales y regionales". En ese sentido, se propone instituir mecanismos de protección de los desempleados y de recalificación

de la fuerza de trabajo facilitando el acceso a servicios de capacitación profesional. Específicamente, se plantea la promoción de políticas para la creación de nuevos servicios o programas orientados a la formación profesional, y la mejora de la inspección del trabajo para proteger las condiciones de trabajo y salud de los empleados. También se reafirma la necesidad de garantizar un mínimo de protección en materia de derechos de seguridad social de los trabajadores

Además de la enumeración de derechos, la Declaración crea la comisión sociolaboral como órgano auxiliar GMC para el seguimiento y aplicación de los mismos. Este órgano de integración tripartita, tendrá carácter promocional y no sancionatorio, de consulta, elaboración de análisis, informes, planes de acciones concretos.

La Declaración se consideró pues como la Carta Social del Mercosur e instrumento para la definición y soporte para la evaluación del cumplimiento de derechos y avances alcanzados en el plano social de la integración regional. Inclusive hay disposiciones de plausible aplicación directa y existen cláusulas programáticas que establecen compromisos gubernamentales específicos.

El segundo resultado de relevancia realizado por el SGT 10 fue la elaboración de un proyecto de convenio *"Acuerdo Multilateral de Seguridad Social del MERCOSUR"*, firmado en Montevideo en diciembre de 1997. Es de advertir que este acuerdo ha sido ratificado por Argentina, Brasil y Uruguay, pero resta aún la ratificación de Paraguay para su vigencia.

ACUERDO MULTILATERAL DE SEGURIDAD SOCIAL DEL MERCOSUR
* Ambito de aplicación (personal y material) (artículos 2 y 3)
* Determinación de la Ley aplicable (artículos 4 y 5)
* Otorgamiento de prestaciones de salud
* Cálculo de las Prestaciones (artículos 7 y 8)
* Aplicación a regímenes de capitalización individual (artículos 9)
* Normas de cooperación administrativa para su aplicación (artículos 10 a 16)

El convenio tendrá aplicación a los trabajadores que hayan o estén realizando actividades laborales en cualquiera de los Estados del Mercosur.

Dicho convenio establece una serie de principios generales de derecho internacional en materia de Seguridad Social. El principio de la aplicación de la legislación del lugar donde el trabajador realizó la actividad laboral, el principio de la igualdad de derechos y no discriminación entre trabajadores nacionales y extranjeros en cada uno de los estados miembros; el principio de la conservación de los derechos adquiridos, vinculado a los de totalización de los períodos de seguro o cotización en cualquiera de los países miembros y la distribución "a prorrata" de los costos y beneficios en proporción al tiempo de contribución en cada uno de los países. El convenio acuerda también a los regímenes de capitalización individual.

Además se estipulan normas de cooperación administrativa para la asignación de las prestaciones y la previsión de una creación futura de una Comisión Multilateral Permanente para la aplicación del convenio.

El otro ámbito de interés en la construcción de la agenda social fueron las *resoluciones tomadas por el Foro Consultivo Económico Social(FCES)*. Desde el momento de creación hasta el primer semestre de 2003 el mismo emitió ocho recomendaciones sobre diversas temáticas que se presentan a continuación.

Una primer apreciación general es que la mitad de las resoluciones tuvieron como contenido las relaciones globales entre el Mercosur y otros bloques económicos, en particular con respecto al Alca y a la Unión Europea.

TEMÁTICAS CENTRALES DE LAS RECOMENDACIONES REALIZADAS POR EL FCES (1996-2002)		
Año		
1997	Número 1	Negociaciones MERCOSUR – ALCA escenario de 2005
1997	Número 5	Políticas de promoción del Empleo
1999	Número 1	Negociaciones UNIÓN EUROPEA – MERCOSUR
1999	Número 3	Situación actual y futura del MERCOSUR. Efectos negativos en intercambio económico comercial, resultado de las crisis económicas y cambiaria
2000	Número 4	Negociaciones MERCOSUR – ALCA
2001	Número 1	Situación actual – futura del MERCOSUR. Coyuntura de inestabilidad macroeconómica, crisis económicas y conflictos sectoriales
2002	Número 2	Negociaciones UNIÓN EUROPEA – MERCOSUR
2002	Número 3	Creación Grupo Ad – Hoc sobre Integración Fronteriza

En relación al escenario de negociaciones Mercosur-Alca la recomendación del FCES de 1997 señalaba cuatro puntos prioritarios: a) mantener unidad de negociación del bloque en relación a ALCA y preferencia al Mercosur, b) reivindicar el principio de que no hay nada acordado hasta que efectivamente no se acuerde (single undertaking); c) la atención particular a proyectos de infraestructura d) la demanda por una participación del sector privado en las negociaciones.

La recomendación del año 2000 reiteraba los puntos a), b), c) y agregaba la voluntad de acercamiento entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina para mejorar la negociación de América del Sur con respecto al ALCA. A su vez, reiteraba la demanda de participación del sector privado en el ALCA a través de los mecanismos previstos del Foro Empresarial de las Américas y mediante la creación de un Foro de Trabajadores.

Otro núcleo de interés fueron recomendaciones en relación a las negociaciones entre Mercosur y la Unión Europea. En ese sentido, la resolución de 1999 sostenía la importancia de afirmar la voluntad de cooperación entre ambos bloques y de asegurar también las relaciones institucionales de reconocimiento mutuo de los órganos de representación de la sociedad civil entre el FCES y el CES. Se destacó también los objetivos comunes de ambos bloques de fortalecer la democracia y el desarrollo económico y social (Cláusula Democrática y la Declaración sobre los Derechos Sociolaborales). Específicamente, en cuanto a la forma y contenido de la negociación se señaló la necesidad de mantener criterios de Equidad y reciprocidad en los flujos comerciales, que las negociaciones comerciales sean sin exclusiones, especialmente en la importancia del sector agro-alimenticio y de promover las inversiones europeas directas

La recomendación del FCES del 2002 se centró en dos puntos, reiterar el fortalecimiento de negociaciones comerciales de acuerdo con los principios de la OMC y de ampliación del comercio entre bloques sin exclusiones, y por otra parte, la propuesta de plantear en las negociaciones la necesidad de inclusión de la dimensión socio-laboral (tomando instrumentos como la Declaración Sociolaboral del MERCOSUR de 1998 y la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea), así como promover la participación de la sociedad civil en el proceso mediante la instalación del Comité Consultivo Mixto integrado por el FCES y el CES.

Situación actual y futura del MERCOSUR

El FCES realizó dos recomendaciones referidas al diagnóstico de coyunturas de inestabilidad económica del Mercosur a partir de las crisis económicas de Brasil en 1999 y de Argentina en 2001.

La resolución de 1999 manifestaba la preocupación por los efectos negativos en el intercambio económico comercial, resultado de las crisis económicas y cambiaria. En esa coyuntura se reafirma la vigencia del proyecto de mercado común y de impulsar respuestas frente a la crisis mediante la coordinación de políticas macroeconómicas, sectoriales y sociales entre los Estados Partes. Asimismo, se propuso la necesidad de fortalecer la estructura institucional del MERCOSUR debido a la insuficiencia de los instrumentos para enfrentar la crisis, y la necesidad de un mayor protagonismo de la sociedad civil mediante la participación efectiva participación del FCES en el proceso decisorio.

La resolución 2001 reiteraba el diagnóstico de que el Mercosur estaba atravesando una coyuntura de inestabilidad macroeconómica, crisis económicas y conflictos sectoriales y de la importancia de coordinar políticas ante la crisis en el plano macroeconómico, productivo, de generación de empleo y políticas sociales. En la dirección de fortalecer la estructura institucional se solicitó la creación de un Tribunal para la resolución de controversias y la internalización de la normativa del MERCOSUR. Se sostenía también la importancia de reforzar las negociaciones con otros los bloques económicos de la Unión Europea y la Comunidad Andina.

De las recomendaciones del FCES existieron dos vinculadas más directamente a temáticas sociales específicas derivadas de transformaciones en el empleo y cuestiones fronterizas. En 1997 una resolución se orientaba a la promoción del Empleo articulada con el objetivo alcanzar un desarrollo con justicia social. De este modo, se enfatizaba por un lado el estímulo al crecimiento sostenido e inversiones, la mejora los equilibrios macroeconómicos y la seguridad jurídica para mejorar niveles de empleo. Asimismo, se planteó la mejora de la inspección del trabajo, la uniformización de las estadísticas laborales y los mercados de empleo. En forma paralela se sostenía la voluntad de priorizar las políticas de educación y formación profesional, las políticas de extensión de la cobertura de la salud. Además, se manifestó la meta de atender a grupos específicos (sectores, PYMES, grupos poblacionales, regiones)

La otra recomendación del FCES fue en 2002, cuya iniciativa provino del GMC, del proyecto de creación de un Grupo Ad-Hoc sobre Integración Fronteriza subordinado al Grupo Mercado Común. El FCES solicitó la inclusión de la consulta preceptiva del mismo para la resoluciones de dicho grupo.

En términos más generales, es de notar el claro predominio de los procesos de negociación económica-comercial en la agenda del FCES y la búsqueda del reconocimiento oficial de la importancia de la participación de la sociedad civil en los procesos decisorios de la integración. Asimismo, se destaca la afinidad del FCES con el modelo institucional de integración y participación social de la Unión Europea. No obstante, es de señalar que no se encuentran en este ámbito avances sustantivos en los contenidos de la agenda social.

Para cerrar la reseña sobre los principales contenidos de la agenda social del Mercosur, es de observar la tendencia a la centralización decisoria de las temáticas en las instancias ejecutivas presidenciales, por fuera de las instancias de participación y debate colectivo. Un ejemplo reciente fue el *Acuerdo sobre Residencia para Nacionales de los Estados partes del Mercosur, Bolivia y Chile* firmado por los presidentes el 6 de diciembre de 2002. Este acuerdo cuyos antecedentes se encuentra en decisiones del CMC de 1996, constituye un avance en el plano social muy significativo para el proceso de integración y más reciente –motivo por el cual aún no está incorporado por ningún estado–. La relevancia de dicho Acuerdo reside en el objetivo de poder hacer efectivo la libre circulación de personas en tanto una condición necesaria para la conformación de un Mercado común. Asimismo, se justifica en procurar atender a una temática social muy sensible del proceso de integración referida a la resolución de la situación de los migrantes de los Estados miembros y asociados, en especial para el combate de las situaciones de tráfico ilegal de personas con la finalidad de explotación laboral y degradación humana.

A pesar de que el tema de la migración laboral había sido tratado en el SGT 11, su proceso decisorio se dió principalmente a instancia de la voluntad política del máximo órgano ejecutivo del CMC.²

La integración social en perspectiva comparada

Los avances sociales logrados en el Mercosur, no sólo pueden analizarse en su propia evolución histórica, sino también con respecto a otras experiencias de integración regional en el mundo. A dichos efectos en esta sección se realizará un breve análisis comparado en particular de *cómo se institucionalizó la participación de la sociedad civil*, con que objetivos y cuáles fueron los problemas que enfrentaron en la Unión Europea, el Alca, la Caricom y la Comunidad Andina.

El proceso de la integración de la *Unión Europea* es muy significativo porque combinó desde sus comienzos dos elementos. Por un lado, un alto grado de consolidación de la participación tripartita (Empresarios, Trabajadores, Organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro) en instituciones supranacionales. Por otro lado, por tener antecedentes acumulados previos de participación social, de movimientos de integración europea y de participación activa de organizaciones de representación de intereses en las sociedades políticas europeas.

La progresiva inclusión de la sociedad en la integración se reforzó por la consolidación del Parlamento Europeo en tanto ámbito de representación colectiva. Asimismo, existieron múltiples iniciativas para promover la ciudadanía europea en tanto instrumento de superación del “déficit democrático” de la integración. Por ejemplo, puede citarse en los Tratados de Maastricht de la UE en 1992, y posteriormente en el de Amsterdam de 1997 la inclusión del reconocimiento de nuevos derechos y de un estatuto de la “ciudadanía de la Unión” (Gomez Galán, 2000, pag.123).

En ese proceso se formaron cuatro tipos de instituciones para la integración social. El Comité Económico y Social cuya función principal es contribuir a la construcción de la agenda social y la participación consultiva en el proceso decisorio. Luego están los Comités consultivos especializados de la Comisión Europea que colaboran también en el diálogo social, aunque focalizados hacia temáticas sectoriales específicas. También se encuentran programas de cooperación orientados a acciones concretas que favorezcan la integración de grupos y organizaciones sociales. Además, se han promovido instancias complementarias desde ámbitos más informales en Foros temáticos sobre cuestiones sociales emergentes para aportar en la construcción de la agenda social.

En el extremo opuesto de modelo de integración, se puede ubicar las iniciativas de creación de un *Área de Libre Comercio para las Américas* con las cumbres presidenciales a partir de reunión de Miami en 1994. La integración propuesta tuvo iniciativa desde las cúpulas gubernamentales con un marcado énfasis en la dimensión comercial y mercantil. Desde esta perspectiva, se consideró la inclusión de instancias de consultas formales del sector privado tomando como prioritario la convocatoria a empresas y organizaciones privadas interesadas en participar de los Grupos de negociación comercial por medio de la constitución del Foro Empresarial de las Américas a partir de la reunión ministerial de Quito en 1995.

Recién a fines de 1998 se aprueba el Comité de Representantes de la Sociedad Civil y en 1999 se realizó la primer invitación pública a la Sociedad Civil. De dicha convocatoria participaron

2 Esta dinámica cupular puede rastrearse también en otras temáticas sensibles como educación o salud. En contrapartida, han habido algunas experiencias interesantes también desde órbitas ejecutivas pero en un nivel decisorio municipal como el proyecto Mercociudades que han obtenido una mayor receptividad en cuanto a participación local.

organizaciones religiosas, de Derechos Humanos, de género, grupos ambientalistas y asociaciones académicas.

Asimismo, se puede señalar la participación del Grupo Nuestras Américas que congregó activistas, grupos religiosos y organizaciones civiles, principalmente vinculadas a los DDHH y en menor medida se dió la participación de sindicatos de trabajadores.

Es de observar que en contraste con la Unión Europea, las formas de participación del Alca muestran estructuras mucho más débiles y heterogéneas en su composición.

Otra experiencia interesante a señalar fue la de la *Caricom* que también consta de órganos consultivos estables en las instituciones comunitarias. Estos grupos y foro canalizan la participación de la sociedad civil en la construcción y seguimiento de la agenda social del Caribe. Lo propio de esta experiencia es que ha sido reforzada por la existencia de múltiples redes sociales informales de un extenso entramado transnacional de organizaciones de la sociedad civil.

El último caso de referencia es la *Comunidad Andina*, que se caracterizó desde el comienzo por su alta institucionalización de los órganos comunitarios. La conformación de órganos consultivos también obedeció a la integración tripartita, aunque evolucionaron en forma autónoma la participación de empresarios y de trabajadores. Las estructuras sectoriales institucionales atravesaron períodos de vaciamiento formal de la participación y han sido sustituidas por instancias más informales con mayor posibilidad de incidencia de los empresarios y la emergencia de movimientos sociales sobre nuevas cuestiones sociales.

La *definición de lo social* en los procesos de integración tuvo elementos comunes pero también adoptó formas y contenidos diversos.

En la *Unión Europea* se definieron dos fines principales, fomentar la unidad e identidad europea y la participación de la sociedad civil en la integración económica y política. La primer meta, se orientó a la constitución de un demos supranacional mediante la convergencia de diversas sociedades con identidad política territorial, en una unidad política común. El segundo objetivo fue la canalización de la participación de la sociedad civil en el proceso de integración en las organizaciones comunitarias, junto a las dimensiones políticas y económicas. Asimismo, se elaboró una carta de derechos ciudadanos.

En el extremo opuesto el *Alca* priorizó una visión económica comercial de la integración junto a la afirmación de la Democracia liberal en tantos fines principales. Mientras tanto lo social apareció como un aspecto subsidiario de los intereses del mercado y con un predominio de la participación de organizaciones empresariales y provenientes de los países de EEUU y Canadá con una notoria brecha de desarrollo con respecto al resto de los socios.

La *Caricom* tuvo como objetivos principales la promoción de la participación de la sociedad civil organizada y la atención de los déficits democráticos y sociales de la integración. Así pues, se planteó la necesidad de ampliar las agendas gubernamentales para que la integración no fuera hegemonizada por los ámbitos gubernamental y económico. En este sentido, se dieron varias iniciativas de articulación de redes organizadas de la sociedad civil como por ejemplo, el Foro Permanente en 1996.

También se manifestó la preocupación de inclusión de temáticas sociales y la posibilidad de promover políticas sociales conjuntas y de desarrollo para atender a los impactos sociales de la integración. Uno de los logros en la construcción de la agenda social fue la Carta Social de la Caricom en 1993 que estableció un conjunto de derechos fundamentales.

Por su parte, en la *Comunidad Andina* la dimensión social estuvo definida de manera explícita desde su fundación como la consideración de la cuestión social de la integración. El Pacto Andino de 1969 incluyó la cuestión social entendida como una respuesta a las necesidades sociales y la compensación de los efectos negativos de la integración. Esta cuestión social fue profundizada posterior-

INSTITUCIONES			
	Integración Actores	Formas de Institucionalización	Función
U. Europea	Tripartita Empresarios, Trabajadores Ongs.de Interés Gral. Organizados en secciones nacionales	a) Comités Consultivos especializados Comisión Europea b) Comité Económico y Social (CES) c) Programas conjuntos de cooperación, formación y desarrollo d) Foros Temáticos sobre cuestiones sociales	a) Diálogo social y consulta en temáticas sectoriales para ejecución de normas comunitarias b) Construcción Agenda y consulta formal decisiones c) Acciones específicas de cooperación d) Informal de construcción de agenda social
ALCA	Representantes de la sociedad civil Empresarios, Asociaciones civiles y de Trabajadores	a) Comités especial de Representantes de la Sociedad Civil b) Foro empresarial c) Movimiento Nuestras Américas	a) Participación social formal de consulta y diálogo b) Instancia informal de Recomendaciones c) Ámbito informal
Caribe (*)	Sectores empresarial Laboral Ongs	a) Grupo Consultivo Conjunto b) Foro Permanente de la sociedad civil del Gran Caribe	a) Papel Consultivo Opiniones e Informes temáticas b) Informal para constitución de redes y agenda social
Andina	Autoridades Empresarios Trabajadores	a) Comité Asesor Económico y Social (1969-1983) b) Consejos Consultivo empresarial y laboral c) Participación empresarial sectorial no institucionalizada y gremiales subregionales (Confederación de Empresarios Privados) d) Iniciativas puntuales de participación de grupos específicos, (ej. de mujeres, o consejos de la sociedad civil)	a) Organismo asesor y puente gobierno con empresarios y trabajadores b) órganos asesor gobierno, de convocatoria gubernamental c) Muy activa, en especialmente a partir de inicios de los noventa d) Incidir en la Coordinación de acciones y políticas públicas
(*) Incluye a la Comunidad del Caribe (CARICOM), EL Foro del Caribe (CARIFORUM) y la Asociación de Estados del Caribe(AEC).			

mente por medio de la elaboración de tres Convenios en temáticas sociales en sectores claves. El convenio Andrés Bello (1970) dirigido a la promoción de la ciencia, la educación y la cultura de la integración. Este incluía programas de intercambio de profesores, investigadores y estudiantes, así como convalidación de títulos y cátedras sobre integración. El Convenio Hipólito Unanue (1971) se focalizó en diagnósticos y programas en el área de la salud. El Convenio Simón Rodríguez (1976) por

su parte, estaba orientado a organismos subregionales para atender a las condiciones de vida y de trabajo de la población.

Además de estas iniciativas se fueron agregando otros órganos como el Instrumento Andino de Seguridad Social, el Instituto Andino de Migración Laboral; y más tarde, en 1983, el sistema andino José Celestino Mutis sobre agricultura, seguridad alimentaria y conservación del medio ambiente. En la Declaración de Galápagos de 1989 el Grupo Andino decidió incorporar además el desarrollo de fronteras vivas.

Por último en 1994, el Parlamento Andino aprobó la Carta Social Andina plasmando amplios derechos en diversos ámbitos.

LOGROS			
	Fines	Tipo de Integración	Participación
UEuropea	<ul style="list-style-type: none"> * Fomentar la Identidad Europea y la Unidad política * Promover la participación de la sociedad civil en la integración económica y política 	<ul style="list-style-type: none"> * Alta en organismos supranacionales y en diversos planos * Parlamento * Mercado y moneda común * Promover los valores comunes * Diagnóstico y estudios de problemáticas sociales * Canalizar la participación social 	<ul style="list-style-type: none"> * Embrionaria en instituciones comunitarias * Preferencia por redes nacionales y supranacionales entre Asociaciones de Empresarios, Trabajadores y Ongs. para influir en políticas públicas.
ALCA	<ul style="list-style-type: none"> * Integración comercial y promoción de la Democracia, combate de la Pobreza y el Desarrollo Sostenible 	<ul style="list-style-type: none"> * Complementar la integración económica * Predominio de las propuestas de organizaciones de EEUU y Canada 	<ul style="list-style-type: none"> * Predominio de iniciativas de organizaciones empresariales y ambientales, en menor medida laborales y académicas
Caribe	<ul style="list-style-type: none"> * Formular y promover políticas de desarrollo para los sectores sociales del Caribe * Dialogo social regional con la CARICOM, en el CARIFORUM y en AEC 	<ul style="list-style-type: none"> * Atender a la dimensión social * Carta Social de la CARICOM * Promoción de constitución y articulación de redes de organizaciones locales y nacionales para plantear temáticas sociales comunes 	<ul style="list-style-type: none"> * Apertura a la participación oficial de la sociedad civil
Andina	<ul style="list-style-type: none"> * Atender a la cuestión social de la integración 	<ul style="list-style-type: none"> * Alto grado de formación de instituciones comunitarias * Convenios sobre Educación, Salud y Trabajo, Medio Ambiente * Carta Social Andina 	<ul style="list-style-type: none"> * Institucionalizada con períodos de avances y con un ciclo de parálisis o crisis en la últimas dos décadas

En cada una de las experiencias de integración se han identificados *diversos tipos de obstáculos y dificultades* para alcanzar las metas sociales y superar los déficits democráticos y sociales de la integración.

A pesar de todos los avances logrados de integración en la *Unión Europea*, se han planteado diversos tipos de dificultades para la profundización de la ciudadanía comunitaria. La persistencia del predominio de los gobiernos y técnicos en el proceso de toma de decisiones. Asimismo, se ha destacado el peso histórico de las identidades y estructuras de las sociedades nacionales en contraste con la unidad europea. La competencia y superposición entre el Parlamento Europeo y el CES en la de

DIFICULTADES			
	Instituciones	Forma de participación	Influencia de participación
UEuropea	<ul style="list-style-type: none"> * Pocos movimientos exclusivamente europeos * Función consultiva * Predominio de los técnicos en la toma de posiciones 	<ul style="list-style-type: none"> * Profundizar y ampliar la ciudadanía comunitaria Convergencia de la sociedades civiles nacionales * Problemática Alcance de la representación de intereses de las organizaciones sociales participantes 	<ul style="list-style-type: none"> * Preferencia por iniciativa en ámbitos de decisión ejecutiva y a través de redes supranacionales entre Asociaciones de Empresarios, Trabajadores y Ongs. * Papel más central del Parlamento en la canalización y representación de intereses colectivos * Poca eficacia CES para la representación de intereses corporativos de la sociedad.
ALCA	<ul style="list-style-type: none"> * Transparencia en el acceso da la información Discriminación en el acceso de los diferentes grupos (regionales y nacionales (empresarios y los otros) 	<ul style="list-style-type: none"> * Incorporar las contribuciones o sugerencias a los grupos de negociación * Promover un CRG más activo y ampliado 	Baja receptividad de las recomendaciones y propuestas de la sociedad civil
Caribe	<ul style="list-style-type: none"> * Proceso cupular y centralista a nivel gubernamental en la toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> * Posición reactiva de las organizaciones intersociales frente a los gobiernos y dificultad de colocar una agenda propia. * Fragmentación de las organizaciones sociales, limitantes de recursos financieros y técnicos y debilidades de representatividad 	<ul style="list-style-type: none"> * Persistencia de déficits democráticos y sociales * Poca influencia efectiva de las organizaciones de la soc.civil * Dependencia de las relaciones con el Estado y las ONG internacionales
Andina	<ul style="list-style-type: none"> * Escasa capacidad de acuerdo entre actores y agotamiento institucional del CAES 	<ul style="list-style-type: none"> * Vacíos representatividad de Consejos Empresariales, fragmentación gremiales y pérdida de influencia política sobre los gobiernos * Funcionamiento precario formal, ritual del Consejo Laboral, y pérdida de influencia de sindicatos. 	<ul style="list-style-type: none"> * Pérdida de operatividad y credibilidad en los mecanismos institucionales

representación y canalización de intereses sociales. También se ha marcado la pérdida de representatividad social del CES, así como problemas de heterogeneidad de la representación de las asociaciones y organizaciones de la sociedad civil que participan efectivamente.

Por otra parte, los problemas centrales señalados en el caso del *Alca* han tenido que ver con la centralización del proceso de toma de decisiones, sumado a la poca transparencia en la información y la discriminación en el acceso e influencia de los diversos grupos sociales.

La *Caricom* no estuvo ausente de críticas por la centralización de decisiones en las cúpulas gubernamentales. Pero además, se han destacado algunas dificultades en las organizaciones de la sociedad civil como ser, la dependencia financiera con respecto al Estado y las Ongs internacionales; la fragmentación social y las debilidades de representatividad; así como posiciones más reactivas que propositivas frente a los gobiernos en la formación de la agenda social.

La *Comunidad Andina* se ha encontrado como principal problema el agotamiento y falta de credibilidad de las instituciones comunitarias. A esto se sumó la fragmentación y pérdida de representatividad de las asociaciones de intereses colectivos.

Participación e integración social: problemas emergentes y convergencias regionales

Se ha afirmado reiteradas veces que el Mercosur en el plano social no ha alcanzado los logros y avances que ostenta en el plano comercial (unión aduanera, comercio intra-regional) debido al “dificultoso” e “inconcluso” reconocimiento de la dimensión social de la integración (Ermida, 2000, pág.180). El retraso relativo de este aspecto se debe a que desde su origen en el Tratado de Asunción, la dimensión social y ciudadana de la integración no aparece de forma manifiesta. No obstante, luego de la firma del mismo, comienza a debatirse y gestarse la necesidad de la construcción de una agenda sociolaboral e instituciones específicas (SGT11, CPC y FCES), manifestando la preocupación por evitar el “dumping social” entre los países miembros y la importancia de asegurar la plenitud y eficacia de la ciudadanía laboral y social. A ello se debe sumar el legado histórico de desarrollo social de los países miembros con múltiples asimetrías regionales y brechas de desigualdad entre países, así como la persistencia de viejas y nuevas cuestiones sociales pendientes (Serna, 2001, pág.113).

En este contexto, la incorporación de la dimensión social en el Mercosur se realizó a través de la confluencia de iniciativas de movimientos sindicales de trabajadores en el ámbito regional y a través de la creación de espacios en una estructura institucional bastante flexible. El formato institucional elegido para canalizar las demandas de participación de actores sociales fue similar a algunas instituciones de la Unión Europea, con órganos consultivos de integración tripartita (empresarios, trabajadores y tercer sector) y atendiendo a temáticas sociales emergentes, en particular las más destacadas fueron las consecuencias sociales negativas en el mundo del trabajo en un contexto de una integración orientada por una liberalización comercial progresiva.

Este “nuevo protagonismo sindical y político” condujo a una legitimación social del proceso de integración a través de la participación de los sindicatos (Vigevani, 1998, pág.339). La apertura a la competencia regional e internacional es probable que tuviera aspectos positivos en las condiciones laborales en algunos sectores más modernos, mientras en otros más rezagados los efectos sociales hayan sido más negativos ante la pérdida de empleo y beneficios laborales. La intervención de los sindicatos por los derechos laborales en estos sectores, para evitar o compensar la exclusión social en el mercado de trabajo ha sido un factor relevante. En este sentido, se ha sostenido que a pesar de la tardía constitución de una “Institucionalidad social y laboral del Mercosur”, esta sería un complemento necesario (Tagle, 2000, pag.65).

Asimismo, la apertura de espacios de participación institucional contribuiría a la formación de una “proto sociedad civil” del Mercosur (Grandi, Bizzocero, 1997), y un síntoma de ámbitos a ser ampliados por sus potencialidades de generar espacios de participación regional de redes sociales informales y de contrapeso al proceso de negociación cupular (Falero, 2000).

El proceso de integración del Mercosur se conformó pues con un modelo dual.

Por una parte, existió una voluntad política fundacional de potenciar una integración desde una perspectiva hegemónica económica liberal acompañada de la afirmación de los regímenes políticos democráticos, donde lo social era percibido como un ámbito difuso y subsidiario de los fines económicos y políticos.

Por otra parte, en tanto resultado de las iniciativas de los actores sociales ante los crecientes déficits democráticos y sociales de la integración, se logró una incorporación de la dimensión social y la participación de la sociedad civil. La canalización de esta forma de participación social embrionaria en sus alcances tuvo impactos fructíferos en la apertura de espacios en la estructura institucional siguiendo el modelo de experiencias de integración con grados más altos de institucionalización.

Los logros más tangibles del proceso fueron en el plano institucional la constitución de un subgrupo de trabajo específico de integración tripartita para el seguimiento, evaluación y propuesta en las temáticas más directamente vinculadas a las transformaciones del mundo del trabajo en un proceso de integración (relaciones laborales, empleo y seguridad social) y de un Foro Consultivo Económico Social para la participación y representación de las organizaciones de intereses de la sociedad civil. A su vez en la conformación de la agenda social del Mercosur, el avance más grande fue la elaboración de una carta de derechos sociolaborales en tanto instrumento a desarrollar para garantizar derechos laborales en un nuevo marco y dinámica regional.

En dicha trayectoria histórica, la conformación de la dimensión social de la integración se ha enfrentado a problemas comunes en otros procesos de integración.

En primer término, la tendencia a la centralización en las cúpulas gubernamentales del proceso de decisiones referidas a las metas y avances de la integración (aún en las temáticas específicamente sociales) mientras que la creación de órganos de representación de intereses quedan limitados a una función consultiva.

En segundo lugar, la dificultad de extender una efectiva participación de la sociedad civil y de la ciudadanía que supere la persistencia de déficits democráticos y sociales en la integración.

En tercer término, las deficiencias institucionales para lograr acompañar de participación de la sociedad civil con una influencia efectiva y reconocida en los procesos de decisión. A lo que se agrega el peso histórico del Estado en sociedades con baja tradición de organizaciones autónomas de la sociedad civil.

En cuarto lugar, las preferencias de los grupos de interés más poderosos de influir directamente en las esferas de gobierno ejecutivo y de establecer asociaciones nacionales y transnacionales para ejercer presiones desde ámbitos extra-estatales.

En quinto término, el peso de la voluntad política fundacional del Mercosur con una visión económica comercial de la integración, para la promoción de reformas económicas que aceleraron los procesos de flexibilización laboral y exclusión social; debilitaron aún más los tejidos sociales.

El sexto punto, las críticas con respecto a la eficacia de las Cartas de Derechos para el seguimiento concreto de metas sociales de la integración.

Por último, la trayectoria histórica de incorporación de la dimensión social del Mercosur redujo lo social fundamentalmente al ámbito laboral, en menoscabo de otras esferas sociales.

En general se puede sintetizar que la dimensión social en la integración, aparece definida de tres maneras. La más manifiesta, como cuestión social que debe compensar los efectos sociales más negativos del proceso de integración económica en los grupos o sectores más directamente

involucrados. Una segunda forma, ha sido en tanto oportunidad de participación de la sociedad civil del proceso decisorio y de construcción de la agenda social de la integración. La tercer perspectiva, ha sido de percibir la integración en tanto ámbito que abre nuevas oportunidades en el plano regional y supranacional para dar respuesta a las demandas y problemáticas sociales insatisfechas del desarrollo nacional.

Los desafíos de la nueva etapa del Mercosur pasan por rediseñar los objetivos de la integración regional de manera que atienda no sólo a reducir la vulnerabilidad económica externa y el afianzamiento de los regímenes democráticos, sino también priorizar el desarrollo social como mecanismo de combatir la vulnerabilidad de las sociedades.

Bibliografía

- Arellanes Jiménez Paulino *Avances en la agenda social del ALCA*, Cuadernos de Trabajo, Universidad Autónoma de Puebla, México, 2004.
- Best Edward "La sociedad civil y la integración regional experiencias europeas y perspectivas comparadas" en Podestá Bruno, Gómez Galán Manuel, Jácome Francine, Grandi Jorge (Coords.) *Ciudadanía y mundialización. La sociedad civil ante la integración regional*, CEFIR-CIDEAL-INVESP, Madrid, 2000.
- Bouzas Roberto "El Mercosur diez años después ¿Proceso de aprendizaje o déjã vu?" en *Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales*, IDES, n 162, Buenos Aires, jul-set.2001
- Brizeño Ruiz José *Las teorías de la integración regional*, Universidad de los Andes, Mérida-Venezuela, 2003.
- De Sierra Gerónimo (coord.dossier) *Uruguay y América Latina ante la(s) integración(es)*, en *Revista de Ciencias Sociales* n°20, Depto. de Sociología, Universidad de la República, Mdeo, 2002.
- (comp.) *Los rostros del Mercosur. El difícil camino de lo comercial a lo societal*, CLACSO, Bs. As., 2001.
- Delgado García Daniel, "Integración y neoliberalismo en Argentina en Argentina. ¿ALCA o Mercosur?" en *Revista Nueva Sociedad* n 176, Caracas, Nov-dic.2001.
- Ermida Oscar "La ciudadanía laboral en el Mercosur" en Podestá Bruno, Gómez Galán Manuel, Jácome Francine, Grandi Jorge (Coords.) *Ciudadanía y mundialización. La sociedad civil ante la integración regional*, CEFIR-CIDEAL-INVESP, Madrid, 2000.
- Falero Alfredo "Sociedad civil e integración regional: perfiles, tendencias y desafíos" en Enrique Mazzei (comp) *El Uruguay desde la sociología*, Depto. de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, 2000.
- El movimiento sindical uruguayo frente a los procesos de globalización y regionalización: perspectivas de construcción de una sociedad civil regional* Tesis de Maestría en Sociología, Depto. de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, 2003.
- Gómez Galán Manuel "La sociedad civil en el proceso de integración europeo" en Podestá Bruno, Gómez Galán Manuel, Jácome Francine, Grandi Jorge (Coords.) *Ciudadanía y mundialización. La sociedad civil ante la integración regional*, CEFIR-CIDEAL-INVESP, Madrid, 2000.
- Grandi Jorge, Bizzozero Lincoln "Hacia una sociedad civil del MERCOSUR. Viejos y nuevos actores en el tejido subregional" en *Revista Integración & Comercio*, setiembre - diciembre de 1997, INTAL.
- Jácome Francine "La dimensión social de los procesos de integración en el caribe" en Podestá Bruno, Gómez Galán Manuel, Jácome Francine, Grandi Jorge (Coords.) *Ciudadanía y mundialización. La sociedad civil ante la integración regional*, CEFIR-CIDEAL-INVESP, Madrid, 2000.

- Marleny Bustamante Ana "Aspectos políticos de la integración andina: las relaciones Estado-sociedad civil a partir de los noventa" en Brizeño Ruiz José, Marleny Bustamante Ana (coords.) *Entre el regionalismo abierto y la globalización*, Universidad de los Andes, Mérida-Venezuela, 2002.
- Milet Paz V., Sanbueza Andrea *El proceso de consulta a la sociedad civil en la III Cumbre de las Américas*, Flacso-Participa, Santiago de Chile, 2002.
- Moniz Bandeira Luiz Alberto, *Argentina, Brasil y Estados Unidos. De la Triple Alianza al Mercosur*, Ed.Norma, Buenos Aires, 204
- Padrón Alvaro *Modernización de las relaciones laborales* FCES, ICD, Mdeo., 1998.
- Ramírez Socorro "El aspecto social y la participación en la comunidad andina" en Podestá Bruno, Gómez Galán Manuel, Jácome Francine, Grandi Jorge (Coords.) *Ciudadanía y mundialización. La sociedad civil ante la integración regional*, CEFIR-CIDEAL-INVESP, Madrid, 2000.
- Ruiz-Tagle Jaime "Las organizaciones sindicales frente a la exclusión social en el Mercosur" en *Revista Nueva Sociedad* n 169, Caracas, Set-oct.2000.
(coord.) *Exclusión social en el mercado de trabajo en MERCOSUR y Chile* OIT-Fundación Ford, Santiago, 2000.
- Serna Miguel "Desarrollo "desigual" e integración: las múltiples asimetrías del Mercosur" en el Gerónimo de Sierra (comp.) *Los rostros del Mercosur. El difícil camino de lo comercial a lo societal*, CLACSO, Bs.As., 2001.
- Villevani Tullo "Mercosul e globalização: sindicato e atores sociais" en Villevani Tullo, Lorenzetti Jorge (coords.), *Globalização e Integração Regional: atitudes sindicais e impactos sociais*, LTr-FAPESP-CEDEC-Escola Sul CUT, San Pablo, 1998.
- Zeetano Chahad, Ferreira Cruz Claudia "O Mercosul e a integração econômica regional: estágio atual da área trabalho" en Villevani Tullo, Lorenzetti Jorge (coords.), *Globalização e Integração Regional: atitudes sindicais e impactos sociais*, LTr-FAPESP-CEDEC-Escola Sul CUT, San Pablo, 1998.

Sitios de internet

Comunidad Andina Secretaría Andina
<http://www.comunidadandina.org/agenda/participacion.htm>
El Sistema de Información de Comercio Exterior
http://www.sice.oas.org/ftaa_s.asp
European Economic and Social Committee
<http://www.esc.eu.int/pages/en/org/groups.htm>
Secretaría Administrativa del Mercosur
<http://www.mercosur.org>

La integración regional como estímulo para el desarrollo: ¿espejismo o realidad?

Alfredo Falero

Ha concluido una forma de pensar las perspectivas del desarrollo en Uruguay. En los últimos treinta años la sociedad uruguaya ha sido brutalmente transformada y el diagnóstico es conocido: se ha fortalecido la acumulación privada hecha con dineros públicos, existe ahora una notoria segmentación social, ha avanzado la mercantilización de sus relaciones sociales, existe un cuadro de anomia, apatía y éxodo que ha contribuido a la pérdida de la capacidad de rebelarse, etc. Pero las particularidades uruguayas de este proceso, no pueden dejar de hacer considerar que tales transformaciones se enmarcan en corrientes globales y regionales más amplias y de largo alcance.

Esto supone la necesidad de repensar como se puede avanzar hacia una sociedad más igualitaria y democrática, pero teniendo en cuenta un contexto en el que se mueven actores sociales (clases o grupos) que trascienden al estado-nación y tratando de establecer un razonamiento que ya no admite recaer en lugares comunes. Y para ello, en primer lugar, es preciso romper con la transitada fórmula de que encaminarse por la "senda del desarrollo económico" pasa esencialmente por una discusión sobre políticas a imprimir desde dentro de nuestro sistema de partidos. El recambio electoral de elites políticas, seguramente tiene consecuencias en énfasis diferentes dentro de un conjunto amplio de dimensiones, pero cuando se establecen conexiones mecánicas en este tema, el razonamiento se vuelve mutilador de la realidad.

Por ello se trata de establecer una relación de conocimiento entre la temática del desarrollo y la Sociología desde una perspectiva de totalidad social. Al mismo tiempo, se trata de impedir que los mecanismos de censura invisible -como decía Bourdieu- se adueñen de las ciencias sociales de modo de evitar que este campo de conocimientos se constituya en un discurso complaciente y legitimador de lo dado.

De todos modos, en el contexto académico regional actual -en menor medida en el local- comienza a ser posible replantearse algunas viejas preguntas. En parte, porque la agenda de búsqueda posneoliberal que recorre algunos centros de decisión ha establecido que es de buen tono volver a hurgar en ideas que alcanzaron fermentales momentos de debate. Algunas de tales preguntas pertenecen a discusiones que en su momento parecieron saldadas en función de premisas "técnicas" de corte económico que a pesar de su alcance restrictivo, han terminado desplazando otro acercamiento.

En estos casos se trata de discusiones que hay que rescatarlas del basurero de la superficialidad a las que fueron relegadas, pero ahora para poder ser articuladas en un contexto histórico y en una perspectiva diferentes. En otros casos, sin embargo, se trata de preguntas nuevas, que sólo pueden ser realizadas hoy, cuando comienzan a delinearse otros horizontes de posibilidades que antes no estaban planteados.

En función de lo anterior, se ha optado por un ordenamiento justamente en forma de algunas preguntas que a nuestro juicio son centrales establecer desde la disciplina, aunque acotados al ángulo de aproximación que se establece desde el título de este artículo. No se espere, en consecuencia, un registro exhaustivo de dimensiones posibles que se pueden establecer si se consideran los amplios alcances que sugiere una expresión como desarrollo para América Latina. Esto no sería posible en los límites de este artículo.

Sobre esta base, el texto que sigue tiende a colocar preguntas que es preciso considerar en

el actual contexto que simplificadaamente se tiende a designar como globalización, comenzando por tratar de evitar simplificaciones frecuentes sobre lo que se entiende por desarrollo.

1. ¿Sugiere el concepto de desarrollo un fin posible a perseguir por toda sociedad?

Esta pregunta es inevitable y está atada a lo que se pretenda sugerir con esa expresión aparentemente neutra y de tono positivo que es desarrollo. De hecho, según quien lo postule ha significado cosas extremadamente diferentes, así es que en principio se pueden establecer ciertas premisas de partida.

En primer lugar, no se identifica ni con simple crecimiento económico ni mucho menos, teniendo presente el caso uruguayo, con simple “reactivación” económica en un contexto no superado de crisis socioeconómica. Sugiere siempre una fórmula bastante más ambiciosa que las anteriores, cada tanto reflatada por políticos y académicos para dar cuenta de objetivos de crecimiento sostenido pero con calidad de vida¹.

En segundo lugar, para América Latina la idea funcionó como aspecto polar de un par terminológico que dejaba una idea inequívoca de lo deseable y la ubicación desde donde se partía: países desarrollados – países subdesarrollados o la versión más edulcorada de esto último: “en vías de desarrollo”. Los cuestionamientos más fuertes pueden resumirse en dos rubros relacionados entre sí: las posibilidades reales de desarrollarse de una sociedad y el carácter que se ambicionaba para la sociedad de destino.

En el primer rubro de cuestionamientos, consideramos que ya ha sido demostrado que en realidad no se desarrolla “una” sociedad sino un patrón de poder que además excede a “una” sociedad en particular (Wallerstein, 1998; Quijano, 2000a). Esta es una idea central que recorre el presente trabajo: el sistema-mundo capitalista es una totalidad intrínsecamente polarizante, es decir, reproduce regiones centrales y periféricas que se interconectan asimétricamente. Esta perspectiva va mucho más allá de plantear un intercambio desigual entre ambas como había caracterizado la CEPAL y desarrolla ampliamente los estudios sobre la visión latinoamericana de la dependencia de la década del sesenta.

Las potencialidades analíticas de la perspectiva de sistema-mundo o sistema-histórico, ya han sido explicadas en otro lugar (Falero, 2003). De su examen se desprende la debilidad conceptual de la postura que insiste en seguir considerando al desarrollo como un proceso evolucionista más o menos lineal que puede tener cualquier sociedad. Baste señalar en consecuencia que no tiene ningún sustento considerar que las regiones “subdesarrolladas” -como América Latina- conviven o coexisten con las “desarrolladas” en una especie de carrera al desarrollo, ya sea que se defina éste en términos industriales o informacionales.

El subdesarrollo de unos es producto del desarrollo de los otros (aunque esta proposición no es simétrica y reversible). Como es conocido, la deuda externa, es uno de los mecanismos claves de transferencias de excedentes. En aproximadamente 20 años, si consideramos 1980 y el 2002, el saldo de la deuda externa latinoamericana se multiplicó por 3.² La remisión de ganancias de las transnacionales es otro de tales mecanismos. En el año 2003 mientras disminuyó el flujo de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe (por cuarto año consecutivo) la remisión de ga-

-
- 1 Para una discusión sobre calidad de vida como categoría de análisis y no como mero eslogan de consumo colectivo, véase Falero 1996.
 - 2 En este sentido Eric Toussaint comenta que en poco más de 20 años, las poblaciones de los países latinoamericanos y del resto de la periferia enviaron a los países centrales el equivalente a 50 planes Marshall. Véase: La Jornada, México, 11.07.04.

nancias seguía aumentando y alcanzaba los 20 mil millones de dólares³. Ejemplo concreto actual -y de creciente importancia- donde se plasma la profundización de la brecha centro – periferia, puede ser el de la presión de las empresas transnacionales por privatizar la biodiversidad y, a través del patentamiento, luego comercializarla (Rifkin, 1999).

Pero existe un segundo rubro de cuestionamientos. Aún admitiendo que fuera posible aproximarse al desarrollo de las sociedades de los países centrales, el objetivo de parecerse a ellos no subyuga necesariamente en términos de calidad de vida. Este aspecto, que se agrega a la necesidad de establecer un modelo más aglutinante de posiciones que incluyera a los grupos y movimientos de corte ecologista, llevó a adosar en la década del ochenta el carácter de “sustentable” que tendía a ponderar aspectos relativos al medio ambiente⁴. También se llegó a agregar en otras oportunidades el calificativo de “humano” que tendía a establecer un conjunto amplio de necesidades de la vida del hombre en sociedad. Todo esto, sin embargo, no mejoró demasiado la precisión aunque sí permitió – e implica actualmente- considerar variables que antes no aparecían claramente en la temática.

En tercer lugar, como ya mencionamos, el desarrollo se coloca como tema cíclico de debate. Sin embargo está claro que el marco general del mismo cambió fuertemente en función de las condiciones sociohistóricas en que se desenvolvía. Así en la década del cincuenta y sesenta no solo tenía otro escenario –por ejemplo una América Latina todavía fuertemente rural y una postergada necesidad de industrialización- sino que también competía con otros horizontes posibles: el socialismo (obviamente en el marco de la llamada “guerra fría”).

En la actualidad, el escenario en que reaparece el tema en América Latina, supone considerar al menos tres premisas comparativamente nuevas:

- a) La inexistencia de un horizonte de sociedad socialista que recoloca la noción de desarrollo como idea hegemónica dentro del capitalismo y ello implica referentes locales falsos pero atractivos. En el caso uruguayo, tales referentes son algunos países como Nueva Zelanda, Irlanda, etc. que se convierten en presuntos modelos que incluso exceden la separación derecha - izquierda.
- b) Una revolución informacional que está reestructurando al capitalismo con creciente interconexión y dominio geográfico del capital. Para Castells esto significa un nuevo modo de desarrollo, (1998), pero existe un abundante conjunto de versiones que apuntan a lo mismo.
- c) Una fase de conformación de bloques regionales, donde se advierte a Estados Unidos con escasa capacidad de arrastre regional bajo un proyecto hegemónico (como el ALCA) frente a un actual eje geopolítico Buenos Aires – Brasilia – Caracas sin antecedentes.

En cuarto lugar, todo lo anterior lleva a reconocer que es ésta una de las temáticas donde el oscurecimiento ideológico subyacente es más profundo. De hecho, hablar de “ideología” ya es complejo. Existe una carga negativa que rodea cualquier apelación a la misma, como si fuera una opción desprenderse de la misma para mejorar la contribución explicativa en función de un supuesto conocimiento “técnico”, axiológicamente neutro.

Aplicado al tema que nos ocupa, y tal como anticipábamos al comienzo, se ha observado un corrimiento del debate en los últimos años, que confinó el examen a la identificación de medidas “técnicas” más adecuadas dentro del campo económico. La discusión preferencial se trasladó al ámbito de la tecnocracia, término que sigue siendo útil para designar a ese estamento integrado por

3 La Jornada, 23.05.04.

4 Desarrollo sustentable es un concepto que se popularizó a partir del llamado “Informe Brundtland” de 1987 de la Comisión de la ONU para el Medio Ambiente y el Desarrollo. Su definición proponía un consenso tan amplio como difuso.

cientistas sociales –especialmente economistas- en disposición de condicionar o, eventualmente, de determinar la decisión de instancias formalmente superiores y de llevar a cabo su operacionalización.

La legitimidad de este grupo está asentada así en la presunta posesión de una capacidad que se asimila a una supuesta eficacia –lo cual supone convertir en variable dependiente de ésta cualquier otro criterio- para identificar y establecer un conjunto de medidas neutras apropiadas para que podamos entrar en el camino al desarrollo. El tema no parece depender, de esta forma, de procesos sociales sino de graduación de la intensidad del instrumento técnico, a lo sumo de elección de un instrumento más adecuado, llámese volumen del gasto público o subida o baja de aranceles. Esta postura “práctica” tiende por ello a escamotear el contexto y los actores capaces de llevar adelante una propuesta de desarrollo.

En suma, la pregunta originalmente planteada puede merecer respuestas bien diferentes de acuerdo a la perspectiva conceptual que se adopte. Desde las bases conceptuales antes esbozadas, el desarrollo es el proceso sostenido de las sociedades del capitalismo central en el marco de la acumulación global, que tiene un carácter irrepetible y que implica además diferentes formas de colonización de las periferias y diversas formas de extracción de excedentes. Desde este punto de vista, perseguir el desarrollo resulta más una ilusión que una guía o cinosura, por emplear las expresiones de Wallerstein (1998).

De todo lo anterior, se desprende que hablar sueltamente de posibilidad de desarrollo para los países periféricos –aún para un bloque integrado de ellos como el Mercosur- puede resultar simplemente una ficción ya que todo intento por mejorar sostenidamente la calidad de vida no es posible manteniendo las actuales articulaciones centro – periféricas. Dicho esto, inmediatamente debe agregarse que cambiarlas, lograr al menos cierta autonomía de la lógica de la acumulación global, supone hablar de un proyecto social alternativo. Y en términos sociológicos, esto implica siempre un conjunto específico de actores y prácticas capaces de sostenerlo. En este sentido es entonces que deberá entenderse el concepto de desarrollo en las líneas que siguen.

2. ¿Qué puede aportar la Sociología a la temática del desarrollo?

Puede existir cierto consenso en que hablar de desarrollo supone como paso metodológico necesario, ampliar la discusión más allá de variables económicas estrictas. Sin embargo no debe olvidarse que una concepción no reduccionista del desarrollo se contiene dentro de un contexto sociohistórico que gravita y limita posibilidades cognitivas y reales. En tal sentido, la construcción de conocimiento sociológico sobre el punto, a nuestro juicio adolece en términos generales de problemas como los que se presentan a continuación.

En primer lugar, no solo se tiende a un enfoque excesivamente instrumental sino que comparado con épocas de debate fecundo, especialmente la década del sesenta, se han incorporado expectativas reducidas de cambios con viabilidad histórica. Por ejemplo, buena parte de la riqueza anterior se fundaba sobre la no existencia de un pánico académico de salirse de lo que suele llamarse “políticamente correcto”. Actualmente quien ejercite tal transgresión, corre el riesgo de no figurar en la lista de “técnico” confiable a quien consultar. Es un proceso sutil de tecnocratización del conocimiento que Celso Furtado postulara como la creciente subordinación de la racionalidad de los fines a la de los medios en su llamado a la creatividad frente a la dependencia (1979).

En segundo lugar, existe hoy una tendencia al pragmatismo y la compartimentación disciplinaria dentro de las Ciencias Sociales que lleva a generar un debate fragmentario y parcial sobre el desarrollo. Se está cristalizando una división de trabajo intelectual “de hecho” que parece dejarle a la disciplina un papel bastante modesto con relación a la temática. Porque si hablar de generación de una política económica ya es patrimonio exclusivo de la Economía y examinar su instrumentación y el

proceso de toma de decisiones que lo rodea a nivel político es patrimonio de la Ciencia Política, ¿en qué contribuye la Sociología? Una respuesta muy actual sería a proporcionar un análisis vinculante entre el llamado “capital social” y el desarrollo.

Como es conocido, para esta temática el concepto aparece notoriamente influenciado por la tradición sociológica norteamericana a través de Coleman y Putnam y no por la francesa especialmente a partir de Bourdieu. En el primer sentido se trata de conciliar la acción racional con las relaciones sociales que pueden potenciar o reducir a aquella. Se concede particular importancia a valores como la confianza y a redes sociales como el voluntariado. En el segundo sentido, capital social aparece como una dimensión más de la desigualdad social junto al capital económico y el cultural.

De esta forma, Putnam muestra que el éxito económico depende del capital social acumulado por asociaciones que privilegian redes horizontales. Para quienes siguen este enfoque, todos los procesos participativos pasan a quedar incluidos en la categoría de Capital Social, desde Villa El Salvador en Perú hasta el presupuesto participativo de Porto Alegre. Llevado a nuestro tema, el desarrollo dependerá fundamentalmente de que existan y se regeneren esos lazos sociales quedando en un segundo plano dimensiones centrales de la discusión sobre el desarrollo en países periféricos.

Entre tales dimensiones mencionamos: la capacidad del Estado y como lo puede potenciar, con qué actores y clases se cuenta para un proyecto alternativo y cuáles son los objetivos sociales de este proyecto, las fuerzas productivas que son potencialmente desencadenables, etc. En suma, esta visión de énfasis en el capital social, supone un cierre de determinados contenidos sociológicos de la realidad que no es menor.

Como se observa, lo anterior no quiere decir que los nuevos enfoques no le atribuyan a factores sociológicos o culturales una gran importancia en la explicación del desarrollo. Por el contrario, el punto es que considerando esos “factores” y la forma como se los articula en la construcción del conocimiento, esta atribución puede ser tan mistificadora como señalar, al contrario, que el desarrollo es puramente un problema de política económica.

En tercer lugar y llegamos a nuestro objeto específico, no se ha incorporado con fuerza al debate sociológico sobre el desarrollo, el espacio geográfico macrorregional. En tal sentido, ya se ha insistido (Falero, 2003) en la necesidad de considerar las transformaciones globales en curso que afectan el campo disciplinario de las ciencias sociales, construido sobre una matriz implícita del Estado-nación como actor privilegiado del desarrollo. El desafío que se abre cuando se examinan posibilidades de este tema, refiere a la incorporación por la Sociología de un espacio macrorregional y global para no quedar implícitamente limitada en su alcance geográfico al espacio nacional. La pregunta que sigue se relaciona precisamente con este aspecto.

3. ¿Es posible el desarrollo en zonas periféricas como América Latina si se constituye un bloque integrado de países?

Ya se ha señalado que si se tienen presentes las derivaciones conceptuales de la corriente que analiza el capitalismo como sistema-mundo o sistema histórico, no quedan dudas que hablar de desarrollo de un estado-nación periférico dentro del capitalismo no es posible. De hecho, el concepto de globalización, más allá de la diversidad de acepciones que ostenta, transmite la idea de un aumento de limitaciones a la autonomía del Estado-nación que de esta manera sufre transformaciones irreversibles en su capacidad de regular.

En tales limitaciones, brevemente compendiado, debe tenerse presente el fortalecido accionar de una serie de centros de poder global como organismos internacionales (FMI, BM, OMC) empresas transnacionales y algunos resortes de estados centrales —como es el poder militar— que pro-

mueven, aunque no sin contradicciones entre ellos, un patrón de poder que se articula localmente y que minimiza la autonomía de los estados periféricos.

Las invocaciones al desarrollo de Uruguay —en cuyo examen de limitaciones debería adicionarse el peso negativo de la variable tamaño (De Sierra, 2000)- no puede dejar de inscribirse en los anteriores parámetros. Más aún: si bien existen todavía imaginarios sociales que lo sustentan, no es posible argüir que incluso países como Argentina y Brasil, obviamente con potencialidad de crecimiento mayor, puedan por separado impulsar el llamado desarrollo. A juzgar por las evidencias, lo que se observa es que la voluntad política puede imprimir alguna tímida direccionalidad posneoliberal con discurso neodesarrollista, pero poco más que eso. No se advierte, debe subrayarse, la conformación de otro modelo de acumulación que supondría un cambio en la integración del bloque de poder regional.

Las oportunidades que se abren en función de este escenario están en la praxis de actores sociales en dos planos interrelacionados: movimientos sociales (sociedad civil) y partidos (sociedad política). Lo primero refiere a la potencial recuperación de la capacidad de iniciativa de los movimientos sociales. Si bien se vuelven menos relevante los efectos de las dinámicas de resistencia a un nivel nacional por tales actores (especialmente porque el trabajo en términos generales pierde eficacia como mecanismo de integración social y el poder del movimiento sindical disminuye), se abre una potencial recreación de redes de movimientos (incluyendo al movimiento sindical), a partir de conexiones transnacionales, lo cual desarrolla perspectivas y horizontes de cooperación regionales y globales.

Es cierto que en el caso de Mercosur se puede hablar hasta el momento de un balance del movimiento sindical que refleja modestos logros en este tema (Falero, 2004). No obstante, en el examen de los movimientos sociales en general, se debe establecer la idea de capacidad de activación de lo potencial, ya que sugiere la articulación entre experiencias de movilización importante (desde el movimiento de los Sin Tierra hasta los movimientos indígenas de Ecuador) con la visión de futuro —otro proyecto para América Latina- en tanto referencia de otra realidad posible.

Un segundo plano de análisis, hace a la capacidad de los actores políticos de imprimir a un Mercosur ampliado cierta autonomía con la acumulación global. El punto no debe minimizarse pero tampoco sobreimponerle una carga histórica de liberación que no tiene en su actual dinámica. Aquí debe establecerse que la construcción de bloques u organizaciones con intencionalidad supranacional, está desde su origen en permanente tensión entre su funcionalidad a los centros de poder y la contención de lo que genéricamente se consigna como “globalización negativa”, que se asocia al impacto adverso de las fuerzas del llamado (con poca rigurosidad) “mercado global”.

Se puede decir que en tales espacios conviven en conflicto dos tendencias opuestas. Por un lado, el proyecto de quienes se benefician con una contribución de bases transnacionales regionales en el movimiento hacia la globalización, ya que por ejemplo se configuran mercados de grandes dimensiones que permiten un más eficiente desempeño de empresas transnacionales. En términos weberianos, esto supone decir la acentuación de un proceso de racionalización espacial. Por otro lado, aparece el proyecto de quienes observan que construir un mercado regional requiere un mínimo de protección consensuada frente a las demandas de los centros capitalistas de apertura de las economías, lo cual, lleva a que una propuesta de integración regional se pueda —eventualmente— constituir en una respuesta frente a presiones poderosas de centros de poder.

Por ello dentro de los sectores económicos que despliegan sus actividades en procesos de integración regional, debe verse un confuso conjunto de intereses no pocas veces en tensión. Ciertamente debe descartarse de tales intereses la valoración de lo propio —lo “nacional” en términos de “valores”— como factor constitutivo de conflictos al interior de los sectores económicos dominantes de los países integrantes de un bloque. Por ejemplo, si eso puede pensarse de Brasil, debe recordarse

inmediatamente que su empresariado vinculado a la estructura productiva, estima que puede verse beneficiado frente al Mercosur y por el contrario agudamente afectado frente a la apertura que implica el proyecto del ALCA. Se volverá posteriormente sobre el punto.

También se ha observado que la regionalización de las economías es un fenómeno asociado a capitales productivos y sobretodo a flujos comerciales (no financieros). Con relación a las estrategias espaciales de las empresas transnacionales, se pueden resumir en dos alternativas: la globalizadora y la localización global. La primera refiere a la búsqueda de una división del trabajo intrafirma y si bien se desarrolla a escala global, ha tenido una dimensión más bien regional por empresas de control macrofordista. La segunda, busca una división del trabajo interfirma concentrada geográficamente en alguna de las tres principales regiones económicas mundiales. Una estrategia de esta naturaleza busca por ejemplo mediante la combinación con subcontratistas locales, establecer una producción regional considerando cierta diferencia de gusto en el consumo (Flores Olea y Mariña Flores, 1999, p. 252 y ss.). De lo anterior se desprende que la acentuación del camino de conformación de bloques regionales puede ser perfectamente un proceso paralelo y articulado a lo que genéricamente suele denominarse globalización.

Tales dinámicas se pueden plasmar de forma diferente. Por ejemplo, la idea de “ciudades-regiones globales” intenta dar cuenta de “nudos espaciales” que se están volviendo progresivamente centrales para la vida moderna: “la globalización (en asociación con varias transformaciones tecnológicas) viene reactivando su importancia como base de todas las formas de actividad productiva, sea en la industria o en los servicios, sea en los sectores de alta y de baja tecnología” (Scott, Agnew, Soja y Storper, 2001, p. 11).

Estos autores explican como las ciudades-regiones globales pasaron a funcionar como plataformas de redes de empresas que se disputan mercados y están sujetas a presiones transfronterizas, por lo que están “confrontadas con una elección entre someterse pasivamente a esas presiones, o engancharse activamente en la construcción institucional y en la gestión política, en un esfuerzo de volver la globalización, tanto cuando sea posible, un proceso más ventajoso para ellas” (p. 13). ¿Cómo se conecta esto con el Mercosur? Por ejemplo, el economista Aldo Ferrer marcaba ya a mediados de los noventa que además del tema arancelario y el acercamiento político, “el mayor dinamismo del Mercosur respecto de los otros intercambios intralatinoamericanos se explica, en gran medida, porque el eje San Pablo – Buenos Aires abarca la región más desarrollada e industrializada de América del Sur” (Ferrer, 1996).

Se puede decir entonces que el contexto actual, sugiere que puede haber una integración por la vía de los hechos con una actitud más bien pasiva de los estados, o por el contrario otra donde los estados se presenten como activos agentes en el trazado de un rumbo consensuado. En tal sentido, Alvater (2000) propone diferenciar entre una integración “de facto”, guiada por el mercado, con una división de trabajo regional construida con base a las presiones para la desregulación y una integración “de jure”, es decir premeditada, negociada, etc., en la que se intenta establecer medidas, instituciones, etc. para direccionarla.

A nuestros efectos, puede concluirse sin ser muy especulativo que, sin institucionalización de un proyecto Mercosur que intentara marcar un rumbo, hubiera continuado una integración “de facto” de ese eje obviamente con una proyección dura de maximización de beneficios de algunos grupos económicos y transnacionales. En tal sentido, puede decirse que el Mercosur funcionó como una herramienta con alguna potencialidad, pero que se usó poco o mal para evitar la integración “de facto”.

Es razonable establecer que tal cual están presentados, los dos casos pueden ser interpretados como tipos ideales o tal vez como límites de un continuo en que pueden ubicarse los distintos procesos. En tal sentido no puede plantearse un determinismo sobre el curso que tomarán las accio-

nes en la construcción –continua, permanente- de un bloque, no obstante sí deben colocarse dentro de limitaciones estructurales, según la terminología que hace algunos años proponía Eric Olin Wright⁵.

La integración regional, al igual que ocurrió con la construcción de los estados-nación en el siglo XIX y en el siglo XX, no tiene un camino inevitable. Derivará de las acciones surgidas del entrecruzamiento de diversos intereses económicos (de corto y mediano plazo) y políticos (invariablemente en la actualidad de corto plazo). De lo cual se desprende que el proceso de consolidación y ampliación del Mercosur puede terminar más o menos cercano o más o menos alejado de un modelo de integración “de facto” impulsado por las transnacionales. Igualmente la magnitud del sacudón geopolítico que puede producir, coincidirá más o menos con los requerimientos estadounidenses.

Específicamente, este enfoque de visualizar al Mercosur no como un “dato” sino como una construcción permanente producto de intereses y acciones de distintos actores de los países integrantes del bloque, ha sido subrayado recientemente: “fue y es el estado de las relaciones de fuerza en el mercado y las conexiones políticas y tecnoburocráticas de los actores sociales y sobre todo económicos, lo que fue pautando la trama de las sucesivas decisiones concretas de los gobiernos” (De Sierra, 2001, p. 14).

En suma, si se apunta al desarrollo en el Mercosur como adaptación activa al sistema mundial –aunque con actualizado discurso neodesarrollista- estaremos frente a una renovada ilusión. Si se logra consolidar una construcción supranacional y en consecuencia esto habilita cierta autonomía de la acumulación global –una desconexión en el sentido de Samir Amin (1988)- se estará en un escenario muy diferente. En este caso, puede ser posible neutralizar la polarización social y el desarrollo puede pensarse como concepto con contenido crítico o lo que se ha llamado “desarrollo autocentrado” (Amin, 2003). Si eso pasa, es decir si Brasil logra tener capacidad de arrastre hegemónico en ese otro proyecto para América Latina, la región puede volverse candidata a semiperiferia en el sistema-mundo en el sentido de Wallerstein (1998).

4. ¿El espejo de la Unión Europea es útil para pensar el desarrollo a través de un formato de regionalismo autónomo?

La discusión sobre posibilidades de autonomía de un bloque como el Mercosur requiere erradicar un eurocentrismo que en dosis diferentes, en forma explícita o implícita, inficiona la discusión, lo cual ya ocurrió en América Latina⁶. Recuérdese como antecedente la postura del etapismo económico para alcanzar el desarrollo de una sociedad que postulaba W. W. Rostow en recordado trabajo que derivó en difundidas tesis desarrollistas de la década del sesenta (Rostow, 1973).

Desde mediados de esa década, en el marco del fructífero debate latinoamericano que se dió, autores como André Gunder Frank (1970) y Rodolfo Stavenhagen (1970), fundamentaron extensas críticas frente a aquella visión por la cual ni el subdesarrollo es una etapa previa del desarrollo -sino la contracara articulada del mismo- ni el desarrollo debe verse como un continuum. De lo cual deriva que la construcción social que los actores pueden realizar, es variable de acuerdo a las articulaciones o clivajes (al decir de Real de Azúa) de las sociedades que se trate. Manifiesto o no, de la mano de la perspectiva de la dependencia, se estableció desde entonces una crítica a posiciones eurocéntricas.

5 Wright (1983) ponía como ejemplo de lo anterior que si bien la democracia representativa por sufragio universal era estructuralmente imposible como forma de Estado en el Feudalismo, había igualmente una variedad de otras formas de organización. Lo que en síntesis puede leerse como que las posibles formas de lo político están limitadas por la estructura económica, pero no en un modo rígido o mecánico sino haciendo que algunas formas sean más probables que otras.

6 Sintetizamos en este capítulo algunos elementos ya manejados en un artículo anterior (Falero, 2002).

Quijano recuerda que el eurocentrismo es una perspectiva de conocimiento, una específica racionalidad cuya elaboración sistemática comenzó en Europa Occidental antes de mediados del siglo XVII, aunque algunas de sus raíces son sin duda más viejas y que se fue haciendo mundialmente hegemónica. Un mito fundacional de la versión eurocéntrica de la modernidad es la idea del estado de naturaleza como punto de partida del curso civilizatorio cuya culminación es la civilización europea u occidental. De allí la *perspectiva evolucionista*, de movimiento y de cambio unilineal y unidireccional de la historia humana (Quijano, 2000b).

Puede señalarse un conjunto importante de elementos que integran una mirada eurocéntrica. Este sociólogo peruano destaca en la confrontación entre la experiencia histórica y la perspectiva eurocéntrica de conocimiento, la reubicación temporal de modo que lo no europeo es percibido como pasado.

Por su parte, Samir Amin insiste que el eurocentrismo es un culturalismo en el sentido de que supone la existencia de invariantes culturales que dan forma a los trayectos históricos de los diferentes pueblos, irreductibles entre sí. Se presenta como un universalismo en el sentido de que propone a todos la imitación del modelo occidental como única solución a los desafíos de nuestro tiempo (Amin, 1989).

Como todo paradigma, funciona de manera espontánea, con frecuencia en la vaguedad de las evidencias aparentes y del sentido común, en este caso oscureciendo la dinámica del capitalismo como sistema mundial y su contradicción centro - periferia. Por el contrario, las dos caras que se alimentan mutuamente, el atraso y el desarrollo, desaparecen bajo la fórmula de imitar al Occidente. En el caso que nos ocupa, este paradigma lleva a mirar excesivamente a la Unión Europea como referente explícito o implícito de integración regional, lo que constituye una falacia sociohistórica. Porque de la misma forma que en la década del sesenta quedó claro que no hay trayectorias independientes sino un único proceso histórico, debemos insistir entonces que no existen integraciones regionales que puedan repetir condiciones en forma autónoma.

En términos más teóricos, se trata como dice Zemelman, que la historicidad es preferentemente "la necesidad de articular cualquier hecho en un contexto que cumple la función de determinar los parámetros que permitan determinar la pertinencia del problema". (1994, p. 18). Se trata de una ubicación que permite reconocer lo indeterminado como potencialidad del contenido, de colocarse frente a la realidad como apertura a lo nuevo. Por ello esta perspectiva contribuye a elaborar una perspectiva no eurocéntrica.

Una mirada desde el sentido común puede indicar que si la Comunidad Europea tardó tiempo en perfeccionarse como mercado común y construcción supranacional, el Mercosur, con bastante menos trayecto recorrido y con tensiones y conflictos internos, no puede avanzar más rápido. Quizás con el correr de los años, con economías más estables y mediante conocimiento acumulado, puede llegarse a la integración que posibilite el desarrollo. Puede denominarse a lo anterior como la tesis de la falta de maduración, es decir, la idea que falta un camino inevitable para recorrer si se pretende alcanzar una integración exitosa.

Se deriva con claridad de tal postura, la idea de repetir etapas en un esquema más o menos similar que el transitado por la Unión Europea, lo que lleva a trasladar esa experiencia a un nivel de utopía en el terreno de la integración regional, incluso para quienes se encuadran en la búsqueda de alternativas sociales. El problema, debe subrayarse, es que no se trata solo de un proyecto que en todo caso funciona como una modesta utopía eurocéntrica acorde a perspectivas posibles de centro-izquierda, sino que se trata de un desarrollo conceptual falso en su cadena de razonamientos.

En primer lugar, aceptando que cierto desarrollo de etapas puede ser inevitable, deben identificarse algunas debilidades originales en la base del proyecto Mercosur que no estaban en el proyecto europeo. En primer lugar un plan Marshall para expansión del capitalismo en un caso y una

deuda externa que crece e imposibilita el crecimiento en otro⁷. Ferrer señala específicamente tres puntos que hacen a la diferencia de construcción del Mercosur respecto a la Unión Europea: la extrema vulnerabilidad financiera, las asimetrías de las políticas nacionales y la magnitud de los problemas sociales (Ferrer, 2000).

Esto puede resumirse como las problemáticas derivadas de la polarización centro – periferia que no están presentes en la construcción europea y como composición de bloques de poder diferentes entre Argentina y Brasil respecto a Francia y Alemania. En cuanto a los problemas sociales, debe marcarse la significación de la fuerte concentración del ingreso y que América Latina tiene la peor distribución del mismo en el mundo. En tal sentido, Brasil ostenta un puesto difícilmente comparable con algún país europeo.

Pero, aunque incomparable en términos de polaridad social, esto no quiere decir que la Unión Europea tenga la temática social como prioritaria. Samir Amin señalaba entre las críticas más importantes sobre la marcha de aquella integración, el hecho de “no estar basada en un proyecto encaminado a conformar una sociedad común” y agregaba que para convencerse de ese “severo juicio”, “basta con constatar la posición de segunda fila que la “dimensión social” ocupa en los reglamentos comunitarios” (1999: 147).

Por otra parte, en cuanto al modelo de construcción institucional también hay notorias diferencias. Según Marcelo de Almeida, enmarcado bajo el rótulo de un “mimetismo institucional moderado” observa que “la burocratización con vocación supranacional del modelo europeo (que) crea una garantía de perpetuidad y de continuidad del proceso de integración, no parece encontrar ecos concordantes en el seno del Mercado Común del Sur” (1998, p. 183), agregando luego que el verdadero leitmotiv de éste se forja sobre las ruinas de los procesos integracionistas latino-americanos precedentes (ALALC, ALADI), sobre una eficacia política europea ambigua y sobre una demanda imperativa del sistema internacional.

A partir de este breve repaso de diferencias entre ambas experiencias y considerando la actual coyuntura de relanzamiento del Mercosur, de ninguna forma puede asociarse naturalmente que el desarrollo en la región va de la mano de éste. Si ello ocurre es porque, como Zemelman diagnostica, existe una paulatina transformación de la inteligencia en una inteligencia institucionalizada. Funcional a las lógicas instrumentales, es carente de utopía y de una visión de futuro. Este es el contexto actual: no existe desafío para el pensamiento como para la acción y lo político se debilita crecientemente como dimensión de la vida social. (1998: 65).

Por lo expuesto, debe apuntarse a otra relación de conocimiento posible que tiene que ver no sólo con lo que hoy parece únicamente como “viable” sino también con la utopía como invitación hacia lo nuevo. Y esto está inevitablemente vinculado a la participación de movimientos y organizaciones de la sociedad civil que se aludió en la pregunta anterior. Un componente que aparece en un plano secundario en el análisis, sepultado en la crisis económica o los conflictos comerciales, pero que puede tener un carácter trascendente de transformación. Tal vez sea ésta una de las dimensiones de la integración donde -explícitamente o no- está presente en mayor medida una perspectiva eurocéntrica.

Instrumentar la participación de las sociedades en un proyecto regional es un amplio tema que aquí no es posible debatir aunque sí marcar su importancia. De hecho, la armonización de intereses fragmentados es un proceso lento y contradictorio que además supone una problemática específica al interior de cada organización. En tanto la construcción elitista supone -en una definición muy

7 Se ha sostenido que en el período transcurrido desde que estalló la crisis de la deuda, al inicio de los años 80, los países en desarrollo han pagado a sus acreedores el equivalente a 50 veces los recursos que Estados Unidos canalizó para la reconstrucción de Europa mediante el Plan Marshall al término de la Segunda Guerra Mundial (Informe de La Jornada, México, 11.07.04).

simplificada- minorías dotadas de un poder formal o informal superior al de la base, es lícito preguntarse hasta donde contactos entre tales elites sindicales de una región –así como elites de otras organizaciones- conformarían una sociedad civil regional. Para Pierre Bourdieu, esto estaba claro cuando analizaba la necesidad de “un movimiento social europeo” (1999) que, dicho sea de paso, aún hoy no se ha constituido.

En el caso del Mercosur, si se consideran los organismos de integración de actores de la sociedad civil luego del encuentro de Ouro Preto, es decir Foro Consultivo y Sub grupo de trabajo N° 10 dependiente del Grupo Mercado Común, ostentan un carácter más bien decorativo (a juzgar por los resultados, sobre todo el primero). Más allá de tales organismos, algunos actores de la sociedad civil han establecido ingenierías propias como es, a nivel sindical, el caso de la CCSCS (Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur). Debe marcarse en cada encuentro de la misma una postura constante y segura de reafirmación de la integración regional como proyecto de desarrollo. Aquí el término tiene el carácter lo suficientemente comodín entre perspectivas diferentes como para colocarlo en las declaraciones sin mayores conflictos.

En otros trabajos, se ha señalado que no se observa aquí una dinámica ni que influya en las decisiones ni que concite alguna atención de los trabajadores en general (Falero, 2004). En todo caso, tienen mayor acercamiento entre los trabajadores (aunque de ninguna manera son importantes aún), las lógicas de cooperación entre sindicatos específicos de distintas ramas de actividad de los países de la región. Aunque presentan claros altibajos entre encuentros, coordinaciones, comunicaciones, etc., son formas de cooperación sin antecedentes (desde el internacionalismo sindical).

Lo importante a destacar en este trabajo, es que tanto el movimiento sindical como otras organizaciones (en el caso uruguayo por ejemplo, FUCVAM ha establecido importantes conexiones y más horizontales que las anteriores) exhiben posturas alejadas de esa integración regional “de facto” que señalábamos antes. Y sin duda en cuanto a fortaleza y continuidad de su posicionamiento de fortalecer un proyecto regional, ha tenido más consistencia que las posiciones de los estados integrantes del Mercosur (particularmente Uruguay en los últimos tiempos y quizás con la excepción de Brasil, que aparece como el más interesado en su continuidad).

Esta dinámica no es menor, si se aspira a un proyecto regional en el sentido antes fijado. Ello supone consolidar aspectos como una “ciudadanía laboral regional” con un piso de derechos laborales mínimos con carácter vinculante de los países miembros y con la posibilidad de negociaciones colectivas regionales⁸. Desde tal perspectiva, la incorporación de movimientos y organizaciones sociales a la dinámica, no es meramente la “última fase” de la integración regional, sino un componente central del proceso que hasta ahora ha sido radicalmente excluido del esquema.

Todo lo anterior, permite sugerir que una integración regional que se propone como no funcional a la lógica de acumulación global requiere de la construcción de una “cultura”, de un modelo de referencia alternativo a las relaciones dominantes. Mejor aún, se trata de una cuestión de hegemonía, categoría más amplia que ideología aunque la incluya sin ser reducible a ésta (Eagleton, 1997). Recuérdese que Gramsci relacionaba hegemonía con el ámbito de la “sociedad civil”, término que designa toda la variedad de instituciones intermedias entre el Estado y la economía. De lo anterior puede concluirse respecto a la integración regional, que hay también aquí visiones en disputa hegemónica que tienen que ver asimismo con un “poder dominante sutil y ampliamente extendido a través de prácticas diarias habituales” al decir de Eagleton.

Todo esto señala un aspecto crucial que a nuestro juicio no es ponderado suficientemente: la posibilidad -por el momento, las evidencias indican tan solo eso- de la construcción de un nuevo

8 La propia central uruguayo PIT-CNT, ha señalado este aspecto con connotaciones de derecho laboral.

“sentido común” de la sociedad sobre la significación sociohistórica de la integración regional en un contexto de globalización como el actual. En síntesis, aquella puede “naturalmente” aparecer como un mero conjunto de negociaciones entre tecnócratas y políticos sobre comercialización de mercaderías y servicios –aún en la era Lula y Kirchner- cuando en realidad es bastante más que eso.

En conclusión, no necesariamente la Unión Europea representa el referente avanzado a seguir. Debe criticarse la tesis implícita en muchos trabajos que sostienen lo que podemos llamar la “maduración” de un bloque regional y evaluar que las prioridades que se van dando en un bloque no necesariamente representan las mismas prioridades en la construcción de otro, sobretodo si la perspectiva que se pretende imprimir es de desarrollo en un sentido crítico.

5. ¿Puede una asociación con países centrales generar un patrón de desarrollo?

Que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos, Canadá y México surgió como piedra angular para el lanzamiento de la Iniciativa para las Américas de George Bush, no requiere mayores explicaciones puesto que ya ha sido demostrado (por ejemplo, Saxe-Fernández, 2001). Es decir, como construcción de un bloque regional, no puede ser separado del tipo de relación histórica que Estados Unidos estableció con América Latina.

Si se observan los resultados generales que exhibe México producto de este tratado, no pueden surgir grandes expectativas. La puesta en práctica del TLC en 1994 tiene profundos efectos especialmente sobre la economía mexicana no sólo en cuanto a su apertura económica sino en cuanto Estados Unidos le define mecanismos supranacionales, socio al que claramente se subordina en el bloque regional. En términos de relacionamiento comercial, en 2003, Estados Unidos representó 64% de las importaciones de México y fue a la vez el destino del 89 % de la exportaciones del país azteca⁹.

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

La “caza del inmigrante” allí, no impide sin embargo la entrada ilegal y que contradictoriamente el empresariado se beneficie de la misma para mantener salarios bajos. Por ejemplo, en las regiones agrícolas de Estados Unidos, los trabajadores indocumentados ganan en promedio menos de la mitad del salario mínimo norteamericano. El Sindicato de Peones Rurales (United Farm Workers) estima en 800 mil los niños (principalmente provenientes de México y Centroamérica) que se desempeñan como peones zafrales en todo el país. Para la construcción en la zona de Los Angeles, los indocumentados proveen el 18% de la fuerza de trabajo.

Paralelamente, y más allá de algunas regulaciones parciales en discusión, tiende a reproducirse esa trama mercantil del “pollero” por un lado y la “caza del inmigrante” por otro, por la cual un conjunto de organizaciones antiinmigrantes y racistas con violencia y relativa impunidad, establecen la defensa de la propiedad privada ante la “invasión” de indocumentados. Todo lo anterior, obviamente no habilita a hablar del TLC como vía al desarrollo

La industria maquiladora cumple unas cuatro décadas de operar en México, pero el TLC ha incentivado el proceso. La investigación da cuenta que el único resultado positivo es la generación de

9 Las cifras sobre el comercio entre ambos países varían según las fuentes. Las mencionadas corresponden al documento de fecha 05.07.04 de la Secretaría General de la Comunidad andina en Internet: <http://www.comunidadandina.org/estadisticas/SGde091.pdf>

miles de empleos con grados importantes de inestabilidad y no aliento de las cadenas productivas domésticas, ya que el nivel de insumos nacionales utilizados en los procesos productivos, no ha rebasado el 3%¹⁰.

Por ejemplo, México junto con China, es el primer proveedor de ropa de Estados Unidos. Los grandes centros de confección pasaron precisamente a China y México, naciones que comparten los salarios per cápita más bajos del mundo en rangos de 40 centavos y 1.5 dólares por hora respectivamente. La industria maquiladora de la confección avanza desde México a Centroamérica y el Caribe. Se supone que significa inversión, tecnología y empleo, pero en los hechos lleva a la quiebra a la industria local y privilegia la desregulación laboral¹¹.

Consideremos por ejemplo el caso de Ciudad Juárez, ciudad caracterizada por un alto crecimiento a partir de la industria maquiladora. Desde que entró en vigor el TLC, la población pasó allí de 800 mil a casi 2 millones de personas. El Paso está influenciada por la actividad de la anterior y de hecho se calcula que el 40% de las transacciones económicas se atribuye a la presencia de clientes mexicanos. Obviamente es una de las ciudades más pobres de Estados Unidos.

El fuerte desarrollo de la maquila en la zona de la frontera mexicana con Estados Unidos¹², se basa en terribles condiciones de trabajo pero que igualmente sugiere una posibilidad de empleo. Por ejemplo para mujeres jóvenes provenientes de hogares rurales crónicamente pobres. Este tipo de crecimiento es estimulado por la macrorregionalización que, paralelamente como señala John Saxe-Fernández, profundiza las divisiones regionales al interior de México (2001)¹³.

Sindicatos de ambos países han establecido desde hace unos años, con dificultades y no pocas veces con resultados no alentadores, una cooperación vinculada a la región fronteriza. Un caso conocido fue el de la Alianza de Organización Estratégica creada entre el Frente Auténtico de Trabajadores de México y la United Electrical, Radio and Machine Workers of América (no afiliada a AFL-CIO) que perdió diez mil afiliados en la década del ochenta por desplazamiento de industrias a México.

A partir de 1996 en Ciudad Juárez se creó un centro de formación como parte de un proyecto mayor para concientizar trabajadores de las maquiladoras (Carr, 1999). Las redes transfronterizas continúan con altibajos y no sólo para intercambiar información. En este aspecto, son temáticas fundamentales los estándares ambientales y los derechos laborales. En tal sentido se ha hablado parafraseando al llamado movimiento antiglobalización como “pensar localmente y actuar binacionalmente” (Fox, 2001).

Sin embargo, el proyecto regional va más allá del TLC, va más allá de las maquilas. Por ejemplo, firmas transnacionales comenzaron a generar electricidad en la frontera norte del país para

10 La Jornada, México 14.04.03

11 La Jornada, 08.09.02.

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

13 En ocasiones un ejemplo puntual ilustra mejor que una estadística lo que se intenta transmitir. Por una camisa marca GAP un consumidor canadiense paga 34 dólares, mientras en El Salvador una obrera gana 27 centavos por confeccionarla en una planta maquiladora (Informe de Marcelo Colussi, Argenpress.info, 16.07.04).

abastecer a Estados Unidos, en lo que constituye el primer paso de lo que expertos vislumbran como la conversión de México en "el cuarto de máquinas" de la economía estadounidense¹⁴.

Además el proyecto regional no se agota en México. Comprende un espacio que incluye Centroamérica, tanto como extensión del TLC como por lo que se pretendía llevar adelante con el llamado Plan Puebla Panamá (PPP). Es decir, se trata de consolidar el esquema de apertura comercial pero gestionando a la vez recursos para obras de infraestructura –ya que los corredores de transporte en la zona resultan prioritarios para Estados Unidos- y fortaleciendo y ampliando los mecanismos institucionales de concertación de políticas.

Todo lo anteriormente señalado permite indicar que la integración regional más que la base geográfica del desarrollo, puede ser la base de un patrón regional de crecimiento excluyente. En este tránsito, sin embargo, México abandonó toda estrategia propia y renunció a cualquier autonomía, cuando su historia no fue siempre esa e incluso tuvo desencuentros importantes con Estados Unidos. Recuérdense particularmente el período del llamado "Cardenismo" con una base de "burguesía nacional". Ambas lógicas sugieren así un cambio en el conjunto de actores sociales nacionales, regionales y globales que dan lugar a proyectos diferentes.

Planteado de esta forma, puede rápidamente apreciarse que evaluar el desarrollo estrictamente en el plano de "orientación económica" resulta extremadamente empobrecedor del análisis. Esto es, toda reflexión sobre la búsqueda de lo que idealmente llamamos desarrollo, lleva a promover –aún en el marco de reconocidas oportunidades muy limitadas- procesos sociales con sectores del capital y del trabajo favorecidos y afectados.

Es una cuestión de construcción de hegemonía que los antagonismos que se generen –y que a su vez alimentan actitudes de resentimiento o de desánimo general según los casos- se neutralicen en una valoración general cualitativamente positiva de proyecto posible. Obsérvese la terminología implicada en el siguiente discurso del presidente mexicano Fox en una reunión en la que el PPP fue presentado a cerca de mil empresarios, directivos de 780 empresas de 24 países, principalmente estadounidenses y europeas: "Hemos acordado acelerar el paso para integrar una agenda para el desarrollo humano y la sustentabilidad ambiental en la región mesoamericana, cuya discusión será objeto de un foro similar, que se organizará este mismo año. Parte destacada de ello será intensificar las acciones de consulta y participación de la sociedad civil, con énfasis y prioridad especial en los grupos y comunidades indígenas de la región, que de ahora en adelante forman parte concreta del plan"¹⁵.

Sobra señalar que las invocaciones al desarrollo y a la concreción de la integración mesoamericana, no pueden ocultar que se está ante un patrón específico de crecimiento económico desigual y nulo desarrollo social. Como ya se aludió, si los actores (grupos y clases) soportes del proceso han cambiado, no puede esperarse un proyecto que las relaciones sociales tejidas no admiten. Sin embargo, existe una discusión conceptual que se ha reflatado y a la que es preciso aludir.

6. ¿Es la burguesía nacional nuevamente un actor privilegiado en la búsqueda de un proyecto de desarrollo?

La apuesta a que el Mercosur se convierta en un proyecto de integración regional con cierta autonomía es un proceso extremadamente complejo aunque encierra capacidades potencialidades que harían posible tal dirección. Claro que la vastedad y el costo de los esfuerzos reclamados, hace pensar no sólo en instituciones estatales sino en burguesías nacionales con capacidad de sostener

14 La Jornada, 03.08.03.

15 La Jornada, 29.06.02.

el proceso. La nostalgia del viejo proyecto nacional adquiere ahora una escala regional y las expectativas se especifican en un plano supranacional acotado.

En este breve apartado, ciertamente no se aspira a resolver el problema sino simplemente a plantearlo resumidamente. Y en primer lugar debe señalarse que para el caso del Mercosur, existen diferencias significativas. Es conocido que en Brasil, si bien la estructura de propiedad y las relaciones de clase fueron afectadas en el contexto de una geocultura neoliberal, aún existen grupos económicos locales importantes, y el accionar del gobierno del presidente Lula no puede ser separado de los intereses de la burguesía paulista. Es conocido que el propio vicepresidente José Alencar es un empresario relacionado a la burguesía nacional paulista.

Mientras tanto, en Argentina el grado de extranjerización de la industria, comercio, finanza y servicios es muy alto a causa de las ventas generalizadas de paquetes accionarios de los grupos económicos locales en la década del noventa. La participación del capital extranjero en el valor agregado de las primeras 500 empresas pasó del 62% en 1993 al 76% en 1997. Se ha señalado que muchos industriales dinámicos fueron expulsados del sistema por las políticas aplicadas en la década del noventa. En otros casos, hubo un refugio en “nichos” económicos seguros dependientes de su capacidad de lobby sobre el Estado, por ejemplo el caso de Macri (Sevares, 2002).

Uno de los símbolos de la Argentina de los noventa en este sentido fue el grupo Exxel dirigido por el uruguayo Juan Navarro. Llegó a controlar 61 empresas a partir de su persuasión a fondos de inversión norteamericano de comprar empresas. La compra y venta de empresas con dinero de tales fondos floreció en la década menemista en el marco de una reestructuración de la clase empresarial. En una de sus declaraciones en el marco de su declive como grupo señaló “¿Por qué no le preguntan a los empresarios que me vendieron sus empresas qué hicieron con todo ese dinero?”¹⁶. Su pregunta parece sociológica y económicamente pertinente.

En suma, la recreación de una “burguesía nacional” en Argentina con el espejo de Brasil, como base de un proyecto estratégico de desarrollo es seductor. Sin embargo, es ilusorio en dos sentidos. En primer lugar, por la complejidad de esa recreación en este contexto de fuerte transnacionalización del capital, pero sobretodo, en segundo lugar, porque son falsas las expectativas de desarrollo que se colocan sobre este actor.

Decía Real de Azúa que un peligro es la tendencia a “hipostasiar” la nación, a personificar con caracteres de realidad elementos, sectores, clases, intereses contrapuestos. Recordaba que en el nacionalismo clásico, a diferencia del que postulan los grupos revolucionarios de las naciones marginales, la invocación a “la nación”, como en todo, es siempre el parámetro, la fechada, de los concretos intereses de clase y grupo que representan los nacionalistas (1996: 95 y ss.). En este sentido, es preciso recordar que la invocación a la región puede ser un proyecto transformador tanto como la recreación en un plano regional de intereses sectoriales que son presentados como de toda la sociedad.

También cabe recordar a Ruy Mauro Marini cuando escribía: “la burguesía industrial latinoamericana evoluciona de la idea de un desarrollo autónomo hacia una integración efectiva con los capitales imperialistas y da lugar a un nuevo tipo de dependencia, mucho más radical que el que rigiera anteriormente. El mecanismo de la asociación de capitales es la forma que consagra esta integración, la cual no solamente desnacionaliza definitivamente la burguesía local...” (1969, p.19).

En suma, en el contexto actual, no puede adjudicársele al empresariado latinoamericano ya sea una vocación o ya sea una capacidad que no tienen. Apoyar principalmente sobre este actor las expectativas de desarrollo, aún en un contexto de integración regional como el de un Mercosur ampliado, es una ilusión que parece resurgir de las exequias del desarrollismo, pero que no tiene sus-

tento empírico. Junto a otros actores sociales, las instituciones estatales (aunque no estados-nación supuestamente autónomos) están destinadas a cumplir un papel crucial si efectivamente se apuesta a un desarrollo como tránsito de transformación social y no de dinámica expansiva de mercantilización de las relaciones sociales.

A MODO DE CONCLUSION

Integración regional y desarrollo son conceptos que pueden aludir a distintos contenidos. De ellos se desprenden desde reacomodamientos posneoliberales vestidos de ilusiones desarrollistas postergadas, a un proyecto diferente al actual. Se trató de demostrar que lo primero es un espejismo, lo segundo supone una inflexión geopolítica sustancial. Porque en suma qué es el desarrollo sino una transformación social dentro del juego geopolítico del sistema-mundo.

Decía el geógrafo Peter Taylor que si India en lugar de China y Corea del Norte, hubiera tenido una “revolución socialista” hoy día estaríamos hablando del “milagro económico” de Sri Lanka en lugar del “Imilagro” de Taiwán o Corea del Sur (citado en Osorio, 2003). Por ello, si a falta de una expresión más ajustada, se debe seguir hablando de desarrollo, debe tomarse en cuenta que éste se encuentra hoy inextricablemente vinculado a proyectos estratégicos regionales.

En tal sentido, se apuntó a que hay dos lógicas contradictorias que están en tensión en la construcción de esos espacios supranacionales. Por un lado una contribución en bases regionales al movimiento hacia la globalización ya que se permite por ejemplo un más eficiente desempeño de empresas transnacionales. Por otro lado, una forma de integración autónoma que permita una economía autocentrada que puede rotularse simplícidamente a partir de la terminología de Samir Amin como “desconexión”, que por supuesto no significa autarquía sino inserción activa regional con capacidad de modificar las condiciones negativas que impone el despliegue global del capital. En este caso, se estaría hablando en la terminología de Wallerstein, de que un Mercosur ampliado a América Latina fuera capaz de proyectarse como semiperiferia, no obstante, también puede discutirse si éste sería funcional o no al sistema mundial, en un tránsito de desequilibrio sistémico como el que se supone que estamos.

Esto quiere que la integración regional puede ser una respuesta en algunos aspectos a las presiones de la economía mundial. Considerando el caso del Mercosur, como en cualquier proceso de integración, debe visualizarse dentro de los sectores económicos que despliegan sus actividades un confuso conjunto de intereses no pocas veces en tensión. Actores y prácticas a los que apenas se ha podido rozar en este trabajo, pero que resultan una clave explicativa dentro del tema del desarrollo.

Y si se asume lo precedente como base de un desafío cognitivo, queda un largo camino por recorrer en la exploración conceptual y en ponderar adecuadamente alternativas de integración regional. De acuerdo a lo que se intentó exponer, si se aspira a algo que, manteniendo viejas tradiciones conceptuales, suele llamarse desarrollo, esto supone desentrañar la construcción de un nuevo patrón de poder regional. La recreación de algunos mitos como el de la búsqueda del empresariado nacional ético con capacidad de un proyecto “nacional” como clave del proceso –y que cíclicamente reaparece para dibujar espejismos de consenso- no necesariamente contribuye a generar ese nuevo patrón de poder.

BIBLIOGRAFIA

Almeida Medeiros, Marcelo (de): “O mimetismo institucional na escala regional: bases teóricas para análise do caso Mercosul”, en revista Política Hoje Nº 8 y 9, Recife, ed. Univ. da UFPE, 1998.

- Alvater, Elmar: "Regionalización de la economía mundial y sus consecuencias" en revista Cuadernos del Sur N° 30, Buenos Aires, ed. Tierra del fuego, Julio de 2000.
- Amin, Samir: "Más allá del capitalismo senil. Por un siglo XXI no norteamericano", Buenos Aires, editorial Paidós, 2003.
- Amin, S.: "El capitalismo en la era de la globalización", Buenos Aires, ed. Paidós, 1999.
- Amin, S.: "El eurocentrismo. Crítica de una ideología", México, ed. Siglo XXI, 1989.
- Amin, S.: "La desconexión", Buenos Aires, Ediciones del Pensamiento Nacional, 1988.
- Bourdieu, Pierre: "Por un movimiento social europeo", en revista "Análisis político", Universidad Nacional de Colombia, IEPRI, Mayo/Agosto 1999.
- Carr, Barry: "La globalización desde abajo: el internacionalismo sindical en el marco del NAFTA" en Revista Internacional de Ciencias Sociales N° 159, UNESCO, 1999.
- Castells, Manuel: "La era de la información", 3 tomos, Madrid, Alianza ed., 1998.
- De Sierra, Gerónimo: "Uruguay: limitaciones y potencialidades de un pequeño país frente al Mercosur", trabajo contenido en "O Mercosur no limiar do século XXI", Marcos Costa Lima y Marcelo de Almeida Medeiros (orgs.), São Paulo, Cortez editora / CLACSO, 2000.
- De Sierra, Gerónimo: "El Mercosur como proceso multidimensional y cómo estudiarlo desde las ciencias sociales", trabajo contenido en "Los rostros del Mercosur. El difícil camino de lo comercial a lo societal", de Sierra (comp.), Buenos Aires, CLACSO, 2001.
- Eagleton, Terry: "Ideología", Barcelona, editorial Paidós, 1997.
- Falero, Alfredo: "Tres dimensiones sociológicas de una construcción regional alternativa", ponencia presentada a las III Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales, 2004.
- Falero, Alfredo: "Globalización e integración regional. Elementos para un paradigma sociológico de interpretación", Documento de Trabajo N° 72, Dpto. de Sociología, FCS, 2003.
- Falero, Alfredo: "Eurocentrismo e integración regional", en revista Relaciones N° 222, Montevideo, noviembre 2002.
- Falero, Alfredo: "Calidad de vida: ¿eslógan afortunado o categoría de análisis?" en: Revista de Ciencias Sociales N° 12, Montevideo, Dpto. de Sociología - FCS, 1996.
- Ferrer, Aldo: "Problemas y perspectivas del Mercosur" en "Mercosur, una estrategia de desarrollo", Celia Barbato (coord.), Montevideo, ed. Trilce, 2000.
- Ferrer, Aldo: "Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas", en revista Desarrollo Económico N° 140, Buenos Aires Enero-Marzo, 1996.
- Flores Olea y Mariña Flores: "Crítica de la globalidad", México, FCE, 1999.
- Fox, Johnatan: "Evaluación de las coaliciones binacionales de la sociedad civil a partir de la experiencia México-Estados Unidos" en: Revista Mexicana de Sociología, México, UNAY, julio-setiembre 2001.
- Frank, André Gunder: "El desarrollo del subdesarrollo" en "Economía Política del subdesarrollo en América Latina", Frank y otros, Buenos Aires, editorial Signos, 1970.
- Furtado, Celso: "Creatividad y dependencia", México, editorial Siglo XXI, 1979.
- Marini, Ruy Mauro: "Subdesarrollo y revolución", México, Siglo XXI editores S.A., 1969.
- Olin Wright, Eric: "Clase, crisis y estado", México, ed. Siglo XXI, 1989.
- Osorio, Jaime: "El neoestructuralismo y el subdesarrollo. Una visión crítica", artículo contenido en Revista Nueva Sociedad, Caracas, Enero – Febrero 2003.
- Quijano, Anibal: "El fantasma del desarrollo en América Latina" trabajo contenido en "El desarrollo en la globalización. El reto de América Latina", Alberto Acosta (compilador), Caracas, ILDIS / Editorial Nueva Sociedad, 2000a.
- Quijano, Anibal: "Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina", trabajo contenido en La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales", Buenos Aires, CLACSO, 2000b.

- Real de Azúa, Carlos: "Tercera posición, nacionalismo revolucionario y tercer mundo", tomo 1, Montevideo, Cámara de Representantes, 1996.
- Rifkin, Jeremy: "El siglo de la biotecnología", Barcelona, editorial Crítica, 1998.
- Rostow, W. W: "Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista", México, FCE, 1973 (1ª. Ed.: 1960).
- Saxe-Fernández, John: "Mexamérica: la dialéctica entre la macro y microrregionalización" en Saxe-Fernández, Petras, Veltmeyer y Núñez "Globalización, imperialismo y clase social", Grupo editorial Lumen, Bs. As., 2001.
- Scott, Agnew, Soja, Storper: "Ciudades-regiões globais", en revista Espaço y Debates N° 41, Sao Paulo, 2001.
- Sevares, Julio: "En busca de la burquesía nacional perdida" en: Le Monde Diplomatique, diciembre 2002.
- Stavenhagen, Rodolfo: "Siete tesis equivocadas sobre América Latina", contenido en América Latina. Ensayos de interpretación sociológico-política, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1970.
- Wallerstein, Immanuel: "Impensar las Ciencias Sociales", México, Siglo XXI / CIIH – UNAM, 1998.
- Zemelman, Hugo: "Sujeto: existencia y potencia", Barcelona, UNAM / Anthropos editorial, 1998.
- Zemelman, Hugo: "Racionalidad y Ciencias Sociales", trabajo contenido en "Círculos de Reflexión Latinoamericana en Ciencias Sociales", Suplementos N° 45, Barcelona, ed. Anthropos, 1994.

Tierra y territorio en la construcción de la identidad de la acción colectiva en la Cuenca del Plata¹

Diego E. Piñeiro²

Las dos últimas décadas del siglo XX han dado lugar a la reaparición de vigorosos procesos de acción colectiva en el agro latinoamericano. Sin embargo ya no solo son movimientos campesinos: también hay movimientos que responden a clivajes étnicos, de género, etarios o locales, en los que la composición social es heterogénea. Este artículo se pregunta acerca de cuales son las distintas formas como se construye la unidad en la acción colectiva, y se detiene en explicar el papel central que aun tiene la tierra, pero resignificada de distintas maneras para los diferentes actores sociales.

Introducción

Desde la década del 30 hasta la década del 60 del siglo XX los países del sur de América Latina atravesaron un periodo económico y político que se conoce como el periodo del crecimiento hacia adentro, de la industrialización substitutiva de importaciones y de construcción de un Estado de Bienestar. En el agro este período significó la definitiva liquidación del sistema latifundio-minifundio que a su vez derivaba del viejo sistema hacendal de la época colonial. Gobiernos de signo populista y frecuentemente con apoyo militar, llevaron a cabo procesos de reforma agraria, colonización o redistribución de la tierra en detrimento de la vieja oligarquía terrateniente. Con ello se buscó proveer la suficiencia alimentaria de una población crecientemente urbana, liberar fuerza de trabajo sujeta a la tierra para constituir un proletariado industrial, modernizar la agricultura constituyéndola en consumidora de productos industriales y construir un estrato de agricultores consumidores de bienes finales.

Las alianzas que llevaron a cabo estos procesos fueron complejas, generalmente lideradas por una naciente burguesía industrial, con sectores de la clase trabajadora, con el campesinado y con facciones «nacionalistas» del ejercito. Esta fue la época de la constitución de grandes organizaciones campesinas que tomaron parte activamente en los procesos de reforma agraria y colonización. Las formas de organización social agrarias ya no eran pre-políticas como en el periodo anterior sino claramente eran formas políticas, si bien las había con inclinaciones reformistas, tanto como con orientaciones revolucionarias (Quijano, 1967).

Hacia la década del 60 el modelo de sustitución de importaciones ya mostraba signos de agotamiento. El proceso de industrialización se encontraba estancado, la producción agraria volcada a los mercados internos había encontrado sus límites, los procesos inflacionarios corroían los ingresos de los asalariados y con ello la base de sustentación del modelo. Hacia la década del 70

-
- 1 Durante los años 2001 y 2002 fui beneficiario de una Beca Senior de Investigación del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales de su Programa Movimientos Sociales Agrarios con el aporte de la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional. Agradezco a estas instituciones el apoyo recibido. Este artículo es un extracto de algunas paginas de un libro de mi autoria que esta en proceso de edicion: «A la Búsqueda de la Identidad : la accion colectiva en los conflictos agrarios en el sur de America Latina»
 - 2 Profesor Titular de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Facultad de Agronomía de la Universidad de la Republica, Uruguay.

las dictaduras militares del cono sur de América comenzaron un proceso de liberalización económica, apertura de fronteras, ajuste económico y desregulación estatal que modificó profundamente las economías y la sociedad de dichos países.

Por esa época las organizaciones agrarias habían sufrido un proceso de cooptación de sus cúpulas por el poder político, de adscripción e inserción de los líderes campesinos en las estructuras partidarias y deslegitimación por distanciamiento con la realidad y los intereses de sus bases sociales. Cuando esto no ocurrió las organizaciones campesinas fueron reprimidas, frecuentemente disueltas u obligadas a adoptar un perfil bajo para sobrevivir en un medio que les era hostil.

Es posible sostener que los procesos de organización colectiva de los sectores subordinados del campo (campesinos, trabajadores agrícolas, productores familiares, ocupantes, arrendatarios, etc.) o fueron destruidos o entraron en un periodo de hibernación durante la década del 70. Cuando vuelvan a emerger tímidamente en la década siguiente y ya con fuerza en la última década del siglo XX, son organizaciones distintas a las que había antes. Para explicar y sostener esta tesis es preciso referirse a los cambios societales que dominan los finales del siglo.

Globalización, reestructuración económica y nueva agricultura

Las últimas tres décadas del siglo XX fueron dominadas por un creciente proceso de globalización de la economía. El nuevo modelo de acumulación ha desarrollado las fuerzas productivas hasta un nivel desconocido anteriormente. La globalización económica se caracteriza por la creciente integración de “estructuras productivas, sistemas financieros y los mercados mundiales” a partir del fuerte desarrollo de las empresas transnacionales que son las que han liderado estos procesos (Llambí, 1994).

En años recientes se han dado pasos definidos hacia la reorganización del comercio mundial bajo el signo de la liberalización. Esto ha ocurrido siguiendo dos tendencias que hasta pueden ser vistas como contradictorias (Krugman, 1991). Por un lado la Organización Mundial del Comercio ha avanzado en la dirección de liberalizar el comercio de manufacturas, productos agrícolas, servicios, inversiones y propiedad intelectual entre otras. Por el otro lado un nuevo orden mundial está emergiendo reorganizado en bloques económicos: la Comunidad Económica Europea, el Tratado de Libre Comercio de Norte América, el MERCOSUR y el bloque del yen en el sudeste asiático.

Detrás de los procesos de globalización económica se perfilan las tendencias hacia la conformación de un orden político global. Así el papel de organismos tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial más allá de su función económica, debido a su capacidad para incidir sobre la política económica de los gobiernos a quienes presta recursos ha tendido a modelar la política interna de las naciones. En las Naciones Unidas y otros organismos multilaterales también son perceptibles cambios, principalmente luego de la caída de los países socialistas del este europeo, tendiéndose a construir mecanismos y sistemas de regulación global. Sin embargo el carácter asimétrico de las relaciones de poder en estos organismos tiene como resultado un neto predominio de los intereses y perspectivas de las principales potencias occidentales.

En otro plano hay fuertes tendencias a la uniformización cultural a partir de los moldes de las sociedades occidentales desarrolladas, vehiculizados por la expansión de los medios masivos de comunicación y por las autopistas de la informática, capaces de transferir información instantáneamente de una a otra parte del globo. En la contracara de esta globalización cultural estallan los nacionalismos, los fundamentalismos religiosos y la defensa de las particularidades de las etnias, regiones, naciones, comarcas, que agredidas por la uniformización, pretenden rescatar y valorizar su identidad. Globalización cultural y rescate y afirmación de las identidades se convierten así en los polos de la contradicción dominante.

Uno de los aspectos más relevantes de este nuevo modelo es la sobredeterminación de lo económico por sobre lo político y lo social, y fundamentalmente el sentimiento de impotencia frente a las condiciones macroeconómicas de inserción internacional, la creencia en la autonomía de la economía en relación a las políticas; la sensación de ajenidad que produce en los sujetos individuales y colectivos; y un sentimiento de incertidumbre y angustia provocado por la pérdida de referentes y horizontes de creencias más o menos previsibles. La inmediatez de los cambios y el valor de lo instantáneo, incorporado por la revolución de las comunicaciones, se suma para contribuir a este sentimiento de *“enajenación de lo ajeno y expropiación de lo propio que se vive como amenaza²...”* (Beck, 1998: 10).

Otro de los rasgos de la globalización económica es el surgimiento de las cadenas agroalimentarias mundiales. Estas han sido impulsadas principalmente por grandes empresas transnacionales. Algunos de sus rasgos son, la tendencia a la homogeneización de la producción y la integración vertical, el desarrollo y la imposición de tecnologías agrícolas uniformes mediante la producción bajo contrato, la innovación constante en las fases industriales y agroindustriales, la uniformización de las pautas de consumo y los cambios institucionales y organizacionales.

En América Latina una de las consecuencias más importantes para el análisis que se está haciendo, es el abandono del concepto de Desarrollo por el de crecimiento económico. En efecto, el desmantelamiento del modelo ISI, de las políticas regulatorias del Estado y del Estado de Bienestar, obedecen al abandono de políticas que favorecían la intervención estatal para guiar el desarrollo económico y social por la idea de que el mercado es el que guiará y estimulará el crecimiento económico. Implícito está el concepto de que el simple crecimiento económico expandirá sus beneficios a los distintos sectores de la sociedad.

El fuerte endeudamiento externo de los países latinoamericanos en la década del setenta y la suba de las tasas de interés a principios de la década siguiente, colocó a estos países en una delicada situación económica-financiera. La mayoría de los gobiernos latinoamericanos, influidos por las condiciones que exigían los organismos financieros como el FMI y el BM, a los que recurrían para obtener créditos que permitiesen superar los desequilibrios financieros, pusieron en marcha medidas de estabilización y ajuste estructural.

Las consecuencias de estas políticas durante la década del 80 fueron importantes en varios aspectos. Por un lado se promocionaron y aumentaron las exportaciones mientras cayeron las importaciones; el ingreso por habitante y la inversión caen a niveles inferiores a los de la década pasada; se incrementan los fenómenos inflacionarios; aumenta el desempleo y el subempleo; se deteriora el salario real y aumenta la pobreza y la indigencia tanto a nivel urbano como rural. La CEPAL la caracterizó como la “década perdida” para el desarrollo.

En la década del 90 las economías del cono sur se recuperan. Estimuladas por las inversiones que se realizan por la venta de los activos del Estado, favorecidas por el acuerdo comercial del Mercosur, recibiendo fondos que provienen de una arriesgada política de endeudamiento externo y controlando la inflación, las economías crecen a tasas sostenidas durante casi toda la década. Recién hacia el final de la misma los servicios de la deuda y el desbalance en los ingresos y los gastos del sector público, disminuirán el ritmo del crecimiento. En el año 2.000 Argentina se precipita hacia una profunda crisis económica y financiera que arrastra luego a Uruguay y deja a Paraguay al borde el abismo. Brasil devaluó su moneda, quebrando el Plan Real a principios de 1999 y de esa manera logra sortear la crisis financiera. Argentina debió devaluar su moneda y Uruguay lo hará en el año 2002, alterando los equilibrios macroeconómicos.

Sin embargo, desde el punto de vista de los indicadores macroeconómicos es de destacar que la agricultura latinoamericana creció durante el 80 y el 90 a una tasa mayor que la del PIB del conjunto de la economía. Dicho crecimiento se explica por el incremento sostenido de la superficie

agrícola, un incremento de los rendimientos físicos y un crecimiento substancial de las exportaciones tanto en volumen físico como en el valor exportado (a pesar de los precios generalmente decrecientes de las materias primas). Estos aumentos de la productividad han sido posibles por la incorporación de las tecnologías de la Revolución Verde basadas en la mecanización creciente de las labores agrícolas, en el uso extendido de agroquímicos, la incorporación de nuevos cultivos y de nuevas variedades para los cultivos tradicionales.

Por otro lado la creciente urbanización de la población, iniciada ya en la década del 70 se aceleró en la década siguiente. Si bien la población rural total no disminuyó en términos absolutos si lo hizo en términos relativos, pasando de ser un 50% en la década del 60 a solo un 30% en la década del 80 y a 28% en la década del 90. La urbanización provocó la expansión del mercado interno, el aumento de la demanda de alimentos, incentivó la producción agrícola, produjo una urbanización creciente de hábitos y costumbres en el medio rural debido a la densificación de una trama relacional entre los migrantes urbanos y su retaguardia rural.

En las últimas décadas del siglo XX el capitalismo ha terminado de instalarse firmemente en el agro latinoamericano. Pero como todo proceso contradictorio lo ha hecho bajo diversas formas. La forma hegemónica de dicho capitalismo ha sido el desarrollo de las cadenas y complejos agroindustriales (CAI). Con ello se está queriendo indicar que son los sistemas de producción más dinámicos, donde hay mayor inversión, a quienes el Estado dirige su apoyo, donde el capital se reproduce en forma ampliada, donde se produce para los mercados internos o externos de mayor dinamismo, vinculándose con los sistemas agroalimentarios mundiales.

Sin embargo es conveniente hacer notar la diversidad de situaciones agrarias en América Latina. Mientras en algunos países el desarrollo de los complejos agroindustriales está más avanzado, en otros puede no estarlo tanto. Pero aún dentro de cada país la extensión de la "caificación" puede ser variable por rubro de producción: mientras algunas cadenas están muy integradas, otras lo están en muy bajo grado. En fin, rubros de producción que se encuentran fuertemente integrados en un país pueden estar muy poco integrados en otro.

Hay vastas regiones de América Latina, aun países, rubros de producción, grupos sociales, etnias indígenas, etc. que aún no han sido tocados por el desarrollo de los complejos agroindustriales. Así un análisis realista del agro en nuestro continente debe reconocer la existencia de un importante sector de empresas que si bien no están insertas en dichos complejos no por ello dejan de ser empresas capitalistas: las viejas haciendas, las estancias, en general empresas extensivas en que aún el capital fundiario juega un papel importante en la forma como se apropian del excedente económico, pero haciendo pleno empleo de relaciones capitalistas de producción.

Finalmente se reconoce la existencia de un vastísimo sector de campesinos, agricultores familiares, pequeños productores, ocupantes de tierra a diversos títulos, colonos, trabajadores rurales permanentes o temporarios, que en principio pueden ser definidos en tres categorías según su relación con los mercados. a.) Por un lado campesinos, pequeños productores y «farmers» que se articulan, aunque en forma subordinada a los complejos agroindustriales. b.) En una segunda categoría, campesinos, pequeños productores, ocupantes de tierras a diversos títulos, etc.; con recursos naturales suficientes y que producen para los mercados internos, los principales alimentos de consumo popular. c) Por último una tercera categoría de campesinos pobres con escasos recursos naturales o trabajadores rurales sin tierra que no tienen un papel definido a jugar en la modalidad de desarrollo capitalista agrario latinoamericano. Son los migrantes rurales, los trabajadores temporales, los desocupados, los desalojados de las grandes obras y represas, los que viven en las orillas de las ciudades o en los intersticios de las propiedades rurales, que están por debajo de la línea de pobreza y muchos millones aún por debajo de la línea de indigencia: son los excluidos del campo.

La Acción Colectiva Agraria en las últimas décadas del Siglo XX

Para llevar a cabo los procesos de reestructuración de la agricultura durante la década del 70, los gobiernos militares del cono sur de América Latina se apoyaron en las organizaciones patronales del campo, que sostuvieron con entusiasmo políticas agrícolas dirigidas a promover los complejos agroindustriales de exportación y políticas agrarias que reestructuraron la distribución de la tierra a su favor. Como se dijo mas arriba las organizaciones de productores medios y aun algunas de pequeños productores fueron mantenidas en estado de hibernación. Aquellas organizaciones mas contestatarias que representaban los intereses de campesinos y pequeños productores fueron destruidas o desarticuladas (como las Ligas Camponesas en Brasil, las Ligas Campesinas Cristianas en Paraguay, las Ligas Agrarias en Argentina, los sindicatos de agricultores en Chile o los sindicatos de trabajadores asalariados agrícolas en el Uruguay) .

En la década del 80, a medida que las dictaduras van perdiendo pie y sostén político, se comienza con la reorganización de los sectores subordinados del campo. En ocasiones se comienza con el apoyo de organismos de la Iglesia Católica o con el concurso de organizaciones no gubernamentales, aunque también muchas veces son las propias poblaciones del campo que estimuladas por dirigentes campesinos de épocas anteriores vuelven a recorrer el camino de la organización popular. Desde las comunidades eclesiales de base, los clubes de madres, las cooperadoras escolares, las policlínicas zonales, los grupos catequistas, los grupos de mujeres que se reúnen para producir artesanías o hierbas aromáticas, las escuelas de adultos, las cooperativas de comercialización o de producción, grupos étnicos que pretenden recuperar sus valores y creencias, las asociaciones para el cuidado de los caminos, grupos campesinos para la defensa de un campo comunal, pequeños productores que se agrupan para administrar una maquinaria común, etc. etc.; un sin número de organizaciones de raíz popular, que adoptan mil formas distintas, vuelven a levantarse, a veces, desde las cenizas.

Durante la última parte de la década del 80 y durante la década del 90 estas organizaciones locales y de adscripción limitada recorren el camino hacia la constitución de coordinadoras de organizaciones locales o regionales y en la última parte algunas llegan a constituir organizaciones de carácter nacional. Sin embargo estas organizaciones son de carácter distinto a las que había en la etapa anterior (1930-1960).

¿En qué son distintas? En que su constitución de clase ya no es el factor aglutinante. Una organización o un movimiento social del agro latinoamericano esta constituido por actores que ocupan lugares distintos en la estructura social. Hay campesinos sin duda, pero también hay trabajadores agrícolas, desocupados urbanos o rurales, trabajadores temporales, agricultores familiares, pequeños comerciantes, artesanos, jóvenes de origen rural, personas que provienen de otros sectores como maestros y aun profesionales de la agricultura, etc. ¿Que es entonces aquello que los une? ¿Que les confiere la unidad, la identidad de pertenencia a una determinada organización o movimiento social agrarios ya no es la posición en la estructura social?

Son muchos los vectores que pueden construir esta identidad. Mas aún algunos serán mas importantes en algunas organizaciones y otros en otras. Sin duda que la identidad étnica es una de los vectores mas fuertes para aquellos movimientos que reivindican el indigenismo. Tanto lo es que muchos de los movimientos étnicos de la Latinoamérica de hoy ni siquiera son agrarios: son movimientos indígenas en los cuales lo agrario es solo una de las posibilidades de la construcción identitaria. La identidad de género será el elemento central en las organizaciones de mujeres, pero como se verá tampoco es el único elemento que construye la identidad. Los adversarios, los enemigos también son elementos constructores de identidad, así como la utopía que persigue el movimiento. La presencia de mediadores, tales como la Iglesia Católica (u otras iglesias), los partidos políticos tradicionales o

los partidos de la izquierda política también son elementos que construyen/deconstruyen identidades produciendo tanto unidades como divisiones al interior de los movimientos sociales agrarios. La violencia, la cuestión de la legitimidad y de la legalidad de la acción colectiva también contribuye a crear identidad. En este artículo queremos destacar el papel de la reivindicación por la tierra como uno de los elementos centrales en la construcción de la identidad. Pero como argüiremos, la tierra no significa lo mismo para los distintos movimientos y organizaciones. Es la tierra, pero resignificada de formas diferentes.

Cinco casos de Acciones Colectivas en el agro sudamericano

El Movimiento de los Sin Tierra (Brasil)

El MST es una organización de alcance nacional, estando presente en 22 estados del Brasil, con 1.500 asentamientos y unas 150.000 familias. Es sin duda una de las organizaciones más influyentes de su país y aún de América Latina. Reconociendo antecedentes que se hunden en el pasado del Brasil, la organización nace formalmente en 1984 cuando participa activamente en el pasaje hacia la democratización del país. Con el gobierno Sarney se inicia un profundo debate por la prometeda Reforma Agraria. A medida que su efectivización se demoraba el MST llevó a cabo una estrategia de invasiones de predios, ocupación de lugares públicos y huelgas de hambre. En respuesta el gobierno decreta el Plan Nacional de Reforma Agraria. Los terratenientes se organizan en la UDR para defender individualmente sus tierras, mientras inician una campaña que culminará con la discusión de la reforma del estatuto de la Reforma Agraria en la Asamblea Nacional Constituyente. La nueva Constitución, es una derrota de las posiciones reformistas (Fernandes, 2000).

A partir de 1989 el MST se extiende a otras regiones del país. Se constituye en una estructura más sistemática, con liderazgos jerarquizados, división de tareas, educación política y adoctrinamiento ideológico, entrenamiento para resistir la violencia, organización de campamentos, planeamiento estratégico de las invasiones y otras formas de acción. A partir de 1990 en un cambio de estrategia, busca activamente el apoyo de la población urbana y de los excluidos de todo el país. Más recientemente (1997) efectúa la Marcha por la Reforma Agraria y el Empleo, que converge desde distintos puntos del país hacia Brasilia. Con dos meses de duración logra gran apoyo popular. A partir de 1996 presionado por las circunstancias creadas por el MST, el gobierno incorpora la Reforma Agraria como tema de su agenda y busca eliminar obstáculos legales y el apoyo de la sociedad civil para desarrollar una política de asentamientos rurales y de apoyo a la agricultura familiar (Graças, 1998).

El MST gana espacios políticos no solo por sus movilizaciones y sus novedosas formas de lucha, sino porque logra vincular la Reforma Agraria con el desempleo, problema acuciante para las mayorías urbanas. También lo hace por los valores que rescata: de solidaridad, belleza, valoración de la vida, pertenencia al pueblo, dignificación del trabajo y del estudio, etc. (Scherer-Warren, 2.000)

La composición de los miembros de la organización MST es muy variada. Son ex pequeños agricultores expulsados del campo, son hijos de agricultores familiares, son arrendatarios, medieros, *posseiros*, ocupantes de tierras ajenas. Pero también hay asalariados rurales permanentes, trabajadores zafrales, *boias frias*, changadores, desocupados y subocupados del campo. También confluyen trabajadores y desocupados de las ciudades y pueblos vecinos. Son hombres y mujeres, la mayoría jóvenes. Los hay de ascendencia inmigratoria europea, africana o *caboclos*. Pertenecen a distintas religiones, católicos muchos pero también de otras denominaciones cristianas y sectas de variado origen. El afán común que los une es el objetivo de conseguir un pedazo de tierra para trabajar y vivir en ella. Para ello están dispuestos a pasar por muchos trabajos y fatigas y no pocas

situaciones de riesgo físico. La identidad del ocupante y acampado se construye a lo largo de una largo proceso que comienza con la socialización del sujeto en organizaciones que son instancias previas: Comunidades Eclesiales de Base, organizaciones de campesinos desplazados, sindicatos de trabajadores, organizaciones vecinales, etc. Que se continua con el proceso de llevar a cabo la ocupación de las tierras, la construcción del campamento, la larga resistencia y la negociación resultante con los propietarios, la policía, los funcionarios del Estado y los políticos locales. En ese proceso que puede durar varios meses se foguea el temple del acampante y se construye la identidad del campesino que se siente parte del MST. Pero también pueden participar del MST todos aquellos que quieran luchar por la tierra: así se encontrarán profesionales, técnicos, maestros, (posiblemente de origen campesino) que guiados por sus convicciones son parte del MST y colaboran activamente en él, muchos de ellos en los niveles de dirección.

El Movimiento Campesino en el Paraguay

La agricultura paraguaya esta basada en cuatro sistemas productivos que juntos explican la estructura agraria . Esta es el resultado de la historia del país, de su poblamiento, de las contradicciones y resultantes entre el proceso de ocupación del suelo y las prácticas autoritarias instrumentadas por sucesivos gobiernos. El primer modelo es la agricultura indígena, hoy de escasa relevancia pero que nutre muchas de las prácticas de la actual agricultura campesina. El segundo modelo, la agricultura campesina, es el mas importante numéricamente, pero debido a la inequitativa distribución de la tierra, es el sistema que ocupa la menor superficie (6%) teniendo el 80% de las explotaciones. Produce para el consumo interno, aplica tecnologías que le son propias, con poca incorporación de técnicas vinculadas al modelo de la Revolución Verde, volcada a la producción para la subsistencia y a la venta de excedentes. Esta fuertemente asentada en la producción algodonera para los mercados. El tercer sistema de producción es el del latifundio ganadero y forestal que ocupa el 80% de las tierras del país, siendo la contracara del sistema campesino. Con baja productividad de la tierra, con grandes extensiones, da lugar a un estrato de productores mas asimilables a los terratenientes latinoamericanos que a las empresas agropecuarias. Estos latifundios son responsables por las intensas tasas de deforestación, la mas altas del continente. Finalmente el cuarto sistema es el de las empresas agropecuarias medianas y grandes que en las últimas décadas han crecido, fuertemente apoyadas en el Estado para la producción de soja y de trigo, con una alta proporción de agricultores de origen brasileño.

En los años recientes los escasos recursos dedicados al apoyo de la producción agropecuaria han contribuido a acrecentar la brecha entre los medianos y grandes productores y la producción campesina. Mas aún , la incorporación del Paraguay al Mercosur ha significado un golpe de gracia para la extenuada agricultura campesina, al facilitar la importación de muchos bienes salario que eran producidos por este sistema para el consumo interno.

Las tensiones existentes en el campo paraguayo se han manifestado en los años recientes con mayor crudeza. Conflictos generados por la extensión de la pobreza rural, el crecimiento de los campesinos sin tierras y la prácticamente ya irreversible destrucción ambiental. En este contexto, la caída de la dictadura de Stroessner y la liberalización política a partir de 1989, permitió un crecimiento de las organizaciones campesinas que resurgen a partir de los dirigentes y la memoria de las Ligas Campesinas Cristianas (Fogel, 2001). En la actualidad existen unas diez organizaciones campesinas de segundo grado (federaciones) dos de ellas que agrupan a campesinos sin tierra, con no menos de 20 organizaciones regionales autónomas y unas diez coordinaciones departamentales de organizaciones campesinas de carácter local. Se han constituido dos grandes organizaciones campesinas de nivel nacional. La Federación Nacional Campesina (FNC) y la Mesa Coordinadora de Organizacio-

nes Campesinas (MCNOC). Ambas han coincidido durante un breve período de 1998 en coordinar sus acciones de forma unitaria, pero luego volvieron a dividirse. Es por ello que es posible para el observador la construcción de un Movimiento Campesino Paraguayo formado por organizaciones distintas que coinciden, en los grandes ejes estratégicos aunque manteniendo su diferencia táctica.

Las reivindicaciones de algunas organizaciones son de carácter socio-político mientras otras focalizan más bien en reivindicaciones económico-productivas. Todas de alguna manera u otra focalizan en el tema de la tierra. "...la gran mayoría de las organizaciones sin embargo tienen reivindicaciones mixtas, vale decir, reivindican tanto demandas socio-políticas como económico-productivas o la tierra" (Palau, 1996:189).

En el Movimiento Campesino del Paraguay confluyen personas que se identifican en primer lugar como campesinos y por lo tanto en las reivindicaciones de este movimiento, a través de las distintas organizaciones, primarán los reclamos típicos del campesinado: mejores precios y condiciones de comercialización para sus productos, créditos y asistencia técnica subsidiada etc. Pero hay distintos tipos de campesinos: siendo todos campesinos parcelarios, los hay con muy poca tierra y también aquellos que tienen suficiente tierra para atender las necesidades familiares. Algunos solo trabajarán en sus tierras, otros se contratarán como trabajadores zafrales, mientras aún otros emplearán trabajadores. Algunos emplearán parte de la fuerza de trabajo familiar en atender un pequeño negocio o prestarán un servicio ampliando así las fuentes de percepción de ingresos. Pero también hay campesinos sin tierra: hijos de campesinos con poca tierra, campesinos expulsados de sus tierras por el mercado o por la fuerza, trabajadores asalariados permanentes y zafrales, changadores, obreros del monte, etc. En la medida que el Movimiento Campesino los incorpora, agrega a sus reclamos el de la distribución de la tierra. Participan hombres y mujeres, siendo muchos muy jóvenes. Étnicamente son criollos descendientes del mestizaje español y guaraní. Todos tienen la lengua guaraní como materna y aún muchos de ellos como única lengua.

El Movimiento Mapuche (Chile)

Se estima que en Chile habitan 900.000 personas de ascendencia mapuche, de los cuales solo 250.000 habitan en el campo. Están organizados en comunidades, cada una de las cuales obedece a sus propios líderes y solo ocasionalmente varias comunidades coinciden bajo una estructura común (Bengoa, 1996).

Entre los mapuches la identidad está dada por la pertenencia al pueblo originario. Por la comunidad de valores, de creencias, por la historia compartida. Por la posesión física de los territorios o por el reclamo al derecho de su posesión. Por una lengua común. Por compartir el desprecio y el racismo de que los hace objeto la sociedad chilena. Pero también están divididos por la pertenencia a comunidades étnicas diferentes, por la pertenencia a troncos familiares distintos, por la pertenencia a estratos sociales distintos, por las divisiones que en ellos generan los partidos políticos y las iglesias y las organizaciones que se construyen a semejanza de la sociedad chilena. La unidad del pueblo mapuche es, por lo tanto, inexistente y el Movimiento sólo una construcción del observador. A pesar de que los mapuches nunca hasta ahora han conseguido construir un movimiento unitario o aunque más no fuese una coordinación de las múltiples organizaciones existentes, es posible hablar de un movimiento mapuche, de reciente construcción, en la medida que en la década del 90 han emergido con un objetivo y un reclamo común: el derecho al reconocimiento como pueblo originario y por lo tanto distinto y distinguible dentro de la sociedad chilena. Para lograr este objetivo el pueblo mapuche tiene muchas organizaciones distintas, que se proponen lograr el objetivo por vías diferentes, como ha sido muchas veces en su historia.

En la actualidad las principales organizaciones mapuches en el agro son: la Coordinadora

Arauco-Malleco, el Consejo de Todas la Tierras, Identidad Lafquenche y Ad Mapu. La inexistencia de una organización común hace más difíciles las negociaciones con el Estado y el establecimiento de demandas comunes. Tienen una activa participación en los mecanismos formales del sistema político. En las elecciones municipales se presentaron muchos candidatos mapuches y 16 resultaron electos como alcaldes de sus localidades. Tienen al menos un diputado, profesionales, empresarios, artistas, etc. Integraron el Consejo Nacional de Desarrollo Indígena.

La prensa registra una continua e intensa actividad de los grupos y comunidades mapuches. Los conflictos son: a) con las empresas forestales que ocupan las tierras que eran de sus ancestros; b) con la empresa ENDESA de electricidad por la construcción de la Represa de Ralco que inundaría tierras ocupadas por mapuches; c) con otros ciudadanos no mapuches por la posesión de las tierras de las comunidades que fueron expropiadas a lo largo de la historia reciente; d) con las autoridades (la policía, los alcaldes, los funcionarios del gobierno central) por diversas reivindicaciones: sus tierras, sus bosques, el uso y la enseñanza de su lengua y de sus costumbres, ritos y religión (en general, su cultura).

El Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha (Argentina)

En el marco de las políticas de ajuste y de desregulación llevadas a cabo por el gobierno argentino en la década del 90 los precios de las “*commodities*” agrícolas pampeanas caen en términos reales, mientras la política monetaria de la convertibilidad que privilegia el capital financiero impulsa las tasas de interés de los créditos. En este movimiento de pinzas quedan atrapados muchos de los productores familiares, y empresarios agrícolas pequeños y medianos que se ven imposibilitados de pagar sus créditos, entran en mora y ven que sus propiedades son ofrecidas en remates judiciales.

En esta coyuntura la respuesta proviene, sorprendentemente para muchos, de las mujeres. A partir de un suceso en el cual la mujer de un agricultor cuyo establecimiento estaba por ser rematado, en una acción individual y actuando por “desesperación”, convoca por la radio local a los vecinos para que la ayuden a parar el remate. Ante la respuesta de los vecinos, mujeres en su mayoría que se solidarizan con quien hizo el llamamiento, impidiendo el trabajo del rematador, el remate se suspende. A partir de allí el grupo de mujeres replica y amplía su táctica hasta convertirla en una estrategia de lo que se constituirá poco después como movimiento. El MMAL se constituye en 1995 a partir de una amplia convocatoria y reúne principalmente (pero no exclusivamente) a mujeres del área pampeana (Giarracca, 1999).

En el Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha, la identidad se recorta con mucha nitidez del conjunto de productores agropecuarios. Esta formado por mujeres, esposas o familiares de hombres que manejan establecimientos agropecuarios pequeños y medianos, endeudados con el sistema bancario. Pertenecen a la pequeña burguesía local; algunas trabajan en el establecimiento en tareas productivas o reproductivas y otras fuera de él; algunas viven en el campo, otras en el pueblo; algunas trabajan con sus manos, otras son maestras o profesionales; la mayoría son descendientes de inmigrantes europeos que llegaron al país para “hacer la América” y lo lograron. En síntesis hay una identidad de género y una identidad de pertenencia a un grupo familiar de productor agropecuario endeudado que se cruzan formando la identidad de quienes adhieren al MMAL. La unidad esta dada por la voluntaria adhesión a la organización en función del reclamo por la defensa del capital productivo contra el capital financiero. El objetivo común es salvar las explotaciones endeudadas y a punto de ser rematadas por los bancos. En la medida que la organización tiene una estructura laxa, la pertenencia a la misma no restringe que sus miembros tengan otras pertenencias y adhesiones.

La Mesa Coordinadora de Gremiales Agropecuarias (Uruguay)

En el mes de abril de 1999 una movilización de distintas organizaciones y movimientos del agro uruguayo, invade la ciudad de Montevideo y realiza una multitudinaria marcha por la ciudad que despierta las simpatías y el asombro de propios y ajenos. Esta fue la eclosión de una situación incubada en los dos años anteriores, que tuvo que ver con la caída de los mercados agrícolas internacionales a los cuales está firmemente y directamente vinculado el Uruguay como país agroexportador y la situación de profundo endeudamiento que provenía de años anteriores de buenos precios y crédito fácil. La responsable de esta marcha fue la Mesa Coordinadora de Gremiales Agropecuarias (MCGA) de reciente formación y que por primera vez en la historia agraria del país reúne a todas las organizaciones gremiales del agro.

En los meses siguientes, mientras el gobierno se debatía en la inoperancia y falta de respuestas, achacándole todas las responsabilidades a la "crisis" internacional, la MCGA continúa realizando movilizaciones regionales y locales, en muchas ocasiones convocando y logrando la adhesión de otros gremios de pequeños y medianos empresarios urbanos, de empleados públicos y de otros trabajadores. El conflicto se extiende, se desactiva en el momento de las elecciones nacionales (con los candidatos coqueteando con las organizaciones gremiales) y vuelve a resurgir luego de ellas aunque ya con grietas y algunas deserciones. En el interín, los empresarios mas grandes, los grandes deudores, han negociado una solución para sus deudas, a través de la transferencia de sus activos a sociedades anónimas y otros arbitrios. En los meses siguientes (del año 2.000) el conflicto queda recluido en los sectores medios y pequeños de la agropecuaria quienes ensayan la búsqueda de alianzas con otros sectores no agrarios de la población pero gradualmente van perdiendo fuerza hasta desaparecer hacia fines del año 2001.

La Mesa Coordinadora de Organizaciones Agropecuarias se construye sobre una identidad común mínima, que es la base para la construcción de la movilización de protesta: la cualidad de productor rural y la convicción de que el modelo de desarrollo económico instrumentado desde el Gobierno lo está llevando a la ruina. Los participantes de la movilización de protesta inicial y de las movilizaciones subsiguientes pertenecen a su vez a organizaciones de nivel local o de nivel nacional que asistirán a las mismas no solo por propia convicción sino también porque responden a los acuerdos logrados a nivel de la cúpulas de las organizaciones gremiales rurales. Los participantes de las movilizaciones pertenecen a su vez a distintos estratos sociales: hay productores familiares pequeños y medianos y también empresarios rurales pequeños, medios y grandes. Es por ello que la unidad construida es principalmente para las movilizaciones, siendo que aún para las negociaciones posteriores con el elenco de gobierno cada organización envía a sus representantes, aunque la negociación sea común. La coalición de organizaciones será por ella efímera, en la medida que luego de un poco mas de un año de negociar en conjunto, pasadas las elecciones nacionales y habiendo obtenido algunas reivindicaciones mínimas las distintas organizaciones que componían la coalición vuelven a separarse y a negociar cada una por su cuenta.

La profundidad y extensión del conflicto está dada por la conjunción de sectores sociales rurales que están siendo perjudicados por el proceso de apertura económica y de Integración Regional, (que hace ya varios años que protestan con poco éxito), con sectores empresariales del agro que se han visto perjudicados por la reciente baja en los mercados agropecuarios internacionales. Es decir viejos y nuevos reclamantes que confluyen en un momento particular. La característica común de estos sectores es que no son ni trabajadores asalariados rurales ni campesinos. Son productores familiares, pequeños y medianos productores rurales que protestan bajo la mirada aquiescente de los empresarios rurales mas grandes.

Debido a la base social de la protesta, no hay reclamos de carácter estructural. No se protesta por los procesos regresivos en la distribución de la tierra, o de la concentración de los activos físicos, ni por la creciente extranjerización de la tierra. Solo se reclama por los precios de los productos, por las deudas y los impuestos que ahogan al campo. Uno de los lemas de este conflicto ha sido "Rentabilidad o Muerte". Son reclamos de medianos empresarios y productores familiares del agro que quieren que se les asegure rentabilidad en su explotación. Son crisis de mercados.

Sin embargo las fluctuaciones cíclicas de un modelo globalizado impactan de lleno en sus intereses, generando la protesta. En la medida que el modelo neoliberal y globalizado también golpea a otras capas medias de la población, abre la posibilidad de acuerdos entre sectores sociales rurales y urbanos, en una estrategia inédita de movilización social, en los años siguientes. (Piñeiro, 1999)

La lucha por la tierra y el territorio en la construcción de la identidad

Todas las acciones colectivas estudiadas, independientemente de que las caractericemos como Movimiento Social, Organización Social o Movilización de Protesta, se constituyen en torno a un conjunto de conflictos que movilizan a quienes en ellos participan. La unidad de los participantes de una acción colectiva es permanentemente construida y reconstruida (Melucci 1994). La unidad nunca es un hecho dado, sino que por el contrario es un proceso negociado y complejo cuyo resultado es preciso explicar antes que dar por supuesto. La unidad esta cimentada en una identidad común. Cuanto mas fuerte sea esta identidad común mas fácil será construir la unidad y mas duradera podrá ser. En los procesos de acción colectiva estudiados, la identidad no se construyó sobre la base de la identidad de clase ya que en la mayoría de ellos la composición es muy heterogénea. Mas bien la identidad común se construyó por compartir condiciones comunes.

Uno de los conflictos principales que moviliza y confiere identidad a los actores gira en torno a la cuestión de la tierra. La tierra entendida tanto como bien material como bien simbólico. En principio los conflictos por la tierra pueden categorizarse en tres tipos distintos. El primer tipo es el de la lucha por la tierra y por la ciudadanía, los bienes por los cuales mas frecuentemente luchan los campesinos, expresados en el Movimiento de los Sin Tierra y en el Movimiento Campesino del Paraguay. El segundo tipo es el de la lucha por un bien simbólico cual es el derecho de los mapuches al reconocimiento de su etnia y de sus derechos sobre el territorio originario. El tercer tipo, expresado en los dos procesos de acción colectiva estudiados en el área rioplatense, es la lucha del capital productivo, simbolizado en la posesión de la tierra, contra el capital financiero y por el derecho a la elección de un modo de vida rural.

En el conflicto del MST y del Movimiento Campesino del Paraguay el eje es la posesión de la tierra. Las acciones colectivas amalgaman no solo a campesinos sin tierra, sino también a aquellos que tienen poca tierra o a aquellos que están en riesgo de perderla. En ambos casos estamos en presencia de países en los cuales la frontera agrícola aún está abierta o lo estuvo hasta hace muy poco y situaciones en las cuales la propiedad de la tierra en muchos casos está cuestionado por confusos episodios de apropiación indebida o de fraguado de títulos de posesión o de apropiación de tierras mas allá de los límites establecidos por los títulos de propiedad. También se registra una historia de expulsión de campesinos (con o sin derechos adquiridos) por los grandes propietarios. Por lo tanto se está en una situación en la cual se pueden distinguir dos tipos de situaciones sobre la cuestión de la tierra: en una de ellas se intenta la recuperación, por parte de los campesinos, de tierras de las que han sido expulsados o de las cuales los actuales tenedores no tienen derechos. La otra situación es aquella en la cual se ocupan tierras que no están explotadas (o que están sub-explotadas) argumentando el derecho al uso social de la tierra.

Para el campesino el acceso a la tierra es además la llave para el acceso a otro tipo de bienes materiales y simbólicos. Con el trabajo de la tierra produce los alimentos para su familia, con el bosque tiene madera para construir su vivienda y leña para cocinar y calentarse. Con su trabajo en la tierra obtiene los productos que, una vez vendidos, le permitirán comprar la vestimenta y todos aquellos bienes que él mismo no puede producir. La localización le confiere la posibilidad de acceder a la educación y al cuidado de la salud en el poblado cercano y, tal vez lo más importante, le confiere el sentido de pertenencia a una comunidad determinada. Con la tierra es alguien, nadie sin ella.

En el caso del pueblo mapuche el conflicto principal es con la sociedad chilena por el reconocimiento de su derecho a existir como pueblo y a ser reconocidos como una etnia originaria y distinta de la sociedad de origen europeo. Es el reclamo por el reconocimiento de que Chile es una sociedad pluriétnica en la que la sociedad chilena convive con los pueblos indígenas: mapuches, atacameños, pascuenses, quechuas, entre los principales. Este reconocimiento lleva implícito el reclamo por los territorios que fueron el sitio original donde estaba asentada la sociedad mapuche antes de la llegada de los españoles. El reclamo por los territorios incluye el reclamo por la tierra como medio de producción ya que muchos de ellos son pequeños agricultores y ganaderos. Pero también incluye las montañas, los valles y laderas, en los cuales los indígenas recogen alimentos, extraen leña, plantas medicinales, materiales para sus viviendas y para sus artesanías; las aguas de ríos y lagos en los que pescan y extraen productos varios y las tierras donde están enterrados sus antepasados y se ubican los espacios sagrados y rituales. El reconocimiento al derecho de existir como pueblo originario también pasa por el derecho a mantener su estructura social, su lengua, su religión y sus creencias, sus ritos y sus costumbres y aún su sistema de valores y de administración de las disputas entre las personas.

No es casual que los dos procesos de acción colectiva que estudiamos en las planicies que circundan el Río de la Plata tengan muchos aspectos en común y algunas diferencias, explicadas por la similitud de los procesos de poblamiento, de apropiación del territorio y de la estructura social que se construyó. En el caso del Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha se asiste a la conformación de una acción colectiva orientada por mujeres pero donde el conflicto (al menos en su inicio) no es de género. Creemos que es posible afirmar que el conflicto central se puede resumir en una disputa entre el capital productivo y el capital financiero. Tiene que ver con el particular momento por el que pasa el sistema de producción capitalista, dominado por el sistema financiero, globalizado y altamente concentrado y centralizado. El conflicto se expresa entonces, para impedir el remate de las propiedades que han sido puestas como garantías de créditos otorgados por los Bancos, pero se transforma gradualmente en un cuestionamiento a todo el sistema financiero y al modelo de desarrollo capitalista que subsume al capital productivo, no permitiéndole obtener la rentabilidad necesaria para seguir produciendo. Sin embargo esta lectura sería muy corta sino apuntase a otros bienes inmateriales que se ponen en juego al estar cuestionada la reproducción de la explotación familiar y que explican la fuerza y la determinación con que las mujeres luchan para evitar el remate de su establecimiento. Estas mujeres son descendientes de inmigrantes europeos que en la Argentina y a través de la tierra cumplieron el sueño del inmigrante. Encontraron un lugar donde asentarse, donde prosperar, donde ascender socialmente y donde legar a sus hijos una vida mejor. El establecimiento familiar es el resumen de esta herencia, es el lugar en el mundo, confiere status y prestigio social y por último es también un capital. Mantenerlo es el mandato de los abuelos, perderlo es destruir el sueño del inmigrante.

La compleja amalgama de productores pequeños, medios y grandes que concurren a la Marcha de Productores en el Uruguay y que se asocian en la Mesa Coordinadora de Gremiales Agropecuarias para las negociaciones posteriores con el gobierno, están luchando para que sus

establecimientos recuperen la rentabilidad perdida, destruida por un modelo económico que privilegió los aspectos financieros en detrimento de los productivos, la gran extensión frente al establecimiento familiar, la tecnología concentradora frente a una tecnología propia y apropiada, al capital agroindustrial frente al capital agrícola y que no dudó en promover la apertura y la desprotección de los mercados internos sin lograr una adecuada y compensatoria inserción en los mercados externos. Pero también luchan por la ruralidad, por el derecho a construir una forma de vida propia, no anclada en la tradición, sino reconstruida a partir de ella para insertarse en una sociedad rural abierta al mundo.

En síntesis, mas allá de la variedad de acciones colectivas estudiadas y de la variedad de conflictos expresados emerge con mucha fuerza el papel central de la tierra como eje vertebrador común de todos los conflictos. Sin embargo es la tierra entendida de modos distintos. Es la tierra como medio de producción como se entendía en los análisis estructuralistas clásicos. Pero es mucho mas que eso. Es la tierra como legado de los antepasados, originarios o inmigrantes; es la tierra como lugar de residencia de dioses y creencias; es la tierra como sustento material que provee abrigo, alimentos y protección; es la tierra como expresión del derecho a vivir en relación dialógica con la naturaleza.

REFERENCIAS

- BECK, ULRICH**, "La Invención de lo político. Para una teoría de la modernización reflexiva", Fondo de Cultura Económica, 1998 . Argentina
- BENGOA, JOSE**. Historia del Pueblo Mapuche. Editorial Sur. Santiago de Chile. 1996 206 pags.
- FERNANDES, BERNARDO MANÇANO**. A Formacao do MST no Brasil. Editora Vozes. Petropolis R.J. 2.000.319 pags.
- FOGEL, RAMON**. Las Luchas Campesinas: tierra y condiciones de producción. CERI-CIPAE. Asunción, 2001. 245 pags.
- GIARRACCA, NORMA**. El Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha: acerca de nuevas formas de organización y acción colectiva. Idelcoop. Buenos Aires. 1999.
- GRAÇAS RUA, MARIA DAS**. Exclusión social y acción colectiva en el medio rural. El Movimiento de los Sin Tierra de Brasil. In: Nueva Sociedad. Nº 156. Julio-Agosto 1998. Pp: 156.-155.
- LLAMBI, LUIS**. *Globalización y Nueva Ruralidad en América Latina: una agenda teórica y de investigación*. In: Revista de ALASRU. Segundo semestre de 1994. Nº 2. pp. 29-40.
- KRUGMAN, PAUL**. *Regional Blocs: the Good, the Bad and the Ugly*. In: The International Economy., Nov./dec. 1991, pp. 54-56.
- MELUCCI, ALBERTO**. Asumir un compromiso.: identidad y movilización en los movimientos sociales. In: Zona Abierta. Nº 69.,1994. Movimientos Sociales, Acción e Identidad. Madrid, pp.153-180.
- PALAU VILADESAU, TOMAS**. Las Organizaciones Campesinas Paraguayas y el Desarrollo Sustentable. BASE-IS. Asunción. 1996. 77 pags.
- PIÑEIRO, DIEGO**. Las Organizaciones de Trabajadores y Empresarios y los Vaivenes del Mercosur. Ponencia presentada en la Mesa Redonda sobre Movimientos Sociales Rurales. Comisión de Estudios Rurales de CLACSO. IX Congresso Brasileiro de Sociología. Porto Alegre. Brasil. Septiembre 1999.
- QUIJANO, ANIBAL**. Los Movimientos Campesinos Contemporáneos en América Latina. In: S.M. Lipset y A. Solari (Comp.) Elites y Desarrollo en América Latina. Ed. Paidós, Buenos Aires. 1967.
- SCHERER-WARREN, ILSE**. A atualidade dos Movimentos Sociais Rurais na Nova Ordem Mundial. Ponencia presentada en el X Congreso Mundial de Sociología Rural. Rio de Janeiro, 2.000.

Actores sociales

Poder, Luchas Simbólicas y Democracia: las Gremiales Ganaderas en Uruguay (1985-2000)

Soc. Alberto Riella.

Introducción

Este artículo tiene como finalidad divulgar las principales conclusiones de mi tesis doctoral¹. La pregunta que orientó nuestra investigación refiere a cómo era posible que las gremiales de ganaderos -representantes de un grupo social que venía reduciendo sistemáticamente su importancia económica en el país- seguían logrando mantener su posición de privilegio frente a los gobiernos y lograr sistemáticamente la imposición de sus reclamos gremiales. En función de esta pregunta, el objetivo general de la investigación consistió en analizar las estrategias simbólicas desplegadas por las organizaciones ganaderas Asociación Rural del Uruguay (ARU) y Federación Rural del Uruguay (FRU), entre los años 1985 y 2000, para lograr mantener su posición de poder en el espacio social agrario ante la emergencia de la re-democratización del país y los procesos de modernización productiva impulsados por la apertura, la globalización y la regionalización de la economía nacional². Nuestra perspectiva teórica buscó poner de relieve la importancia de la dimensión simbólica en los conflictos sociales y su incidencia en las relaciones de fuerza en el espacio social agrario y en el campo de poder de la sociedad uruguaya. Esta mirada sociológica sobre la acción colectiva pretende enriquecer y especificar las explicaciones del poder de los ganaderos en Uruguay centradas exclusivamente en su capacidad de producir disrupciones económicas.

La presentación de los principales resultados de la investigación y las reflexiones que de ellos emergen, se presentarán en base a tres ejes analíticos. El primero está referido a la síntesis de los principales hallazgos empíricos y a la contrastación de nuestra hipótesis. En segundo lugar, pretendemos señalar algunas reflexiones, a manera de hipótesis, para comprender el posicionamiento de los ganaderos frente al nuevo escenario nacional marcado por la crisis del modelo neoliberal y en ascenso de las propuestas "progresistas". Por último, queremos destacar la

-
- 1 Riella, A. "Corporações pecuárias, poder e lutas simbólicas no Uruguai contemporâneo". Tese de doutorado. PPG – IFCH – UFRGS. Porto Alegre, 2003. Diferentes capítulos de la tesis han sido publicados en varios artículos. Entre otros ver: "Los frenos a la Construcción de Ciudadanía en el Campo: el caso de los Asalariados Rurales en Uruguay". En: La Democracia en el campo. Grammont, H. (Compilador). CLACSO. México, 2004 (en prensa). Riella, A.; Andrioli, A. "El Poder Simbólico de las Organizaciones Ganaderas en el Uruguay Contemporáneo". En: Revista Sociologías Nº 11. UFRGS. Brasil, 2004. Págs. 184-218. Riella, A. "Las organizaciones rurales y el proceso de integración regional". En: Revista de Ciencias Sociales Año XV Nº 20 "Uruguay y América Latina ante la(s) Integración(es). Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo, 2002. Págs. 75-86. Riella, A. "Acción colectiva, Organizaciones Rurales y Mercosur" En: Revista Mexicana de Sociología, México. Diciembre 2001. Págs. 37-56. Riella, A. «Entre lo Material y lo Simbólico: El juego de la Distinción Social en Bourdieu". En Revista de Ciencias Sociales Nro. 14, Facultad de Ciencias Sociales - Departamento de Sociología, Montevideo, 1998. Págs. 7-19.
 - 2 El diseño metodológico constó básicamente de dos grandes módulos. Uno, en donde se sistematizaron y analizaron los discursos de las organizaciones ganaderas y de los ministros de ganadería entre los años 1985 y 2000. Otro donde se analizó la evolución de los principales indicadores de la estructura agraria, de la productividad de la ganadería y del peso del sector en la economía nacional.

pertinencia de la perspectiva teórica que abordamos para la construcción del objeto y el desarrollo de la investigación.

Hallazgos Empíricos

En 1985, al comienzo de la redemocratización del país, la legitimidad de las gremiales ganaderas y los intereses de los grandes estancieros estaban relativamente debilitados. Luego de más de una década de apoyo explícito al gobierno militar y con la reducción de su importancia económica, comenzó un fuerte cuestionamiento a su modo de producción extensiva. El mismo era identificado por la mayoría de los técnicos e intelectuales como uno de los principales obstáculos para el desarrollo económico y social del país. En estas circunstancias crecerían los cuestionamientos a su poder y comenzaron a impulsarse propuestas para revisar la estructura agraria del país. Durante los años de la transición democrática este tema fue objeto de un amplio debate político que dejó de manifiesto un “estado de ánimo nacional” de cierta adversidad hacia los ganaderos. Una evidencia elocuente de esta situación fueron las plataformas electorales de los partidos para las elecciones de 1985, todas las cuales incluyeron algún tipo de medida para modificar la estructura agraria nacional, objetivando de esta manera dicho estado de ánimo colectivo.

Ante este escenario, las gremiales ganaderas desplegaron una amplia y sostenida estrategia de relegitimación de su posición y de sus intereses que demostró ser sumamente exitosa. Con ella los ganaderos lograron en un principio revertir el escenario adverso y ampliar su capital simbólico para posteriormente pasar a la ofensiva garantizando su reproducción social como clase dominante. Un balance general del período muestra que los ganaderos obtuvieron significativos logros materiales, políticos y simbólicos en estos casi tres lustros analizados.

En términos materiales, uno de sus mayores logros ha sido el de mantener estable la estructura agraria por más de un siglo reproduciendo objetivamente el poder de los grandes ganaderos e imponiendo un modelo tecnológico dominante que les garantiza a ellos seguir siendo el eje central de la producción agropecuaria.

En el plano político, consiguieron desmontar todas las leyes y decretos de las políticas públicas que les impedían una mayor captación de excedentes en el complejo cárnico, lo cual trajo aparejado en los años de crecimiento una mayor rentabilidad de sus establecimientos hasta que el atraso cambiario comenzó a debilitar sus ingresos reales. Este cambio en las reglas de los mercados cárnicos significó la primera victoria de los ganaderos en el período, y una fuerte derrota para las posiciones de la industria frigorífica. Para lograr estas modificaciones, las organizaciones ganaderas desplegaron un conjunto de estrategias simbólicas en los sucesivos conflictos por la determinación de cada una de las medidas tomadas en el sector, pudiendo imponer su punto de vista al conjunto de los actores políticos y sociales de la cadena productiva.

También en términos políticos, lograron reducir sustancialmente los impuestos a los grandes propietarios de tierra cambiando radicalmente el sistema tributario. Esta reforma muestra la “imposición” de su punto de vista y su poder actual en el campo social agrario. Esta modificación del sistema tributario ha constituido uno de los cambios más significativos en la política agraria de la última mitad del siglo al abandonar la idea de que el sistema tributario rural debe ser un instrumento del Estado para fomentar la productividad de la tierra y su distribución y desestimular la gran propiedad improductiva. El abandono de toda motivación finalista de los impuestos para mejorar la distribución de la tierra es un triunfo de carácter simbólico de suma relevancia para las gremiales ganaderas ya que “despenaliza” la posesión de grandes cantidades de tierra haciendo “desaparecer” del debate público la figura del “terrateniente” y del “latifundista”.

Un tercer acontecimiento de relevancia en esta misma dirección es la reforma a las leyes del

mercado de tierra y la normativa de arrendamiento. La nueva normativa reduce sustancialmente los plazos del arrendamiento y los derechos de los arrendatarios beneficiando los intereses de los propietarios de tierras para el arriendo y perjudicando a los arrendatarios, que hasta ese momento habían sido considerados por los legisladores como “agentes modernizadores” frente al “atraso y tradicionalismo” de los grandes propietarios.

Las reformas de las políticas agrarias se dan junto a una paulatina desaparición simbólica de la acción colectiva de los actores subalternos; trabajadores y productores familiares. Un elemento a resaltar fue la eficaz neutralización de los intentos de sindicalización y discusión de las condiciones de trabajo en el medio rural. Las contundentes respuestas que ARU y FRU dieron a estas iniciativas llevó a la “desaparición simbólica de los asalariados rurales del debate público”. En este sentido, las estrategias desplegadas por las organizaciones de la fracción ganadera en estos años lograron un grado de hegemonía en el sector que les permitió re-definir la cuestión agraria en el país imponiendo una separación definitiva entre la cuestión social y la cuestión económica en los problemas agrarios. Esto ha transformado «lo agrario» y «lo rural» en un «mundo de empresa» donde la competitividad y la rentabilidad serían las únicas claves posibles para su interpretación. En consecuencia, esto llevó a la modificación radical de la concepción del modelo de desarrollo rural en el país, imponiendo uno nuevo donde el agente privilegiado será el empresario rural pero ya no como “agente de desarrollo” sino como “agente de crecimiento” donde los antiguos “agentes del desarrollo” – productores familiares y trabajadores rurales sin tierra- pasan a ocupar un plano muy secundario.

Los triunfos en estos diversos planos de las gremiales ganaderas han hecho que logran alcanzar sus principales reivindicaciones históricas, colocándolos objetivamente entre los sectores más beneficiados en este período. Esto fue posible gracias a su acción paciente para imponer su visión del mundo como legítima en cada uno de los diagnósticos e interpretaciones del estancamiento del sector y en la elaboración de las políticas para la supuesta superación de dicha situación.

Esto se expresa de manera global y elocuente en el análisis que realizamos de la evolución de las propuestas programáticas de los partidos políticos donde encontramos que después de 1985 fueron desapareciendo paulatinamente las menciones sobre políticas o medidas tendientes a reformar la estructura agraria.

Por tanto, podemos concluir que en términos objetivos los ganaderos supieron disipar los peligros con que se abría para ellos la segunda mitad de la década de los ochenta para, a fin de los 90, tener garantizada su estabilidad y permanencia en las posiciones de poder en el campo social agrario y, de manera incuestionable, reproducirse socialmente como grupo dominante.

Pero para explicar el éxito que alcanzó su estrategia de reproducción se debe también observar el papel que las gremiales ganaderas jugaron en la esfera más amplia del campo de poder. Si bien es cierto que los partidos políticos que estuvieron en el gobierno durante esos años pueden haber apoyado sus reivindicaciones por tener con ellos una afinidad ideológica, tampoco es menos cierto que estos partidos tienen esa misma afinidad, o aún mayor, con otras fracciones empresariales. Además, no existieron argumentos para que esos gobiernos pudieran beneficiar especialmente a los ganaderos que venían perdiendo poder económico sobre otros sectores que mostraban mucho mayor dinamismo en esos años. Por tanto, debemos descartar que toda la explicación de sus logros esté en función de su afinidad con los gobernantes. La explicación debe buscarse a nuestro juicio, en las acciones de sus gremiales que contribuyeron decisivamente para alcanzar estos logros. Sus acciones en estos años tuvieron dos aspectos centrales que les permitieron alcanzar dichos logros: la capacidad para re-legitimar el Mito de País Ganadero y la particular articulación que lograron en el campo de poder.

La capacidad que tuvieron las organizaciones para readaptar el viejo Mito del “Uruguay País Ganadero” a las circunstancias actuales del país fue la forma efectiva que les permitió aumentar el

poder simbólico en que se basó su estrategia de reproducción y, por esta vía, aumentar también su poder de influencia. La re-legitimación del mito fue lo que les permitió lenta pero persuasivamente imponer su punto de vista para la resolución de cada una de las cuestiones que involucran sus intereses, definiendo de esta manera el rumbo de la política agropecuaria.

Pero además, esta “capitalización” simbólica, les permitió un segundo efecto decisivo para su estrategia en el campo de poder. Su reafirmación simbólica fue acompañada con la capacidad de articularse, aunque de manera conflictiva y siempre inestable, con otras fracciones dominantes. Esta novedosa articulación en su tradicional acción gremial fue posible bajo el eje de su apoyo irrestricto al discurso neoliberal dominante y, en especial, por su postura antiestatista que llevó, durante este período, a que muchas fracciones dominantes y de los partidos tradicionales encontraran en ellos un aliado para las campañas más radicales contra toda propuesta de un modelo de país que atenuara las potestades del mercado mediante una acción activa del Estado. Este posicionamiento de los ganaderos significó un cambio importante pero poco visualizado en las relaciones de poder del país que, si bien en parte ya habían comenzado a darse en el período de la dictadura, se cristalizarían recién en los años 90.

Su poder frente a las otras fracciones en ese campo se basó en su poder simbólico, brindando legitimidad y “universalidad” a sus planteos antiestatistas y neoliberales. Las fracciones con mayor poder económico como los banqueros, el sector vinculado al comercio de importación y los sectores de exportadores no tradicionales, si bien representaban un poder económico muy superior al de los ganaderos, no contaban con el suficiente capital simbólico como para hacer encendidas declaraciones públicas a favor del modelo de acumulación vigente sin correr el riesgo de ver cuestionada su legitimidad para “universalizar” sus intereses. En cambio, los ganaderos, sobre todo en los temas más polémicos, podían – y pueden - hablar con la pretensión de legitimidad suficiente para investirse en representantes de los intereses “del país”, de los “ciudadanos de esta tierra” de “los verdaderos productores de la riqueza nacional”. Estas no son meras frases sino que son enunciados eficientes de los dirigentes ganaderos que pueden permitirse “decir”, gracias a que han vencido en el campo simbólico a los adversarios que podrían cuestionar su investidura. Esta capacidad adquirida en las luchas simbólicas que valorizada de manera muy significativa por el resto de las fracciones dominantes. Por esta razón, lo que contribuyó de manera importante para que los ganaderos alcanzaran sus objetivos frente a estas fracciones fue su poder simbólico que, adicionado a su poder económico, permitió su avance en el campo de poder. Ese avance facilitó la capacidad de modificar radicalmente las políticas agrarias y su consolidación hegemónica en el campo agrario.

En resumen, la estrategia de los ganaderos logró durante estos años otorgarles un aumento de su poder en el campo social agrario al colocarlos en alianza estratégica con el sector dominante en el campo de poder, algo realmente nuevo en el país, en tanto que los ganaderos nunca habían estado tan decididamente articulados en una alianza hegemónica como lo estuvieron en gran parte de la década de los 90. Esta posición social les permitió “naturalizar” su visión del mundo rural en la sociedad uruguaya garantizando su reproducción social a largo plazo, desestimulando y ocultando a la vez las estrategias de resistencia de los sectores subalternos.

Un nuevo escenario nacional

El período de análisis que recoge la investigación (1985-2000) termina en momentos en que se produce una de las mayores crisis económicas en la historia del país y de la región. Es obvio que la magnitud de esta crisis está asociada a los niveles de dogmatismo con que se implementó en el país el modelo de apertura económica y desregulación del que, como vimos, los ganaderos estaban a la vanguardia. No obstante, una observación actual de los acontecimientos políticos y sociales nos

muestra que las gremiales ganaderas han tenido la capacidad de no quedar atadas a la suerte del gobierno y hoy parecen estar, como lo han hecho en otros momentos de incertidumbre y crisis, en ambos lados de la contienda, pudiendo proteger mejor sus intereses.

Para realizar un análisis prospectivo debemos pensar cómo afectará su estrategia de reproducción el actual contexto del país y con qué elementos simbólicos cuentan hoy para hacer frente a la emergencia de un nuevo modelo de acumulación. En primer lugar, debemos recordar que como fracción exportadora las medidas devaluatorias de mediados de 2002 que desencadenaron la crisis, les permitirán en cualquier escenario posible del país, tener en los próximos años un nuevo ciclo de reproducción ampliada y aumentar su poder económico.

Sin embargo, la crisis financiera fue de tal envergadura y la dolarización de las deudas es tan importante que los logros a corto plazo de la devaluación no son tan claros y esto sobre todo para un grupo de grandes ganaderos menos tecnificados y de menor grado de diversificación que ya venían arrastrando serias dificultades para pagar sus obligaciones financieras. En este contexto los repetidos reclamos de la FRU para terminar con el atraso cambiario, que en parte contribuyeron a la salida devaluatoria, son hoy sustituidos por un nuevo reclamo para la solución del endeudamiento que, sin duda, se ha transformado ahora en un reclamo generalizado en la sociedad. En estas circunstancias, desde fines de los 90, las gremiales ganaderas comenzarán a diferenciar sus discursos y posiciones para llegar a este momento de crisis con dos posturas muy distintas. La ARU ha asumido su papel tradicional de "oficialista" y ha seguido la estrategia de minimizar su participación en la escena política. En cambio, la FRU ha canalizado todos los malestares y tiene una actitud de oposición radical a las políticas gubernamentales. De este modo la ARU, con su actitud mesurada, está protegiendo los logros alcanzados y sigue en un apoyo implícito al gobierno y a su modelo en crisis. La FRU, por su parte, busca resolver los nuevos problemas que trae la devaluación y tomar más contacto con las fracciones políticas de izquierda críticas del modelo vigente. De esta manera, ante un eventual triunfo electoral del Frente Amplio en el 2004 los ganaderos aparecerán con una FRU muy próxima a sus propuestas cultivando una cercanía entre sus dirigentes y los principales líderes de izquierda con los que viene compartiendo en los últimos años múltiples escenarios públicos de denuncia y crítica al modelo neoliberal.³

Este posicionamiento viene a confirmar que la doble representación gremial es la mejor arma de los ganaderos en los momentos de crisis. Históricamente en los periodos críticos para sus intereses las gremiales toman distintos caminos como forma de garantizar su reproducción. Así ocurrió en 1915 con la creación de la FRU para detener el batllismo; a fines de la década del 50 con el surgimiento del ruralismo para derrotar a Luis Batlle y ahora para enfrentar la crisis del modelo de acumulación neoliberal que contribuyeron a instalar en el país.

En estos escenarios, la capacidad de tener este doble posicionamiento, ocultando las posibles contradicciones y ambigüedades en sus posturas, viene dado también por el hecho de que las fuerzas políticas y sociales que contarán con su apoyo recibirán también para su causa el capital simbólico que los ganaderos detentan. Por ello, nadie está interesado en cuestionar ese poder. De esta forma, frente al escenario particular del Uruguay "post-crisis", signado por la búsqueda de un nuevo modelo de acumulación, los ganaderos se constituyen como portadores de elementos simbólicos "positivos" y muy codiciados que les permitirán articularse ventajosamente en una nueva alianza y preservar su posición en el campo de poder.

En este sentido, cobra importancia analizar las bases de re-creación del Mito del "Uruguay País Ganadero". Las gremiales, mediante su acción reiterada y constante, lograron incluir en esta re-

3 La reciente adhesión de un destacado ex presidente de la FRU a filas del Encuentro Progresista podría estar confirmando esta tendencia.

creación del mito elementos del nuevo contexto e incorporar conceptos de los debates contemporáneos realizando una síntesis simbólica que se ajustó inusitadamente al imaginario de los uruguayos de cómo se debería salir de la crisis. Es necesario destacar entonces brevemente los elementos y conceptos que lo constituyen para poder entender las bases de re-legitimación de este grupo social, que eventualmente les permitirán sortear la crisis y el posible cambio en el modelo de acumulación sin afectar sus intereses fundamentales.

El primero de ellos está vinculado a la legitimación que han logrado como “auténticos” representantes de la “Producción Nacional”. Hoy existe en la sociedad uruguaya una muy extendida y difusa idea de que la solución a la crisis vendrá si “apostamos a la producción nacional”. En este contexto sus viejos adversarios políticos, los partidos de izquierda, son hoy los mayores defensores de este tipo de soluciones y convocan de manera permanente a la FRU y a ARU como “representantes de la producción Nacional”. Por su parte, el gobierno y el propio Presidente de la República, hacen reiteradas declaraciones de que el País se recupera con el agro, dando como ejemplo de empuje y tenacidad el trabajo de la ARU. En este contexto las posibles amenazas a los logros de los ganaderos se minimizan. Además, como señalamos anteriormente, la fuerza política con mayores posibilidades de alcanzar el gobierno ha dejado de cuestionar la propiedad privada de la tierra pasando a poner su acento en la producción nacional para enfrentar los desafíos de la globalización y la centralidad del capital financiero. Este deslizamiento a una propuesta productivista y nacional ha operado como un reforzamiento del Mito Ganadero ya que la izquierda también postula dentro del eje de la producción nacional el desarrollo de varias actividades agrarias. Por otra parte, la crítica al capital financiero y a la especulación que hoy realizan todos los sectores políticos ha permitido un acercamiento con el discurso conservador de los ganaderos que designa todo aquello que no es agrario, en este caso el sector financiero, como “parásitos de la sociedad”, por lo que se han sumado de manera muy ambigua a las críticas contra el capital financiero. De esta manera los ganaderos han logrado en este escenario un acercamiento importante con sus mayores adversarios contemporáneos -partidos de izquierda y sindicatos- sin necesidad de debilitar los lazos con sus aliados históricos.

Un segundo elemento que refuerza a los ganaderos en este contexto es el concepto tan apreciado de “sustentabilidad”. Como hemos visto, parte de la legitimidad de los ganaderos en la readecuación de su Mito de País Ganadero incorporó la creciente revalorización que la sociedad viene haciendo del medio ambiente. Las especiales condiciones de producción natural de la ganadería comienzan a dejar de ser un elemento de atraso y tradicionalidad para pasar a ser una gran ventaja que muestra la bondad de esta forma de producción extensiva frente a otras actividades intensivas que contaminan y depredan la tierra y otros recursos naturales. Un ejemplo de la significación que las gremiales ganaderas le han dado a este punto lo muestran las tempranas acciones de la Asociación Rural del Uruguay para lograr ser la organización certificadora de productos “naturales” e ingresar a las cadenas de consumo ecológico europeas.

Otro aspecto central de esta estrategia que hoy les permite un muy buen posicionamiento, es la lucha contra los subsidios a la agricultura de los países desarrollados. Una vez que se había logrado la destrucción de las protecciones y la liberalización de los mercados internos del complejo, que deberían arrogarse supuestamente un significativo aumento de la productividad, se “descubrió” un nuevo obstáculo a su desarrollo: los subsidios internacionales a las exportaciones agrícolas⁴. Este argumento comenzó a ser la justificación para todos los males del sector. Esta lucha contra los subsidios, en un momento donde las diferencias entre las organizaciones agrarias sobre el sistema de impuestos a la tierra ya estaban laudadas a favor de los ganaderos, permitió acciones conjuntas

4 Este tema ha pasado a un segundo plano actualmente ya que los productos del sector están pasando por un ciclo de alza de precios internacionales.

por las cuales las organizaciones ganaderas ampliaron sus alianzas internas. En esta nueva circunstancia la lucha contra los subsidios es un acto de “patriotismo” para salir de la crisis. También se ha transformado en el elemento de unión del conjunto de los sectores del agro conjugando, de manera más o menos creíble, los intereses de los grandes y los pequeños productores. Esto permite, en estos momentos difíciles, reforzar la unidad simbólica del sector dando mayor legitimación a los ganaderos que son quienes hegemonizan estas acciones.

El cuarto posicionamiento importante de los ganaderos en este contexto es el papel protagónico que han tenido en los temas e iniciativas referidas al MERCOSUR. La apuesta para mejorar la situación de la región ha puesto de manifiesto como única alternativa realista el fortalecimiento del MERCOSUR. Como hemos mostrado en la investigación, los ganaderos han sido en los orígenes del proceso de integración activos animadores del mismo, por lo que hoy también aparecen muy vinculados simbólicamente a esta alternativa para los países y pueblos de la región.

Con base en estos posicionamientos simbólicos - producción nacional, protección al medio ambiente, lucha contra los subsidios e integración regional –los ganaderos lograron ganar el reconocimiento de amplios sectores de la opinión pública, de los partidos tradicionales y de izquierda, colocándose en el imaginario de los uruguayos como agentes con potencialidades ciertas para sacarlos de la crisis. Esta situación muestra cada vez más como las resignificaciones semánticas son una construcción muy alejada de la lógica, y que sólo pueden ser explicadas por las luchas que se dan en el campo simbólico por la apropiación y creación de símbolos y de significados dentro de una batalla mayor de carácter permanente de construcción y reconstrucción del sentido de la acción social en una multiplicidad de campos y con un amplio juego de homologías estructurales.

Sin embargo, en este contexto de crisis las frágiles organizaciones de los sectores agrarios subalternos se debilitarán aún más y no alcanzarán el poder suficiente y las alianzas necesarias para enfrentar esta situación y hacerse oír por sus potenciales aliados urbanos. En este sentido, la tesis desarrollada puede ayudar a mostrar cómo las alternativas actuales se están realizando sobre una “construcción social” de las clases dominantes, sin tratar de contribuir a pensar alternativas de desarrollo rural que efectivamente incluyan las visiones del mundo y el punto de vista de los agentes agrarios subalternos.

Perspectiva Teórica

El tercer elemento que nos interesa mencionar en este artículo es el referido al marco conceptual utilizado en la investigación. En particular, queremos resaltar que nuestro abordaje teórico hizo posible aprehender dimensiones de las relaciones de poder que en general quedan ocultas en el análisis sociológico de estos procesos, demostrando su pertinencia para abordar este tipo de problemas de investigación. La pregunta que guió esta opción teórica fue la de comprender cómo esta fracción ganadera lograba seguir reproduciendo su poder en un contexto tan distinto al que le había dado origen a fines del siglo XIX. Por esta razón, nuestra búsqueda teórica se orientó a explorar la dimensión simbólica de la realidad social para explicar la capacidad de reproducción social de los ganaderos.

En este sentido, asumimos una perspectiva epistemológica y teórica que concibe la realidad social en términos de proceso. Utilizamos el concepto de proceso social en referencia a las acciones de los actores colectivos cuando convierten las determinantes objetivas de su posición en el espacio social en iniciativas subjetivas, transformado así la estructura en acciones de las cuales los sujetos son los protagonistas. Por tanto, analizamos los procesos sociales como mediaciones de las interpretaciones que los agentes hacen de la realidad social y como medio por el cual construyen esa realidad. Se buscó de esta forma conciliar en un único momento la acción de los agentes con las

determinantes de la estructura social. Por tanto, en nuestras interpretaciones, los actores a la vez que construyen las configuraciones de sentido se encuentran determinados en esa producción por su posición en el espacio social. Esto permitió articular sin mayores problemas las vertientes marxistas y pos-estructuralistas sobre las clases sociales y las relaciones de poder con las corrientes contemporáneas que sostienen la relevancia de lo simbólico para estudiar las relaciones de dominación.

Esta perspectiva nos permitió entonces resaltar la importancia de la dimensión simbólica como elemento constitutivo de la realidad social enraizándola al mismo tiempo en los conflictos sociales que conforman esa realidad. En este sentido, dicho enfoque teórico nos brindó la posibilidad de mostrar las acciones y prácticas simbólicas vinculadas al concepto de estrategias de reproducción sociales. De esta manera, fue posible analizar las prácticas simbólicas como parte de una estrategia de reproducción en el marco del proceso social de construcción de una realidad concreta. La articulación de estos tres conceptos –práctica simbólica, estrategias de reproducción y procesos sociales– nos permitió comprender en profundidad las dimensiones en las que actúan las organizaciones corporativas cuando llevan adelante la defensa de sus intereses y posiciones sociales.

Pero el recorrido teórico no hubiese podido dar cuenta de nuestro problema si no hubiésemos introducido el concepto de poder simbólico para analizar este tipo de conflictos sociales. Este concepto nos permitió entender la real dinámica social de los conflictos en la dimensión simbólica, lo que efectivamente está en juego en esos enfrentamientos entre las organizaciones corporativas. Pudimos comprobar en nuestro análisis empírico cómo estos agentes buscan transformar su capital económico en poder simbólico para naturalizar su posición económica y para que deje de ser percibida como resultado de relaciones de dominación y se acepte como una posición legítimamente asumida. En este sentido, pudimos probar cómo el poder simbólico logra efectivamente esta naturalización encubriendo y transfigurando las relaciones de dominación y poder en relaciones legítimas.

El resultado de la investigación presentada nos indica la relevancia de la dimensión simbólica en los conflictos de intereses económicos. Si bien, por su capital económico, las diversas fracciones dominantes tienen posibilidades de imponer sus puntos de vista sobre el gobierno en virtud de su capacidad para generar disrupción económica, como hemos apreciado esto no siempre es suficiente para lograr garantizar sus intereses a largo plazo. En muchas ocasiones no es un determinismo económico sino consideraciones de legitimidad las que llevan al gobierno a priorizar ciertas opciones y ceder a ciertas presiones. Para que el poder económico pueda ser ejercido con eficacia, los agentes corporativos de esas fracciones deben contar con cantidades suficientes de capital simbólico para que les sea reconocido como legítimo su poder económico y les permita reconstruir su posición social sin sobresaltos.

El poder simbólico de las organizaciones opera y se pone de manifiesto a través de la capacidad que las mismas tienen de imponer su punto de vista a los agentes con los que entran en conflicto. Por esta razón, las luchas simbólicas entre clases, fracciones y grupos son las que tienen por objetivo imponer la defensa del mundo más ajustada a sus intereses. Como pudimos constatar en las luchas simbólicas del campo social agrario las fracciones ganaderas avanzaron en sus estrategias de reproducción social, en la medida en que lograron imponer como legítimas sus categorías de percepción del “mundo rural” para “explicar” sus transformaciones actuales y “justificar” sus efectos.

En especial, esto es particularmente válido para las organizaciones corporativas que tienen como meta incidir en el rumbo de las políticas públicas ya que esto las obliga necesariamente a introducirse en la lucha política, que es la lucha simbólica por excelencia, pues su principal objetivo es transformar los intereses localizados de grupos y de fracciones en intereses generales.

Las luchas simbólicas de estas organizaciones también tienen un papel muy relevante en la “internalización” de las condiciones externas al país. A través de estas luchas las organizaciones logran “construir” las alternativas que posteriormente se presentarán como impactos externos de la

globalización, de integración, etc., favorables a sus intereses. Con este enfoque conceptual logramos así poner de manifiesto el “trabajo” oculto de los agentes corporativos en el proceso de construcción de las alternativas que se presentan como tendencias naturales de la economía favorables a sus intereses económicos. Mostramos, para el caso de los ganaderos cómo, de no mediar su acción corporativa, estos impactos no les serían igualmente favorables o no les favorecerían en la misma medida que los favorecen actualmente.

Podemos afirmar entonces que muchos de los efectos de la globalización que se nos presentan como externos e inevitables son producidos por las estrategias materiales y simbólicas de un grupo de agentes sociales que logran imponer como la única opción válida, legítima y realmente adecuada a las circunstancias, aquella que más es conveniente a sus intereses particulares. En otras palabras, esos agentes logran, utilizando su poder estructural y simbólico, determinar ciertas acciones y políticas del Estado de manera tal que ellas les permitan capitalizar a su favor situaciones creadas por la globalización, situaciones que de no mediar su acción, podrían perjudicarlos o no darles igual grado de beneficios. Con esto no se busca desestimar el poder objetivo de las fracciones del capital, sino que se trata de rescatar la influencia de estos conflictos y no reducirlos a una relación mecánica con los recursos estructurales. Creemos también que, en algunos casos, estas luchas adquieren una lógica específica que les confiere cierta autonomía con relación a las estructuras objetivas en las cuales se enraízan y que deben ser consideradas para no perder de vista su especificidad a la hora de su investigación sociológica.

En síntesis, el abordaje teórico utilizado permitió analizar la acción colectiva como una forma privilegiada de construcción de configuraciones de sentido del mundo social y mostrar el papel que las organizaciones cumplen en la construcción de la legitimidad de las políticas. Hemos mostrado cómo estos agentes no solamente actúan en defensa de sus intereses corporativos más inmediatos, sino que su acción va más allá y que también buscan imponer, en forma consciente o inconsciente, su «visión del mundo» como legítima. La intensidad de estos enfrentamientos viene dada por la importancia que revisten estos elementos para la preservación de las posiciones de poder en un campo social determinado. Los niveles de enfrentamientos que se dan en este proceso nos llevaron a designar a este tipo de conflictos como luchas simbólicas en tanto forma de expresar la determinación con la que actúan los agentes y la rudeza de sus prácticas. En este proceso de luchas simbólicas se establecen y producen relaciones de sentido y configuraciones del mundo social.

El desarrollo de este enfoque en otras aplicaciones empíricas puede constituirse en una contribución valiosa a la sociología crítica contemporánea. En esta perspectiva, creemos que es de suma importancia asumir en toda su amplitud la “elasticidad semántica” que tienen los objetos del mundo social que conforman el universo de estudio de la sociología. El afirmar que los objetos o situaciones de estudio pueden ser percibidos y expresados de diversas maneras y que los conflictos sociales tienen parte de su origen en esta zona de “imprecisión” del mundo social, no se configura necesariamente en una postura relativista de la realidad social. Por el contrario, coloca en el centro de la realidad social las relaciones de poder sobre las cuales ésta se construye y muestra cómo todos los agentes, desigualmente equipados, actúan denodadamente para imponer su “punto de vista” como “natural” para subvertir o defender posiciones en el espacio social. Al asumir este presupuesto, comprendemos efectivamente la importancia de las luchas simbólicas y sus manifestaciones.

Es importante remarcar que, en las luchas simbólicas que analizamos, como sostiene Bourdieu “decir es hacer” y que la palabra “es acción” en el sentido de que se enlaza a una red social de pertenencia, de alianzas, de proximidades y de conflictos en un sistema de sentido que refiere a un sistema de posiciones objetivas en competencia. En este sentido, vimos cómo la imposición de ciertas re-significaciones permite construir como legítima una de las posibles “visiones del mundo rural”. Es decir, los agentes colectivos usarán su poder simbólico para “poder

hacer el mundo”, para poder imponer e inculcar los principios de construcción de la realidad y particularmente para preservar o transformar los principios establecidos de unión y separación, de asociación y disociación que operan en el mundo social y orientan fundamentalmente la acción colectiva.

En definitiva, esta investigación nos brindó la posibilidad de comprobar la utilidad teórica de las contribuciones de la sociología contemporánea que ponen de manifiesto que la realidad en la que vivimos resulta de un proceso constante de construcción social y que a través del estudio de los conflictos que se dan en esos procesos podemos encontrar las claves para interpretar las rupturas y continuidades que permiten prever la dirección que asumirá el orden social del futuro.

En este sentido, este abordaje teórico nos permitió, mediante su utilización para el análisis empírico de nuestro interés, exponer las razones principales por las cuales los ganaderos logran, en estos tiempos marcados supuestamente por la globalización, la innovación y la competitividad, reproducir su poder en la sociedad uruguaya. Como pudimos apreciar, una de las claves de ese proceso de reproducción social es la capacidad de reformulación y adaptación del Mito de País Ganadero. Ese artefacto simbólico que les permitió defender sus intereses en épocas muy adversas hoy se ha rearticulado integrando nuevos significados y sobre todo resignificando elementos centrales de los conflictos actuales, ampliando su base de legitimidad y utilizando con mucha habilidad su capital simbólico acumulado y apoderándose con bastante eficacia de símbolos que la sociedad y los grupos políticos perciben como positivos. De esta forma, logran no sólo imponer sus intereses sino también protegerlos a futuro como lo demuestra sin duda la plataforma de los partidos políticos con respecto al sector, donde los ganaderos y sus propiedades han dejado de ser el centro de la polémica y de los males del país para ser las víctimas de las perversidades del mercado mundial agrícola y del capital financiero.

Por último, como resultado de la investigación, también vemos necesario cuestionar algunos diagnósticos y propuestas para salir de la actual crisis del país tendientes a poner excesivo énfasis en la emergencia de nuevos problemas y perdiendo así de vista el hecho de que existen trabas estructurales que siguen recreándose y que los momentos de crisis se constituyen en buenas oportunidades para ponerlas nuevamente en debate. En este sentido, las relaciones de poder muestran cómo los ganaderos siguen reapareciendo y reproduciéndose en el Uruguay contemporáneo creando un obstáculo objetivo para una alternativa de país con mayor generación de riqueza y mejores niveles de redistribución de la misma.

Referencias Bibliográficas

- Ansart, Pierre. «**Las Sociologías Contemporáneas**», Amorrortu, Buenos Aires, 1992.
- Astori, Danilo. «**La Evolución Tecnológica de la Ganadería Uruguay 1930-1977**», EBO, Montevideo, 1979.
- Barran, J; Nahum, B “**Battle, Los Estancieros y el Imperio Británico**” Tomo II. Ediciones de la Banda Oriental. Montevideo 1981.
- Bardin, Laurence. «**Análisis de contenido**», Akal, Madrid, 1986.
- Bourdieu, Pierre. «**Cosas Dichas**». Editorial Gedisa. Buenos Aires. 1988
- Bourdieu, Pierre. «**Cosas Dichas**», Gedisa, Barcelona, 1993.
- Bourdieu, Pierre. «**Las Reglas del Arte**». Ed. Anagrama. Barcelona 1995.
- Bourdieu, Pierre. «**La Noblesse D’État**», Ed. Minuit, 1989, Paris
- Bourdieu, Pierre. «**La Distinción: Criterios y Bases Sociales del Gusto**» Ed. Taurus Humanidades, 1991, Madrid.
- Bourdieu, Pierre «**Razões Práticas; Sobre a teoria da Ação**», Ed. Papyrus, Campinas 1996.

- Bourdieu, Pierre. «**O Poder Simbólico**», Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 1989.
- Bourdieu, Pierre. «**¿Qué es lo que hace una clase social?: Acerca de la existencia teórica y práctica de los grupos**» en “Revista Paraguaya de Sociología”, No.89, Asunción, Enero/Abril de 1994.
- Bourdieu, Pierre; Chamboredon, Jean Claude; Passeron, Jean Claude. «**El oficio de sociólogo**», 19a. ed., Siglo XXI, Madrid, 1995.
- Bourdieu, Pierre; Wacquant, Loïc. «**Respuestas. Para una Antropología Reflexiva**», Grijalbo, México, 1995.
- Caetano, Gerardo. «**Partidos, Estado y cámaras empresariales en el Uruguay contemporáneo (1900-1991)**» en CIESU; FESUR; ICP, FCS. «Organizaciones empresariales y políticas públicas», Trilce, Montevideo, 1992, p. 15-48.
- Caetano, Gerardo; Pérez, Romeo; Rilla, José. «**Cambios recientes y desafíos en el sistema político uruguayo concebido como una partidocracia**», en Caetano, G; Mieres, de Sierra, Gerónimo. «**Los Pequeños Países de América Latina en la Hora Neoliberal**», Nueva Sociedad, Venezuela, 1994a, p. 17-38.
- de Sierra, Gerónimo. (Comp.) «**Sobre los problemas de (in)governabilidad en el Uruguay neoliberal de la posdictadura**» en «Democracia emergente en América del Sur», UNAM, México, 1994b, p. 207-228.
- dos Santos, José Vicente. «**Globalização e Conflitualidade no Cone Sul**» en Piñeiro, D. (Comp.) «Globalización, integración regional y consecuencias sociales sobre la agricultura», AUGM, UNESCO, UR, Montevideo, 1996, p. 89-107.
- Durkheim, E. «**As formas elementares da vida religiosa**» en Rodrigues, J. (Org.) «Emile Durkheim: sociología», 2a. ed., Sao Paulo, Atica, 1981.
- Eagleton, Terry. «**Ideología. Uma introdução**», Boitempo, UNESP, São Paulo, 1997.
- Eco, H, «**Semiótica y Filosofía del Lenguaje**». Ed. Lumen. España. 1990
- Foucault, M «**Las Regularidades Discursivas**». Comunidad Sur, Montevideo, 1986.
- Gómez, Sergio. «**El marco conceptual para el estudio de las organizaciones empresariales rurales**» en “Revista Paraguaya de Sociología”, año 31, Nro. 89, Abril, 1994, p. 179-205.
- Gómez, Sergio. «**Nuevos sectores dominantes en la Agricultura Latinoamericana**» en Rev. “Estudios Rurales Latinoamericanos”, Vol.12, No 1, 1989.
- Gubert, R. «**La mirada opulenta. Exploración de la iconosfera contemporánea**». Ed G. GILI. Barcelona 1994.
- Jessop, Bob. «**The capitalist State and the Rule of Capital: Problems in the Analysis of Business Associations**», en “Western European Politics”, Vo. 6, No. 2, April 1983, p. 139-62.
- Klippendorff, K «**Metodología de Análisis de Contenido**» Ed. Paidós Comunicación 1990 Barcelona España.
- Lanzaro, Jorge. «**Las cámaras empresariales en el sistema político uruguayo: acciones informales e inscripciones corporativas**», en CIESU; FESUR; ICP, FCS. «Organizaciones empresariales y políticas públicas», Trilce, Montevideo, 1992, p. 49-83.
- Moyano, Eduardo. «**Acción Colectiva y Cooperativismo en la Agricultura Europea**», MAPA, Madrid, 1993.
- Navarro, P, Díaz, C. «**Métodos y Técnicas Cualitativas**» Ed, Síntesis, 1995 Madrid
- Ortiz, Renato. «**Pierre Bourdieu**» en “Grandes Cientistas Sociais”, No. 39, Atica, São Paulo, 1985.
- Pérez Yruela, Manuel; Giner, Salvador. «**Corporativismo: el estado de la cuestión**» en «Revista Española de Investigaciones Sociológicas», Julio/Septiembre, No. 31, 1989, p. 9-45.
- Pinto, Céli. «**O poder e o político na teoria dos campos**» en Rev. «Veritas», v. 41, No. 162, Junho 1996, p. 221-227.

Piñeiro, Diego. (Comp.) «**Nuevos y viejos actores para la Modernización Agraria**». CIESU, Montevideo 1992.

Poulantzas, Nicos. «**Estado, poder y socialismo**», Siglo XXI, 7a. ed., Madrid, 1987.

Riella, Alberto “**Corporaciones Ganaderas, Poder y Luchas Simbólicas en el Uruguay Contemporáneo**”. Tese de Doutorado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Programa de Pós Graduação em Sociologia. Porto Alegre, 2002.

Riella, Alberto “**Organizaciones Agrarias e Integración Regional: la Construcción Social del MERCOSUR**”. Revista de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología – Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo, 2003.

La difícil relación entre dos actores del transporte: CUTCSA - Intendencia Municipal de Montevideo

Pablo de la Rosa ()*

La oferta de transporte colectivo urbano en la ciudad de Montevideo y la estructura de la Compañía Uruguaya de Transporte Colectivo Sociedad Anónima (CUTCSA), un difícil relacionamiento con la Intendencia Municipal de Montevideo.

INTRODUCCIÓN

En la presente exposición vamos a desarrollar en primer lugar un acercamiento descriptivo de la ciudad de Montevideo, en los aspectos relevantes para el tema en cuestión.

A continuación presentaremos una síntesis de la evolución y descripción del transporte colectivo urbano en del departamento de Montevideo (que incluye la ciudad y zona rural) con sus cambios más relevantes.

En tercer lugar analizaremos las propuestas de reestructura e intentos de planificación – aunque parciales en cuanto a medidas y alcances- propuestas por la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM. ejecutivo de la autoridad local).

Y para finalizar las propuestas de reestructura del transporte colectivo urbano y la situación de la empresa que detenta el 70 % de las líneas del servicio, su estructura actual y perspectivas.

En síntesis la presentación de la oferta del transporte colectivo urbano en Montevideo y la actual de la situación empresa preeminente (CUTCSA) y su relacionamiento con el órgano regulador (IMM).

ACERCAMIENTO DESCRIPTIVO A LA CIUDAD DE MONTEVIDEO

Montevideo es, además de ser la ciudad capital que tiene la preeminencia urbana en el país, donde vive el 47% de la población total. Ciudad portuaria que concentra la mayoría de las actividades industriales, financieras y culturales del país.

Por estas características además de la preeminencia urbana y sumado el hecho de concentrar casi la mitad de la población del país, no es posible establecer comparaciones en cuanto a extensión de la red vial y los servicios de transporte urbano colectivo con otras ciudades del país, comparaciones que no serían relevantes en términos analíticos.

Montevideo es una ciudad peninsular (como un "embudo") en cuyo vértice se encuentra el centro comercial y financiero (también el puerto), si bien estas características han cambiado en los últimos 15 años. Este centro salen vías de tránsito que lo comunican con el resto de los barrios de la urbe. En la península se ubican los barrios Centro y la Ciudad Vieja. Las características físicas de la ciudad, su asentamiento y diagramación, que se ha dado a lo largo de los años, implica una condicionante fundamental para brindar el servicio de transporte colectivo urbano.

(*) Facultad de Ciencias Sociales

Este servicio tiene un soporte físico que opera como condicionamiento sobre el cual se desplaza el transporte, vías de acceso y calles de la ciudad.

El área urbana de la ciudad de Montevideo, abarca el 40 % del territorio del Departamento, si bien la población rural es una de las más importantes en número del país.

En los últimos años se han producido cambios importantes en los patrones de movilidad.

Es una ciudad que no crece en términos demográficos teniendo una tasa de crecimiento negativo, sin embargo es una ciudad que se expande, incluso más allá de los límites administrativos del Departamento. Hacia el Este, Costa de Oro (Departamento de Canelones) y hacia el Oeste, Delta del Tigre, Rincón de la Bolsa, Playa Pascual (Departamento de San José). Este desplazamiento del lugar de residencia hacia las zonas periféricas o metropolitana genera una mayor demanda de servicios públicos, entre ellos el transporte, como condición para poder realizar actividades, como el trabajo, en las zonas centrales de la ciudad. Podemos establecer el radio de las migraciones cotidianas generadas desde el área metropolitana y periferia a la ciudad "central" entre 30 y 60 kilómetros del centro.

Por una parte, la descentralización de actividades administrativas, comerciales y de otros tipos ha influido reduciendo los viajes al Centro de la ciudad. Así también la desaparición de los grandes centros de actividad industrial han modificado la demanda en el uso del transporte público, haciendo obsoletas muchas líneas del servicio.

A modo de ejemplo analizaremos el caso del Shopping (Centro comercial) de Portones de Carrasco (Avda. Italia y Bolivia), apreciamos en el siguiente cuadro como este centro comercial se ha transformado también en una terminal de ómnibus de transporte urbano de pasajeros, que han ampliado o recortado o modificado su recorrido.

LINEAS DE ÓMNI BUS ORIGEN: CIUDAD VIEJA* DESTINO: PORTONES SHOPPING.	EMPRESA	ANTIGUO DESTINO	AMPLIO/ACORTO RECORRIDO
2**	RAINCOOP	MALVIN	AMPLIO
21 *	RAINCOOP	PUENTE CARRASCO	Acorto
60*	(ANTES COOPTROL) AHORA CUTCSA	MALVIN	AMPLIO
64*	(ANTES COOPTROL) AHORA CUTCSA	MALVIN	AMPLIO
140*	CUTCSA (ANTES LINEA 77)	HOTEL CARRASCO	Acorto
151**	CUTCSA	VERACIERTO Y CAMINO CARRASCO	AMPLIO
370	UCOT	CARRASCO	Acorto
ORIGEN CERRO.			
407 ORIGEN TEMPLO INGLES	COETC	LA CRUZ DE CARRASCO	AMPLIO
427** ORIGEN PASO DE LA ARENA	COETC	COMPLEJO HABITACIONAL EUSKAL	AMPLIO
		ERRIA 70 (MALVIN NTE)	
468 ORIGEN LA PAZ (CANELONES)	(ANTES 68 COTSUR) AHORA COETC	MALVIN	AMPLIO
546 ORIGEN: BELVEDERE	COME.SA	LA CRUZ DE CARRASCO	AMPLIO

Como descripción general podemos indicar el vaciamiento de las zonas centrales de la ciudad (según datos intercensales de 1985 y 1996) con desplazamiento de población a la periferia y a la zona metropolitana. Esto implica tener que brindar servicios públicos a zonas cada vez más alejadas, a su vez existen zonas con dichos servicios que se vacían de población y actividades económicas. Entre estos servicios públicos está el transporte colectivo, para lo cual la IMM trata de implementar una planificación que contemple estos cambios; ya que los intentos de revertir esta situación aún no han dado resultados positivos (reciclaje de viviendas antiguas).

EVOLUCION Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE COLECTIVO URBANO

El servicio de transporte colectivo urbano es un servicio público enteramente en manos privadas, pero regulado por el Estado.

"Los servicios son una consecuencia de la aglomeración de población y actividades en el territorio y, a la vez una condición para que esa aglomeración opere como soporte que permita y potencie la vida social". (Pérez, P. y Camallo, G. :1984)¹

La lógica del sistema está basada en la movilización de vehículos según frecuencias y líneas determinadas, obviamente que no redunden en un servicio que produzca pérdidas sino ganancia, dado que es brindado por empresas privadas.

Podemos plantear como supuesto que se lo utiliza para el desplazamiento para realizar actividades en zonas de la ciudad relativamente no cercanas al lugar de residencia, o por actividades que requieren necesariamente desplazamientos en corto tiempo. En Montevideo el problema no es tanto el tiempo de viaje sino el tiempo de espera de los ómnibus en la parada (bus stop), o sea frecuencias.

La antigua infraestructura del transporte colectivo de Montevideo estuvo basada en autobuses y tranvías —éstos últimos hasta la década de 1950- luego fueron reemplazados por trolebuses (eléctricos) que funcionaron hasta la década de 1980, esta flota de buses eléctricos no fue renovada, por trabas aduaneras y administrativas. La empresa municipal (estatal) que atendía el 40% del servicio operó inicialmente los tranvías y luego los trolebuses así como algunas líneas de autobuses. Fue liquidada en 1975 —la empresa municipal (estatal) y sus equipos y unidades fueron transferidas a cooperativas formadas por los trabajadores de esa empresa.

Cabe destacar que las empresas que luego formaron CUTCSA surgieron con autobuses que eran la competencia de los servicios de tranvías prestados por dos empresas de capital extranjero: una inglesa y otra alemana.

En este primer colapso del transporte público, desaparecieron dos cooperativas: COOPTRON (trolebuses) y COTSUR (autobuses). O sea que sus líneas fueron concedidas a otras empresas que sobrevivieron a la reestructura y renovación de flota propuesta entre los años 1990-1992. Cabe acotar que la empresa CUTCSA obtuvo la mayoría de las líneas de estas cooperativas y justamente las que le hacían competencia en servicios altamente rentables. (4 en 9 líneas, todas ellas de COOPTRON).

En cuanto a modalidades de transporte actualmente es UNIMODAL (o modal) pues sólo brindan servicio de transporte urbano de pasajeros unidades automotores (combustible gasoil). El tranvía, el trolebús después, se han eliminado y el tren eléctrico y el subterráneo (subte o metro) no se han implementado.

1 Pérez, Pedro y Camallo Gustavo. Basura Privada, servicio público. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires. 1994).

Esta situación implica una relación con algunas dificultades existentes en la prestación del servicio. Por ejemplo el subte es el sistema que permite mayor rapidez y capacidad para movilizar usuarios en zonas de concentración de población y actividades como lo son el Centro y Ciudad Vieja y otros barrios a donde se han descentralizado algunas actividades comerciales y financieras.

El servicio de transporte urbano en la ciudad de Montevideo es brindado actualmente por cinco empresas, en concesión de servicio público, dos empresas privadas (sociedades anónimas y tres cooperativas). En su conjunto, en la flota operan más de 1400 unidades, correspondiendo 1037 (74 % de la flota total) a la empresa CUTCSA (privada).

La Intendencia Municipal de Montevideo regula totalmente la prestación a través de los Servicios competentes en la División Tránsito y Transporte del Departamento de Acondicionamiento Urbano, fija líneas, recorridos, frecuencias y tarifas.

El gobierno Departamental, para mejorar las condiciones de explotación del servicio y cumplir con los objetivos propuestos, ha tomado medidas para mejorar la circulación; colocación de parquímetros en las calles del Centro, prohibición de estacionar en vías muy transitadas los días hábiles, preferencias para el transporte colectivo, sobre todo en la península (Centro y Ciudad Vieja).

La empresa CUTCSA tiene en concesión el 70 % de las líneas (78 líneas de 112) y el resto el 30 %.

C.U.T.C.S.A	Compañía Uruguaya de Transporte Colectivo Sociedad Anónima	Empresa de Transporte Urbano y sub-urbano
RA.IN.COOP	Rápido Internacional Cooperativo	Cooperativa de Transporte Urbano y sub-urbano
CO.E.T.C	Cooperativa Empleados y Trabajadores de Transporte Colectivo	Cooperativa de Transporte Urbano
U.CO.T	Unión Cooperativa de Transporte	Cooperativa de Transporte Urbano
C.O.ME.SA	Cooperativa Ómnibus Metropolitano Sociedad Anónima	Empresa de Transporte Urbano

Las demás empresas y cooperativas son las siguientes, con el porcentaje de líneas que tienen en concesión:

COMESA: 6 %, UCOT: 7 %, RAINCOOP: 8 %, COETC: 9 %.

Tarifas: la fijación del precio (precio único del boleto en todo el departamento con excepción de los servicios locales –más baratos- y los diferenciales –más caros-) a partir de los estudios de costos estándar busca establecer un costo justo y realista para los usuarios. Los escolares no pagan boleto y se ha establecido un subsidio sobre los servicios prestados a estudiantes y jubilados que es servido por la autoridad municipal de modo de no aumentar el costo del boleto para los usuarios del sistema. El subsidio implica un porcentaje del monto total facturado por el sistema.

En contrapartida dentro de esta misma política se han implementado servicios llamados **directos con tarifas diferenciales**, en este caso más altas que el boleto común. Estas líneas no requieren trasbordo y comunican a distintos barrios con el centro de la ciudad, teniendo menor número de paradas en su recorrido.

La tarifa, aunque no puede subir en cualquier momento, es de 40 centavos de dólar estadounidense al cambio actual para el boleto común (aparte de diferenciales y directos que es mayor).

PROPUESTAS PARA UNA REESTRUCTURA Y PLANIFICACION DEL TRANSPORTE COLECTIVO URBANO²

Podemos destacar que las autoridades encargadas de regular el transporte, no necesariamente tienen la fuerza suficiente para llevarlas adelante, cuando se enfrentan a los otros actores.

La eficiencia de aplicación de normas no está dada por la norma en sí sino por la capacidad de implementarlas y aplicarlas efectivamente.

La planificación sin embargo es uno de los elementos a relevantes pues es competencia de uno de los actores implicados: el Estado (en nuestro caso IMM). Pero que a su vez implica a otros actores como son los que brindan el servicio: empresas privadas y cooperativas. El Estado (Intendencia municipal: gobierno departamental), puede planificar, regular o controlar el sistema de transporte, cada una de estas opciones tiene incidencia sobre los demás actores.

El sistema de transporte en lo que refiere a la acción de uno de los Actores: Estado puede intervenir: planificando, regulando o controlando. La IMM regula el transporte colectivo urbano, y hace algunos controles de frecuencias.

Veamos cuáles han sido algunas de estas propuestas.

Ha sido propuesto la instalación de varias troncales servidas por trolebuses eléctricos (que serían reinstalados en algunas zonas: Centro y Ciudad Vieja) y eventualmente algunas líneas con tranvías, que podrían combinar sus servicios con los autobuses existentes. No se avanzó en los estudios de factibilidad de esta propuesta.

Posteriormente, una cooperación recibida de firmas canadienses formularon un perfil de proyecto para la instalación de dos líneas de metro ligero, parcialmente subterráneo, para atender las dos troncales mayores del actual sistema de transporte. Las cifras preliminares mostraban que el sistema solamente sería viable con una importante inversión pública cuyo monto excede ampliamente la capacidad de inversión municipal actual, según fuentes municipales.

Esta situación implica una relación con algunas dificultades existentes como se ha manifestado en la prestación de los servicios. El metro es el sistema que permitiría mayor rapidez y capacidad para movilizar a los usuarios en zonas de concentración de población y actividades como son el Centro, la Ciudad Vieja y otros barrios, a donde se han descentralizado diversas actividades: Carrasco y Pocitos, las propuestas se han hecho pero no se han implementado por problemas de financiación.

Otras propuestas han sido consideradas como la de implementar la informatización de las unidades para permitir un mejor control de la prestación del servicio y la introducción de nuevas modalidades de contratación de los viajes y por otro lado la implementación de recorridos troncales con carriles exclusivos dentro de la trama vial existente.

En cuanto a los sindicatos específicamente tenemos que su primordial interés es que se mantenga el número de los puestos de trabajo, y que las políticas de planificación como de reestructuración de las empresas no impliquen pérdidas de puestos de trabajo. Si bien no nos detendremos a analizar el resultado de esta lógica en su nivel concreto, tenemos que considerarlo dentro de la lógica de los actores, en función de qué papel juegan a la hora de la implementación de las políticas de transporte colectivo urbano. Por informantes calificados de la IMM en cuanto a la planificación del transporte tenemos que la planificación del mismo tiende a un reordenamiento en cuanto a brindar un mejor servicio a través de experiencias como son las líneas Locales (con trasbordos), Servicio Diferenciales.

2 Algunos datos y conclusiones extraídos del Seminario de Movilidad Urbana. El caso Montevideo. IMM. Diciembre de 2001.

LA REESTRUCTURA Y LA EMPRESA CUTCSA : ¿UN FUTURO POSIBLE?

En la gestión del servicio, los actores establecen relaciones dentro de ciertos escenarios. Un escenario es un ámbito social de encuentro entre individuos, grupos y fuerzas sociales y/o políticas que permiten la confrontación de opciones, aspiraciones e iniciativas y propuestas, representativas de una gama de identidades y de intereses específicos de los cuales son portadores tales agentes, actores en nuestro caso.

En el escenario de la reestructura del transporte urbano colectivo en Montevideo pasaremos ahora a la descripción y algunas apreciaciones de la propia empresa mencionada.

Esta empresa fue fundada en 1937. En sus estatutos y en la fundación el primer Presidente del Directorio decía:

“Cristalizaba allí, - decía en aquel entonces el Sr. José Añón, - uno de los fundadores, una lucha que se inició en el año 1928 para que las autoridades municipales considerasen a la organización de autobuses como una entidad responsable ante ellas y ante el pueblo y hoy daremos a nuestra Sociedad ese carácter tan largamente aspirado por los propietarios de autobuses”.³

Así los propietarios de autobuses se unían en una sola empresa, una sociedad anónima que era y es la concesionaria de las líneas de transporte. Las líneas no son concedidas a las empresas de hecho –los dueños de los autobuses- sino a la sociedad anónima; estructura que se mantiene desde su fundación hasta el presente.

Una de las características de esta empresa es la forma de distribución de los ingresos por el servicio prestado:

“Los ingresos por explotación de servicio son distribuidos entre los coches en función de las horas trabajadas por cada unidad.

Este ingreso es corregido por la capacidad de los vehículos (coches más grandes perciben mayor ingreso) y por la productividad de los mismos (coches que tienen mayor venta perciben mayor ingreso).

De esta forma se busca remunerar a los coches en función de su cantidad de trabajo (horas) por capacidad de trabajo (posibilidad de transportar) y venta efectiva (productividad). En esto último, la productividad, el mecanismo premia la regularidad sobre la producción como forma de evitar distorsiones en la prestación del servicio. Esta forma de distribución del ingreso entre el 70 % de las empresas de transporte de la ciudad, ha facilitado la tarea de fijación de precios por parte del gobierno departamental al permitirle al permitirle establecer una tarifa única independientemente de la distancia que recorra el pasajero por cada viaje.

De no ser así, y como existen distintos costos de explotación entre los recorridos de la ciudad, el gobierno debería establecer una tarifa diferencial (que perjudicaría a las personas que viven en zonas más alejadas y que tienen menores recursos). O una

3 Evolucionando para Usted. Cutcsa., publicación de la empresa s/f.

política de subsidios diferenciada por recorrido que tendría una muy difícil y engorrosa administración".⁴

Esta estructura implica que no hay dueños o accionistas que puedan tener más del 25 % del total de las líneas.

Es una empresa de casi 6000 trabajadores hace unos años atrás, 1990, en CUTCSA hoy, con los funcionarios que han renunciado, las vacantes que no se llenan, hubo una política muy restrictiva en cuanto al ingreso, una parte no menor también son propietarios.

Hay dos grupos de trabajadores en sentido amplio: son 5000 funcionarios trabajando de los cuales 2000 son accionistas. El total de accionistas son 3200, 1200 no trabajan directamente. Algunos de ellos ya trabajaron, otros son familiares en que falleció el titular y quedaron como herederos, son aportadores de capital.

O sea que los que aportan capital –accionistas- que a su vez no trabajan en el servicio son solamente el 37,5 %, siendo los demás accionistas - "trabajadores", a la vez.

La estructura es de una sociedad anónima que administra el transporte que prestan 1200 empresas, o sea que cada ómnibus es una empresa con su personería jurídica. Son sociedades de hecho -cada ómnibus-, esa es su figura jurídica. La mayoría son así, hay algunas que son unipersonales. Por un estatuto están relacionadas con la sociedad anónima que genera una relación cerrada, no pueden salir con su ómnibus a prestar el servicio (libremente), ni pueden tener muchas partes de las acciones, esas se dividen en partes iguales.

Eso genera una relación cerrada, para los objetivos que se plantean. Los accionistas tienen la pertenencia a su trabajo, frente al obrero, frente a querer achicar la estructura, la opción de poder trabajar en su unidad, se siguió, pero se restringió el derecho a trabajar a los accionistas que no estaban trabajando en su unidad. Al día de hoy se quiere llegar es a un punto de equilibrio. Cuando se llegue a ese equilibrio, para poder funcionar, ahí se va a ver si pueden ingresar a trabajar como trabajadores algunos de los accionistas que no trabajan actualmente, ni pueden hacerlo.

No se ha llegado todavía. Es un poco el esquema, hay dos gremios: los trabajadores y los⁵ trabajadores-accionistas.

Accionista o dueños en CUTCSA se da por la participación de éstos en "cuartos" (cuarta parte de una línea) en cuanto a su participación en una línea determinada, o sea que cada titular puede participar hasta con la cuarta parte de una línea y no más, aunque sus parientes también pero no se da la situación que una familia o un grupo sea dueño de toda una línea del servicio.

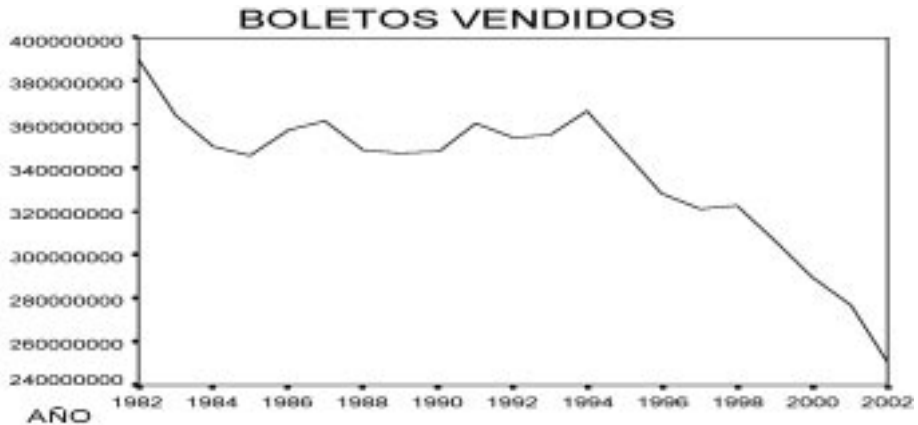
Manifiestan los directivos de la empresa que si no hubieran tomado esta decisión, siendo hoy casi el 50% trabajadores-accionistas, la empresa ya no existiría.

Esto permite incluso que en los días de paralización por reivindicaciones gremiales pueda la empresa poner en circulación el 90 % de sus unidades.

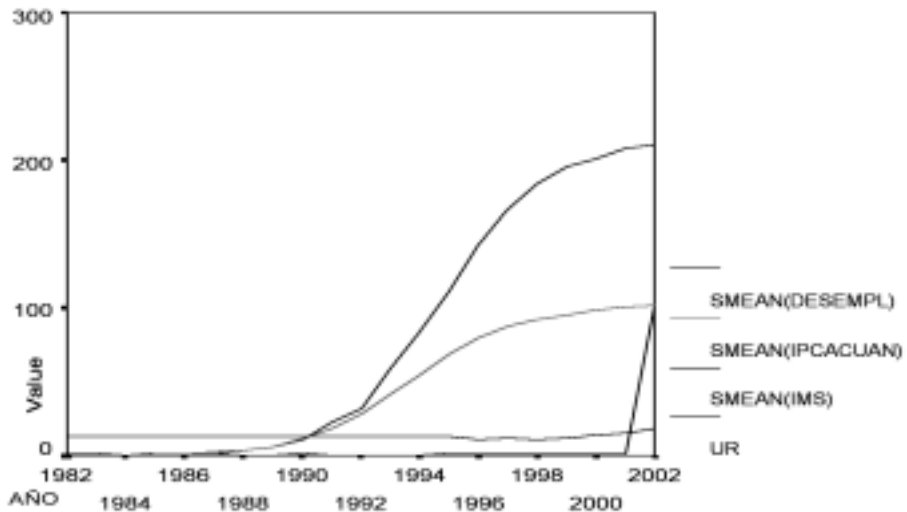
Veremos algunas variables que nos permiten visualizar mejor la situación de la empresa en un contexto "desfavorable".

4 Evolucionando para Usted. Cutcsa., publicación de la empresa s/f.

5 En base a entrevista directa al Directorio de CUTCSA del mes de junio de 2003.



En el cuadro anterior apreciamos el número de boletos vendidos por año (en millones) que cual ha sido su evolución. O sea que tenemos un marcado descenso, constante de la venta de boletos hasta el presente, desde el año 1982 (año en que hubo una devaluación cambiaria del 100% del peso uruguayo con respecto al dólar de los E.U.A.).



Apreciamos aquí que desde 1990 un crecimiento del desempleo, por tanto menor demanda de viajes en transporte colectivo urbano, un aumento del desempleo a partir de 1998 y del IPC a partir también de 1990.

La unidad reajutable (UR) funciona como índice de la economía y muchos precios están fijados en ella y está relacionada con el IMS. Cabe destacar que ha sido cambiada la base (año) para el cálculo del IMS, por lo cual no es muy relevante y aparece como casi constante hasta el año 2001.

También manifiestan que las propuestas ya mencionadas de informatización e instalación de servicios de trolebuses y tranvías han sido consideradas por la empresa, que está abierta a escuchar y estudiar todas las propuestas. Sin embargo afirman que la mayor dificultad es que la Intendencia propone y luego si encuentra alguna resistencia de otros actores no implementa lo propuesto, de ahí las dificultades de la empresa de estudiar los posibles cambios que redunden en mejoras en cuanto a la rentabilidad, pero que no se implementan.

Veamos algunos ejemplos:

A la propuesta de informatización, teniendo los servicios un conductor y un guarda (cobrador) la informatización o implementación de tarjetas inteligentes parecería implicar la reducción de puestos de trabajo, a lo cual hubo oposición del sindicato de la empresa. Aunque por vía de los hechos, al no contratar más empleados, como ya analizamos, esta reestructura se ha dado en los hechos con el conductor-guarda (conduce el bus y además cobra el boleto).

Por otro lado la implementación de troncales (con trasbordos) propuesta por la Intendencia sólo se ha plasmado con los servicios llamados “locales” (17 líneas en total) en las zonas periféricas. El argumento es que a los montevideanos no les gusta hacer trasbordo, salvo cuando el servicio es ineficiente.

Otra propuesta como son vías exclusivas para los buses, ha tenido en una zona específica la oposición de los comerciantes, ya que implica que no se puedan estacionar automóviles en las aceras.

Acá tenemos pues la visión de una empresa que es la que brinda el 70 % de los servicios de transporte colectivo urbano y su relación con la autoridad departamental.

¿Cuál es el objetivo de la empresa al estar abierta a escuchar las propuestas?

¿Cuál es la perspectiva de la Intendencia Municipal en planificar, publicitar cambios y luego no implementarlos?

El problema central y principal para la empresa no es tanto la rentabilidad sino la perspectiva de un lento camino hacia el colapso por su propia estructura, y no alcanzar el “punto de equilibrio”, según lo manifestado por la misma empresa.

De parte por lo tanto de los empresarios de CUTCSA no existe ni la más mera alusión a un servicio desregulado o liberalizado sino que se reclama siempre la “formalidad” frente a cualquier otro agente que pretenda brindar un servicio informal.

No se sostiene como sucedió en Santiago de Chile una des-regulación que implica que queden las empresas eficientes, y desaparezcan las demás. La decisión del Estado de permanecer o no en la regulación, es obviamente una decisión política de uno de los actores.

En ningún caso para Montevideo se habla de privatización del servicio ya que está en manos de empresas privadas o cooperativas, pues es uno de los ejemplos de un sistema público en concesión a agentes privados, con intervención (regulación municipal) estatal.

Otro problema planteado por los “dueños” de CUTCSA, es el de la rentabilidad, que está enfocada sobre todo en la paramétrica utilizada para la fijación del precio del boleto. Este es un punto de tensión entre sindicatos, empresas e IMM. Aquí entran en juego los subsidios y los que tienen “pase libre” en el transporte como son los trabajadores de las empresas y los empleados municipales, entre otros con convenio como son el Correo, Policía.

Afirmaban respecto al boleto único el subsidio cruzado, sin embargo desde 1973 hasta 1984, se utilizó en Montevideo un boleto diferencial por zonas. O sea que a mayor distancia mayor precio del boleto, solamente fue restaurado el boleto único con la reapertura democrática, año 1985.

¿Y EL FUTURO?: ALGUNAS CONCLUSIONES

Frente a la situación descrita queremos destacar los puntos centrales de los problemas de la empresa CUTCSA y su relacionamiento con la IMM.

La empresa plantea llegar a un "punto de equilibrio" entre el número de empleados y dueños (accionistas) que son trabajadores a la vez en la misma. Este punto de equilibrio es la eliminación de empleados. La perspectiva no es clara.

Los accionistas además no han diversificado sus inversiones en otras ramas de actividad, según fuentes de la misma empresa.

La rentabilidad está dada por disminuir empleados y reemplazarlos por accionistas-trabajadores y no llenar vacantes. Se traduce la caída de rentabilidad al aumento del precio del boleto, que además tiene una tendencia ascendente desde 1982.

¿Hasta cuándo será posible mantener esta situación?

Estamos en una coyuntura que no permite pensar en buenos resultados a futuro.

Hasta cuándo traducirá la IMM la baja de rentabilidad y la caída sostenida de venta de boletos de las empresas al precio del mismo.

Es un proceso que será más rápido o más lento pero el colapso es una perspectiva que se afirma con las actuales tendencias.

En cuanto a las propuestas de reestructura por parte de la IMM, son ideas que se estudian y proponen desde 1990, pero se implementan sólo por la fuerza de los hechos frente a las resistencias entre otras de los sindicatos.

Más que afirmaciones son preguntas que quedan planteadas.

Las Fuerzas Armadas uruguayas: de la soledad a la barbarie

Rafael Paternain

1. Preludio

Para la memoria colectiva de los uruguayos, el 27 de junio de 1973 constituye una fecha obsesiva. Aquella democracia ejemplar desembocó sin remedio en el autoritarismo. En ese entonces, se multiplicaron las razones de coyuntura que explicaban semejante ruptura. Con el tiempo, los argumentos se fueron acumulando, las aproximaciones académicas y políticas mitigaron la angustia y atemperaron la pasión. Hoy sabemos cómo fue el proceso que llevó a la tragedia. Cada quien delata a los responsables, reparte las culpas históricas y convoca a mirar el futuro. Muchos ejercitan la memoria y mantienen vivos los recuerdos, pues sin ellos la necesidad de justicia naufraga en la impotencia.

Pero el 27 de junio de 1973 es todavía herida abierta. Para las generaciones más nuevas, aquel episodio despierta dudas e interrogantes en distintos niveles temporales. Por un lado, las astucias de la comprensión nos señalan vacíos significativos en las narrativas sobre los procesos que condujeron al golpe de Estado. Por el otro, el análisis de las consecuencias económicas, políticas y culturales de los 11 años de la dictadura demanda urgente abordaje, ya que del mismo dependerá la reconstrucción de muchas de las claves de nuestro presente.

En este artículo, que a su modo reivindica la reflexión sobre un tema para muchos superado, planteamos nuevamente las viejas preguntas que nos interpelan sin solución de continuidad: ¿por qué cayó la democracia en el Uruguay?, ¿por qué no se produjo el golpe de Estado antes del 27 de junio de 1973? Las respuestas suponen la producción de visiones complementarias, capaces de guiar reincursiones historiográficas apoyadas en nuevos marcos teóricos. Por ejemplo, llevar hasta las últimas consecuencias la perspectiva del actor social, es una de las posibilidades interpretativas para volcar luz sobre el comportamiento de las FFAA uruguayas. El dramático recorrido de la soledad a la barbarie no pudo realizarse sin poderosos motivos anclados en la subjetividad institucional. Una historia soterrada que corre en paralelo con la historia que todos conocemos. Una historia sin memoria –o sin conciencia-, y por eso mismo mucho más determinante.

2. Las causas del golpe de Estado

La bibliografía es abundante. Estudios y testimonios construyen, cada uno en lo suyo, relatos demarcatorios. Ninguno de ellos se ahorra argumentos sobre la caída de la institucionalidad democrática en el Uruguay. En este sentido, los distintos razonamientos pueden ordenarse en tres grandes categorías. En primer lugar, figuran los *enfoques de coyuntura*. Desplegados en el entorno relativamente inmediato al golpe de Estado, los mismos rescatan las ideas de “vacío de poder” e “incapacidad de la clase política”, el contexto internacional y regional propicio a las irrupciones militares, el papel jugado por los Estados Unidos a nivel continental (“el gran culpable”) y el peso ideológico de la llamada “Doctrina de la Seguridad Nacional”.

En segundo lugar, los *enfoques de mediano alcance* analizan un proceso más extenso vinculado con la crisis estructural del país, las contradicciones inherentes al viejo modelo de desarrollo, la instalación de los conflictos y las pugnas de los actores sociopolíticos por la apropiación de un excedente menguante, y el consiguiente avance del autoritarismo y de los discursos de ruptura. Si bien estas perspectivas recalcan en las lógicas estructurales, sistémicas o hegemónicas, las mismas

no están exentas de la consideración de motivos coyunturales, casi siempre epifenómenos de dinámicas condicionantes.

Por último, existen heterogéneos *enfoques de tipo historiográfico* que se concentran en los distintos momentos de participación política de las FFAA uruguayas y que muestran el tránsito de la marginalidad a la centralidad sociopolítica de los militares. *Ejército y política en el Uruguay* (1969) de Carlos Real de Azúa, *Estado y FFAA en el Uruguay del siglo XX* (1985) de Selva López Chirico y *Entre votos y botas. El factor militar en la política uruguaya en los años veinte* (1988) de Mónica Maronna e Yvette Trochón, son tres elocuentes ejemplos en los cuales queremos detenernos brevemente, pues también son fuente inagotable de “lugares comunes” interpretativos que han teñido las miradas sobre la peripezia institucional de las FFAA.

Rastreando los procesos de “coloradización” de las FFAA, comprobando que durante décadas “ejército nacional” fue igual a “ejército colorado”, advirtiendo la hondura espiritual que esta tradición partidaria tuvo sobre varias generaciones de militares, Carlos Real de Azúa manifiesta que la consolidación de un “modelo democrático” (entre 1903 y 1929) conllevó la existencia de un ejército técnico, subordinado y abocado a la vigilancia de la soberanía y al mantenimiento del orden público. La arquitectura conceptual y el arsenal empírico de Real de Azúa buscan dibujar la trama de relaciones funcionales entre el sistema político y las FFAA. Sobre este prisma, que podríamos denominar “objetivo-funcional”, y basado en el aserto de que “una estructura reclama tanto una función, como ésta solicita aquélla”, Real de Azúa observa que los militares carecieron –durante la formación, el ascenso y la crisis del “Uruguay moderno”- de funciones “visibles”, “aceptables” y “efectivas”. Para peor, el proceso de profesionalización y tecnificación –auténtica modernización institucional- se eclipsó definitivamente hacia mediados de la década del veinte.

Con estas premisas, Real de Azúa trabaja muchas hipótesis que operan en el plano de la identidad y que adquieren particular fuerza para los años treinta y cuarenta: “esclerosamiento institucional”, “formalización con pérdida de contenidos”, conciencia del atraso técnico y nominalidad, horizontes mortecinos, amargura, etc. La autopercepción que mejor sintetiza esos sentimientos es aquel título de uno de los tantos artículos de la *Revista Militar y Naval*. “Fierros viejos y botones dorados”. A la “dolorosa incompreensión” por parte de la sociedad civil, hay que añadirle el paradójico y frenético “esfuerzo de mimetismo civilista” practicado por nuestros militares. Aunque con hallazgos parciales y desarticulados, Real de Azúa tuvo el mérito de ver antes que nadie que la dimensión simbólica e identitaria constituyó un auténtico problema en la inserción social de la corporación militar.

Selva López Chirico recoge prácticamente todas estas hipótesis y les conserva su estatus explicativo. La percepción de la intrascendencia real del colectivo armado, que visualiza con enormes dificultades su rol y sus objetivos dentro de la sociedad, no es otra cosa que un síntoma de la llamada “identidad difusa”. Puesto que la sociedad no los considera, ni los necesita, los militares se disuelven, se confunden y se entreveran en el medio social. Esta pauta de convivencia se reprodujo mientras el Uruguay batllista pudo mantener los límites de la formación hegemónica.

Sin embargo, la matriz explicativa de López Chirico jerarquiza otra clase de funcionalidades: con sus cuotas de autonomía relativa, la impronta institucional de las FFAA se destaca en tanto aparato coactivo del Estado. Dentro del marco teórico de la “dominación”, en última instancia la participación o la ausencia del aparato coactivo del Estado se entiende en función de las alternativas del sistema de dominación (con sus hegemonías y sus vacíos hegemónicos). El esquema temporal que Selva López propone es el siguiente: entre 1811 y 1955, los militares pasan del centro a la marginalidad estatal, mientras que entre 1955 y 1968 el recorrido fue exactamente el inverso. En definitiva, cuando la dominación fue hegemónica y la sociedad transitó sobre planos consensuales, la “internalización de valores” por parte de las FFAA implicó también un proceso funcional: socializa-

das en el “civilismo” y politizadas en el “liberalismo”, las mismas no pudieron ser otra cosa que democráticas y profesionales.

Finalmente, el artículo de Mónica Maronna e Yvette Trochón clarifica el papel desempeñado por la “variable militar” en el sistema político del país durante toda la década del veinte y hasta el golpe de Estado de 1933. Al igual que Real de Azúa, destacan la ausencia de funciones en materia de defensa exterior y de seguridad interna (en un país sin conflictos internacionales y que dilucida pacíficamente sus disputas políticas), y demuestran cómo ese “ocio” es experimentado con dramatismo y tensión. Proyecto de servicio militar obligatorio, entorno hostil, destinos y roles subalternos, presiones y denuncias por los escasos recursos asignados, sentimientos de aislamiento, entre otros aspectos, fueron contorneando un mapa en donde la “presencia” militar se hizo inequívoca, y en donde la relación entre las FFAA y el sistema de partidos no siempre fue armoniosa.

Según las autoras, la llamada “ofensiva militarista” reconoció su momento cenital a fines de los veinte y principios de los treinta. Sin embargo, el artículo desliza algunos supuestos que tienden a coincidir, en primer lugar, con los dos estudios anteriormente mencionados, y en última instancia con casi toda la bibliografía sobre el tema militar: existencia de “ocio”, perplejidad funcional y, fundamentalmente, *vacío ideológico*, el que más tarde será colmado por los unívocos contenidos de la Doctrina de la Seguridad Nacional, erigiéndose ésta en el nervio explicativo de la acción política de las FFAA.

Para decirlo con brevedad: los tres estudios asientan sus hipótesis en fundamentos problemáticos para la comprensión de la identidad militar. Más allá de los aciertos interpretativos, las estructuras teóricas manejadas no resultan las más aptas para captar la dimensión de la *acción social*. Las FFAA no concretaron un golpe de Estado antes de los setenta, no precisamente por su legalismo, su civilismo y su sujeción al poder civil. Las FFAA protagonizaron la ruptura institucional en 1973, no solamente por la legitimación ideológica de una doctrina con circulación continental. La democracia uruguaya pudo caer en el momento menos pensado. El 27 de junio de 1973 no fue una consecuencia necesaria de conflictos estructurales ni de la disolución de la matriz hegemónica.

Apoyados en argumentos discursivos y sistémicos, sustentamos aquí el ángulo *fenomenológico* que nos habla del mundo de la vida en el cual evolucionó la corporación militar. La transición de un contexto de “violencia orgánica” a otro de “violencia institucionalizada” fue el insumo sociológico que condicionó la inserción institucional de las FFAA. Por otra parte, la perspectiva del *actor social* nos ilumina el sentido vertebrador de la subjetividad colectiva. Las FFAA uruguayas nunca navegaron en el “vacío ideológico”, y su identidad –sometida a diversas crisis- jamás fue “difusa”. Por fin, se plantea la necesidad de un esfuerzo *hermenéutico* que otorgue coherencia a las líneas de la larga duración, al marco de relaciones contingentes y a la cosmovisión institucional. Una historia difícil de rastrear y de narrar, pero en cualquier caso ineludible para aquilatar las “razones” que condujeron al martirio de la larga noche irracional.

3. El mundo social de la vida y las FFAA

Hace más de una década que la historiografía nacional ha incursionado, con resultados reveladores, en el terreno de las mentalidades y las sensibilidades (Barrán, 1990). La historia regresa a ciertos periodos de nuestro pasado, y los renueva. Bajo la tutela de otros enfoques teóricos, se descubren superficies y objetos impensadas. La mirada histórica se pasea por donde se construye el “yo social”, por los lugares comunes de la cultura, por las concepciones de mundo y los sentimientos que estructuran el placer, el dolor, la emoción y la risa, y por las intencionalidades de la violencia y el disciplinamiento.

Colocado el hombre en su globalidad, se esbozan las líneas conceptuales que condicionan

las estructuras íntimas de la personalidad y la acción sociales, mientras que los cimientos de la dominación se aprecian a través de la mutua determinación entre la vida cotidiana y el trabajo social. Los contenidos evidentes –inconscientes- del mundo social de la vida emergen a partir del razonar y sentir de los sujetos, en tanto coacciones objetivas.¹

Estas investigaciones históricas son ricas en claves contextuales para entender la acción, son suelo nutricional para localizar las instancias genéticas de los actores, las instituciones y sus dinámicas. Miradas de larga duración que relativizan la fuerza de los argumentos de la coyuntura. Estudios que permiten demostrar que la identidad de una institución no se despacha con unos pocos rasgos “relacionales”, ni tampoco con referencias discursivas que le dan forma a la autopercepción. Para el caso de las FFAA uruguayas, remitirse a su mundo de la vida implica la observación del pasaje del ejercicio de la violencia como *autofacticidad legitimante* a la *racionalización disciplinadora*, sin posibilidades de canalización funcional más allá de la pasividad burocrática. Entre esos vientos se fraguaron líneas perdurables e intransferibles de “sentido” institucional, cuyo ecos aún resuenan.

La violencia orgánica

Todo el siglo XIX uruguayo fue gobernado por la violencia. No hubo acción sin su concurso, ni problema que no fuerza zanjado por ella. Fue, en primer lugar, la violencia muda de la naturaleza sobre el hombre, en aquella sociedad con escaso desarrollo de sus fuerzas productivas. Indemne y expuesto, el hombre alimentó su agresividad en una economía de estructura exclusivamente ganadera: su actividad fue la matanza; sus herramientas: el cuchillo, el lazo, las boleadoras y el caballo. Estas constantes explosiones de energía física masculina, las desarrolló una comunidad joven, con natalidad alta, acostumbrada a la agonía y la muerte, en donde la carne fue un bien generalizado, y en donde todos fueron diestros y armados jinetes (Barrán, 1990).

Pero la violencia también significó la búsqueda de relaciones sociales legítimas, tanto para el que pretende obediencia y sujeción como para el que las resiste, tanto para el que se siente obligado con su caudillo como para el que impone sus sueños modernizadores. En el Uruguay, la violencia organizada en bandos rivales antecedió al Estado, estuvo en la base de su surgimiento y lo acompañó -sin él, con él o contra él- durante un largo trecho de nuestra historia. Aquella sociedad decimonónica, que se apropió de la naturaleza exterior en comunión gozosa con el “desborde de los instintos” y que ostentó un tipo de dominación esencialmente carismático, gestó un escenario político acostumbrado a los excesos y arrebatos casi cinematográficos.

En definitiva, fuerza armada y política marcharon de consuno. Resultan inseparables para emprender cualquier ensayo de interpretación: por ejemplo, para entender la tradición castrense urbana, que se remontó a los contingentes coloniales, así como sus desprendimientos que se sumaron a las milicias artiguistas, a ese mítico “pueblo reunido y armado”. Lograda nuestra independencia, fundado el Estado -débil y enteco, sólo visible en sus momentos coactivos-, la violencia se dispersó y se ramificó, el poder continuó atomizado, mientras que las guerras civiles encontraron motivos en toda clase de clivajes. En este sentido, nada diferenció al Ejército regular de las milicias caudillescas. Los roles civiles y militares estaban superpuestos, se transitaba de uno a otro con espontaneidad y según las exigencias. Bastaba la intención para transformar el *cuchillo-herramienta* en *cuchillo-arma de combate*. El continuo civil-militar, pues, no fue más que la manifestación particular del continuo economía-política. Lo que unificaba era la experimentación directa de la violencia, mientras que ésta se legitimaba por el imperativo de su necesidad.

1 Habermas hablaría de la “construcción de una identidad en el conflicto entre solicitudes del instinto y las coerciones sociales”.

En este contexto permanentemente cruento, inundado por antagonismos armados, el Estado uruguayo -en cualquiera de sus etapas- nunca pudo prescindir de un Ejército permanente. Jaqueado el poder central, divididos los bandos según los vaivenes partidarios, enfrentados los caudillos y los doctores, al decir de José Pedro Varela, “la guerra es el estado normal de la República”.

¿Puede concebirse el siglo XIX uruguayo bajo estos parámetros de violencia orgánica?, ¿es imaginable una identidad social fuera de todas esas referencias concretas?, ¿en qué momento comenzó a revertirse esa ecuación de violencia y política? En todo caso, los límites son siempre difusos. Esta larga etapa del país tuvo especiales resonancias culturales que trascendieron incluso el propio proceso de modernización capitalista. La transición hacia el orden disciplinado no logró disolver los viejos motivos tradicionales. La construcción de la “nacionalidad” ambientó la fragua dialéctica de un imaginario colectivo que crearía sus mitos de las entrañas mismas de un orden social que desaparecía lentamente. El perfil identitario de los actores partidarios, sociales y culturales que conformaron más tarde el Uruguay del 900, resultó marcado a fuego por esta circunstancia.² Triunfantes en 1904, las FFAA quedaron envueltas en los límites discursivos de la nueva hegemonía batllista, aunque mirando a un pasado repleto de protagonismo y de sentido institucional.

La transición

Violencia y modernización, control y cambio social, coerción y racionalidad-legal, exclusión y disciplinamiento: todas estas líneas tuvieron fuerte raigambre y se alimentaron dialécticamente a partir de la octava década del siglo XIX uruguayo. El ejército, la policía, los maestros, los sacerdotes, los patrones, los padres de familia y los políticos profesionales se constituyeron en los sujetos dominantes de la trama social.

La llamada “década militarista” permitió encauzar todas estas polaridades. Austro y terrible “rostro” político de un proceso que, sin embargo, traspasó las barreras cronológicas y se articuló en una infinita gama de escenarios. Al amparo del dominio político de las Fuerzas Armadas -en su afán de imponer paz y orden- se reafirmó el poder central del Estado. Quizá esta circunstancia haya apurado el desarrollo y la coexistencia en el Uruguay de un conjunto de rasgos propios de distintas “formaciones sociales”, que en otras latitudes afloraron en etapas preordenadas. Esta particular convivencia de elementos “tradicionales” con notas “liberales”, sumando a ello la presencia estratégica del Estado, no angostará su cauce probablemente hasta la segunda década del siglo XX.³

De las bases de organización de una formación *tradicional* derivó y prosperó un aparato burocrático de dominación con la correspondiente diferenciación de un centro de autogobierno. Sin embargo, en el orden político -consolidado recién con Batlle y Ordóñez- los bandos tradicionales se hallaron cada vez más enfrascados en luchas armadas por el control del Estado. Aunque esas luchas fueron cada vez más desiguales, dado que el poder bélico estatal -por imperio de sus posibilidades tecnológicas- comenzó a desnivelar sobre cualquier otro conglomerado armado.

-
- 2 La figura de José Enrique Rodó es un ejemplo acabado de esta persistencia simbólica de la sociedad tradicional. En pleno 1900, el notable escritor que abominaba las guerras civiles y las luchas partidarias, soñaba al mismo tiempo con las cualidades del heroísmo, las ventajas del pasado y con las virtudes morales de un patriotismo bienhechor.
 - 3 Esta hipótesis de la convivencia de rasgos de formaciones sociales distintas, exige un desarrollo que trasciende las pretensiones de este artículo.

A los cambios tecnológicos y sociales que se produjeron desde la década del 60 en la agropecuaria uruguaya, hay que añadir la reafirmación de la propiedad sobre los medios de producción: apropiado el suelo por unos pocos, alambrada la estancia y triunfante la ganadería extensiva, la propia capacidad de expansión productiva encontrará su límite en las innovaciones técnicas. Paralelamente, el régimen jurídico -Constitución, Código de Procedimiento Civil, Código de Instrucción Criminal, Código Rural- pasó a regular la facultad privilegiada sobre los medios de producción y el ejercicio estratégico del poder.

Mientras tanto, dentro de la acción del Estado, el poder aspiró a la legitimidad sobre la base, según la entonación weberiana, "de la creencia en la legalidad de ordenaciones estatuidas y de los derechos de mando de la autoridad legal". Todo ello implicó -con mayor o menor lentitud- un proceso de especificación funcional, la demarcación de un espacio de competencias, el ordenamiento de las jerarquías administrativas y el establecimiento de reglas unívocas de funcionamiento.

Pero todos sabemos de sobra que, en nuestra historia, el imperativo racional-legal quedó empañado por la racionalidad política. La administración burocrática y el derecho abstracto fueron mediatizados por la acción de la fuerza política que controló al Estado desde 1865 (con la excepción de los años de la dictadura militar de Latorre) y por las lógicas de exclusión-confrontación y de coparticipación que caracterizaron los lustros finales del siglo XIX.

Durante el último cuarto del siglo, la vida política uruguaya giró en torno a una cruda oposición de intereses dentro de un marco considerado como ilegítimo: tanto los abusos y las mordazas del militarismo, como los fraudes y el exclusivismo de la oligarquía civilista, generaron profundos rechazos y resistencias armadas. En esos años el Uruguay conoció sus peores guerras civiles.

Al mismo tiempo, se volvió gravitante la acción de la vieja elite urbana, cuyas imágenes del mundo y pretensiones ideológicas ofrecieron los rasgos más destacados de una *formación social liberal*. Sin olvidar el conflicto entre civilización y barbarie, sobre la base de los ortodoxos valores de libertad y de legalidad electoral se tendió a la conformación de un orden social y político definitivamente legítimo que no fue ajeno a las distintas estrategias discursivas del liberalismo, tanto en sus versiones conservadoras como en sus encuentros democráticos.

Un *Estado* autónomo y una profesionalizada dirigencia política -con una notable continuidad de los elencos colorados- sellaron desde el siglo XIX líneas indelebles de proteccionismo y arbitrio social. En ocasiones, las exigencias de los sectores hegemónicos -comerciantes, ganaderos, industriales e inversores extranjeros- ambientaron el cumplimiento de tareas clásicas del estado capitalista de competencia: la defensa de los contratos civiles, el logro de algunas premisas de la producción (expansión de la educación pública, de los medios de comunicación y de transporte), la adecuación del derecho privado a las necesidades de la acumulación capitalista, etc. Pero la capacidad de presión de estos sectores se vio severamente comprometida: por la debilidad hegemónica de las clases altas -producto de sus propios límites económicos y de su ajenidad y desprecio por la vida política- y por la inequívoca "necesidad de apoyo estatal de todas las clases sociales".

Una sociedad civil sin sujetos vigorosos dejó en absoluta soledad a la "civilización", la "razón" y la "cultura" liberales. Desde temprano, el Estado uruguayo se apropió de las responsabilidades de legitimación, y casi siempre desde allí el liberalismo -muchas veces en unión con el cientificismo positivista- ejerció una ambigua crítica de la tradición, fustigó la barbarie caudillista, el oscurantismo religioso y los desbordes cuarteleros, al mismo tiempo que pregonó la modernización de las estructuras productivas. Ese liberalismo también fue capaz de justificar los particularismos de partido y amparar la intervención económica y social del Estado -politizando las relaciones de clase- en alianza con los sectores populares. Del igual modo, supo interponer con eficacia frenos y vallas a ese intervencionismo, lo que explica las inflexiones tanto progresistas como conservadoras dentro de la misma matriz liberal.

La violencia institucionalizada

Casi todas estas ambigüedades y confrontaciones se encarnaron excluyentemente bajo los gobiernos de José Batlle y Ordóñez. Durante el llamado “periodo batllista” se culminó con el proceso de construcción de la identidad ciudadana, se organizó el consenso según los moldes de la estrategia “transformista” y se institucionalizó -algo tardíamente- un orden político dominado por los partidos tradicionales (Panizza, 1990). Por otra parte, a un nivel social más subterráneo, continuó en expansión ampliada una moral “estratégico-utilitarista” que se inyectó por todo el ámbito del trabajo social. La propaganda “civilizadora” halló eco en una burguesía anticlerical sedienta de ascenso social y dispuesta a la consagración ascética que le permitiera, entre otras cosas, la acumulación.

En el marco de la modernización de la vida política, el partido del Estado logró cerrar, con la derrota de las huestes saravistas en 1904, un recorrido coactivo de larga duración y guardó para sí el monopolio absoluto de la fuerza. La formación del consenso en la sociedad uruguaya procedió a la ruptura del continuo civil-militar. La violencia ya no fue objeto de experimentación sino de evocación y remembranza. La violencia dejó de ser una realidad, para convertirse en una eventualidad.

Aquí se localiza uno de los cambios socioculturales más importantes para comprender las razones del “desarraigo” social de las FFAA y las permanentes dificultades de relacionamiento entre los militares y el sistema político. Con un esquema mental y valorativo propio de una sociedad no secularizada del todo (de estructura rural y legitimidad carismática), los avances técnicos y profesionales de la institución se procesaron en un ambiente en donde la racionalidad democrática estaba reñida con el uso de la violencia.

La bibliografía existente verifica que, durante los primeros veinte años del siglo XX, el Ejército fue equipado y capacitado técnicamente, modificado estructuralmente, socializado dentro de una atmósfera democrática y, por lo tanto, subordinado al poder civil. En los márgenes de una sociedad consensual, las fuerzas armadas cumplieron -sin demasiados apremios- con sus dos tareas esenciales: la defensa de la soberanía y el mantenimiento del orden interno. Llegadas a un determinado renglón de desenvolvimiento institucional, tuvieron que circunscribirse al cumplimiento de un mínimo de funciones. Desde todos los ángulos del cuadrante liberal se las procuró neutralizar políticamente; desde un punto de vista simbólico, quedaron sin espacio ideológico, al tiempo que se las creyó -en el marco de la dominación hegemónica- confinadas profesionalmente.

Desaparecidas las condiciones del pasado -aquellas del protagonismo guerrero y de la violencia orgánica-, sólo hubo unas fuerzas armadas alentando objetivos nominales, desconocidas materialmente y transformadas en una superficie apetecible para las maniobras clientelísticas de los partidos. Los tiempos de paz en el Uruguay democrático fueron para las fuerzas armadas tiempos de marginalidad vegetativa, de pasividad burocrática, de pretensión universalista y de irrefrenable inmaterialidad. Tiempos para solazarse, como institución, con la vivencia y la evocación de la violencia. Tiempos, por fin, de turbaciones subjetivas, con sus corrientes de conciencia y sus flujos íntimos de duración. El desconocimiento y la indiferencia colectivas, la perplejidad funcional y los cursos de acción cancelados, fundaron un calendario histórico subterráneo sobre el cual se edificaron sólidas formas compensatorias de sentido.

4. La identidad de las FFAA uruguayas

Institución e identidad

El hombre es una entidad compleja: habla y se comunica, trabaja y produce, interactúa y se reproduce. Entre lo permanente y lo fugaz, entre lo instrumental y lo gozoso, fue Hegel quien habló de tres rasgos inherentes al hombre en sociedad: el lenguaje, el trabajo y la familia. Sin embargo,

éstos operan y se desarrollan inevitablemente dentro de los límites *institucionales* que definen lo social. Es allí en donde todo hombre conoce y aprende, se externaliza en acciones y significados y hace suyo —entrañablemente suyo— lo que objetivamente circula en el ambiente. Es decir, enseña y recibe sin solución de continuidad.

No hay vida social sin vida organizada. No hay vida organizada sin instituciones. No hay instituciones, por fin, sin hábitos y sin acordes consuetudinarios: “la institucionalización aparece cada vez que se da una tipificación recíproca de acciones habitualizadas. Dicho de otra forma, toda tipificación de esa clase es una institución...Asimismo, las instituciones implican historicidad y control. Las tipificaciones recíprocas de acciones se construyen en el curso de una historia compartida: no pueden crearse en un instante. Las instituciones siempre tienen una historia, de la cual son productos. Es imposible comprender adecuadamente qué es una institución, sino se comprende el proceso en que se produjo” (Berger y Luckmann, 1972, p. 76).

Desde el punto de vista sociológico, son muchas las definiciones de institución. Igualmente diversas son las dimensiones de lo institucional: por ejemplo, en el caso de las FFAA, se puede privilegiar tanto un análisis de la estructura organizativa o burocrática, una aproximación a la ingeniería normativa o legal, como una mirada sobre los mecanismos de formación o de socialización secundaria.

A los efectos de nuestros intereses, la institución se compone de un conjunto de *acciones*, explicable y comprensible mediante la matriz subjetiva del actor. Lo que piensa, lo que cree, lo que siente, lo que comparte, lo que sabe, lo que aprende, lo que rechaza, etc., son algunos de los elementos que integran dicha matriz. En un sentido amplio, puede señalarse que el *conocimiento* es la auténtica clave de la *dinámica* institucional. Toda la existencia humana se halla sumida en un perpetuo flujo de conocimientos que, una vez externalizados en cristalizaciones objetivas, son internalizados hasta adquirir plausibilidad subjetiva por medio del proceso de socialización, en una suerte de dialéctica inacabable (Berger y Luckmann, 1972, p. 166).

Desde esta perspectiva, cabe preguntarse: ¿cómo cualificar los canales de integración o desintegración sociales de una institución como las FFAA?, ¿cómo medir las distancias con la sociedad en su conjunto? Si la integración institucional a un orden social puede entenderse en términos del “conocimiento” que sus miembros tienen de él, se sigue de ello que el análisis de dicho “conocimiento” será esencial para el estudio del orden institucional en cuestión (Berger y Luckmann, 1972, p.88). El conocimiento garantiza el desarrollo de las estructuras normativas (valores, interpretaciones morales), define el bagaje tradicional y ritual, y habilita el desenvolvimiento de la racionalidad técnico-instrumental. En definitiva, constituye “la dinámica *motivadora* del comportamiento institucionalizado” (Berger y Luckmann, 1972, p. 89). Es en esta franja de la realidad en que aparece el análisis del discurso como un procedimiento de aprehensión de una realidad objetiva estructurada lingüísticamente.

De esta manera, el saber y las prácticas conforman un entramado dialéctico: el conocimiento es fundador de roles que se *encarnan*, a su vez, en comportamientos; en sentido inverso, éstos son *representados* por los roles y son la excusa además para adquirir, modificar o reafirmar conocimientos. La noción de “identidad institucional” permite la articulación de aquellos momentos más específicamente subjetivos del actor (formación del *yo* del *alter*) con otros más interactivos y sensibles a la influencia de la estructura social. Los impactos sobre cualquiera de las partes de esta dialéctica comporta un daño a la propia identidad: los comportamientos inusuales pueden significar un nuevo panorama simbólico; asimismo, distintos significados pueden propiciar “normas” para la acción.

Roles, representación y totalitarismo

Sobre la base de una “identidad institucional” permanentemente problematizada, las FFAA uruguayas iniciaron a fines de los cincuenta un lento e inexorable proceso de “intervención so-

cial". Por una parte, hay que señalar que el desempeño del *rol* (encarnación en la práctica) representa el rol mismo. El intervencionismo militar fue suponiendo una serie de acciones "reales" (acción social, tareas de salvataje, represión, lucha contra la guerrilla, garantía del orden institucional, etc.), evaluadas como "necesarias" tanto por la institución como por amplias zonas de la sociedad civil.

Por otro lado, la "representación de roles" ostenta dos vertientes conectadas con la legitimación: una intrainstitucional y otra interinstitucional. En la primera de ellas, algunos roles más que otros representan simbólicamente, en su totalidad, a lo institucional. Tal es el caso, dentro de cualquier instituto armado, de la oficialidad. Desde este ángulo, existen roles intermedios –la suboficialidad- y otros más irrelevantes enquistados en los estratos más sumergidos de la institución.⁴

En cuanto a la vertiente interinstitucional de la representación de roles, acontece lo siguiente: "en el curso de la historia, los 'roles' que representan simbólicamente el orden institucional total se han localizado las más de las veces en las instituciones políticas y religiosas" (Berger y Luckmann, 1972, p. 101). Desde siempre, las FFAA uruguayas tuvieron una identidad corporativa que extendió sus roles a una representación simbólica del orden institucional, vale decir, de la sociedad en su conjunto. Al ritmo desencadenante de la crisis estructural del país, "la representación política total" germinó como pretensión. ¿Qué quiere decir entonces la conocida frase "los militares no hacen política de los partidos, sino política de los militares"? ¿Cómo entender el 27 de junio de 1973, en tanto intervención autoritaria sobre la totalidad del orden societal uruguayo? Si bien se trató durante ciertos periodos de nuestra historia de una pretensión mediatizada por otras imágenes (civiles y militares) y por correlaciones de fuerza que establecieron precarios equilibrios, no cabe minimizar el poder de la misma en tanto articulación simbólica estructuradora de la identidad corporativa.

En definitiva, la dialéctica teórica que nos habla de la *representación y encarnación* de roles solamente tendrá sentido si se la comprende en el marco de la evolución histórica. Por ejemplo, a través del estudio de las "estructuras de relevancia" compartidas por los distintos mundos institucionales (FFAA, sistema político, sociedad civil, sistema exterior, etc.) se registran los cambios en las mentalidades y las prácticas, y se observa cómo las identidades dialogan, manifiestan sus afinidades y, al mismo tiempo, trazan sus zonas de incompatibilidades. Las "estructuras de relevancia" son conductos o canales por los cuales se procesan significados y acciones, fundamentales para entender cualquier proceso de desintegración institucional.

La reconstrucción analítica de estas estructuras demanda un esfuerzo de investigación que las ciencias sociales uruguayas todavía no han iniciado. Más aún: la historiografía no ha indagado suficientemente la evolución del discurso militar. Con la excepción de los años previos al golpe de Estado, existen muy pocas evidencias sobre los niveles de "conocimiento" que las FFAA han tenido sobre sí mismas y sobre el propio orden social. Desde el momento en que postulamos que el ámbito objetual privilegiado para el estudio del comportamiento de nuestros militares es el sentido estructurado lingüísticamente, el análisis del discurso en la larga duración se transforma en una herramienta decisiva para capturar una porción importante de la identidad institucional.

4 Estos roles se pueden caracterizar, junto con Gramsci, como "la masa de maniobra, ocupada con prédicas morales, con incentivos sentimentales, mitos mesiánicos de espera de tiempos fabulosos". Mientras que la verticalidad, el orden, la jerarquía, la disciplina y la subordinación constituyen las normas axiomáticas de la legitimidad interna, la oficialidad militar –intelectual y no intelectual- se convierte en el estrato decisivo (capa dominante) en donde confluyen todas las orientaciones y justificaciones.

Hipótesis de identidad

Durante todo el siglo XX, las FFAA uruguayas fueron un constante problema político. Entre otras razones, por la configuración histórica de su propia identidad. Un rápido repaso histórico nos muestra las interferencias con el primer batllismo, los cambios ideológicos durante la década del treinta, la neutralización en el esquema neobatllista, la conmoción por la crisis estructural del país y por las elecciones de 1958, la interpelación de la violencia en los sesenta y la polarización inexorable a principios de los setenta. Nos muestra también los recortes materiales a la institución, el rechazo por parte de la sociedad civil, las dificultades para asumir roles prescriptos, las conflictivas relaciones con el sistema político, las pujas partidarias y la influencia doctrinaria de los Estados Unidos.

Pero la mirada histórica tiene que recalcar además en las claves del discurso institucional. Si bien en el contexto de este artículo es imposible cualquier sistematización, hay que señalar la abundancia de *fuentes* para la reconstrucción del discurso militar: entre las publicaciones internas se destacan la *Revista Militar y Naval*, el *Boletín de Informaciones*, el *Boletín Histórico* y el *Boletín de Guerra y Marina*, entre las publicaciones periódicas, figuran *El Deber*, *Alerta*, *El Momento* y *El Pueblo*.

En dichas "fuentes" se dibujan los *límites* del discurso. Allí están el sujeto productor del material emisor (anónimo o alta oficialidad), el público objetivo al cual se dirige el mensaje (interna militar, sistema político o ciudadanía) y las fechas en las cuales el discurso es enunciado (relevantes para la sociedad, para las FFAA, para cada arma o para cada cuerpo). También se advierten las *líneas narrativas* del discurso. Por un lado, la narrativa de los *orígenes* (momento fundante del "nosotros institucional", tradición y tiempo quieto, determinación negativa de un "alter"); por el otro, la narrativa de la *continuidad* (visiones sobre el desplazamiento temporal, el "yo institucional" en el devenir, imágenes y miradas del "alter"). A su vez, las "líneas" definen las *áreas* o *espacios*, en tanto unidades de registro que fijan los núcleos sustantivos del discurso. Cada núcleo es recortado a través del peso connotativo de valores tales como: instinto, moral, derecho, verdad, idealidad, razón, totalidad, patria, tradición, sociedad, religión, etc.

Por último, el discurso ofrece *relaciones* y *conexiones* de valores y proposiciones por intermedio de las llamadas "cadenas lógicas" de sentido (equivalencia, condicionamiento, negación, disyunción, conjunción), lo que habilita la construcción de *tipologías*: por una parte, los "discursos de ruptura" son aquellos que definen campos antagónicos de sentido; por la otra, los "discursos de diferencias" pretenden la integración selectiva, la absorción o la indiferenciación.

En última instancia, como un análisis del discurso con fundamento empírico se fuga del alcance de estas páginas, ofrecemos como sustituto algunas sentencias hipotéticas referidas a la evolución de la identidad de las FFAA uruguayas.

- A lo largo de su peripecia histórica, las FFAA han ostentado una identidad escindida, disociada.
- Los componentes de esa identidad fracturada son los siguientes: identidad ideal e identidad material-particularista.
- La identidad ideal posee un alto grado de cohesión y articulación, y se forma lejos de toda referencia contextual o episódica. Con ingredientes inconscientes de notable persistencia temporal, sus estructuras de sentido se diferencian con nitidez de las identidades colectivas civiles.
- La identidad material-particularista se gesta en relaciones sociales entre los distintos mundos institucionales. Comprende instancias de expectativas mutuas y define una ingeniería de beneficios y obligaciones. Esta identidad es extremadamente sensible a las oscilaciones contextuales, lo cual exige un esfuerzo permanente de control y neutralización por parte del sistema político.

- Los momentos de crisis social activan los engranajes –elaboración y rutinización- de la identidad ideal y problematizan la identidad material-particularista. Esto tuvo una concreción elocuente tanto en la década del treinta como en los años sesenta.
- En líneas generales, la identidad ideal de las FFAA produce un discurso de ruptura, el cual no se traduce en acción por la naturaleza fragmentada de la propia identidad militar y por el control funcional del contexto social y político.
- Las claves discursivas que legitimaron el golpe de Estado de 1973 se hallan inscriptas en los contenidos de la propia identidad ideal de las FFAA. La actitud mesiánica, restauradora e intervencionista es uno de los rasgos inherentes a la evolución histórica de la institución.

Estas hipótesis no sólo obligan en la dirección de su verificación, sino que además invitan a pensar el proceso histórico nacional con ojos menos cegados por las consignas ideológicas, por los reduccionismos teóricos y por los expedientes de la conspiración. Con estas hipótesis, la comprensión hermenéutica podrá ensanchar sus posibilidades y ganar autonomía frente a los argumentos de la coyuntura y frente a la lógica irrevocable de las estructuras.

5. Por el camino de los hechos

En el transcurso de las dos primeras décadas del siglo XX, las FFAA uruguayas fueron equipadas, capacitadas y reorganizadas estructuralmente. Institucionalizado el orden político, consolidada la matriz batllista original, nadie dudó de la profesionalidad y la subordinación de nuestros militares. Sin embargo, como factor real de poder, resultaron objeto permanente de la puja política y de la cooptación partidaria, entablándose así un vínculo problemático –aunque con relativa visibilidad pública- con el sistema político. Desde temprano se advirtieron una interacción basada en el particularismo (interpelación personalística) y una marginación operativa (una vez que hubo periclitado el proceso de equipamiento), todo lo cual dejó sin “espacio ideológico” a las FFAA. La hegemonía batllista y liberal fue acompañada por una sombra acechante. Entre la amenaza y la prebenda, el orden democrático del país resistió como pudo hasta el dramático 27 de junio de 1973.

Sobre finales de la década del veinte, el Uruguay asistió a una verdadera “ofensiva militarista”. Como lo han demostrado Maronna y Trochón, la crisis económica internacional de 1929 castigó de inmediato a nivel local, ambientando la polarización, la inquietud, la “confrontación de utopías”, la “efervescencia ideológica” y el conflicto socio-político. A la densidad de rumores golpistas que impregnó todos esos años, hay que añadirle la creación de las Vanguardias de la Patria en 1929, el golpe militar en la Argentina en 1930, la fundación del Partido Agrupación Militar Patria y Ejército en 1931, la reducción del gasto público y el recorte de armamentos, y la convergencia discursiva y estratégica entre los militares y el terrismo.

El golpe de Estado de 1933 se concretó finalmente sin la intervención directa de las FFAA. No obstante, toda esa década resultó decisiva para absorber la influencia ideológica del nacional-socialismo y del fascismo, y la gravitación simbólica de la guerra civil española. Desde ese entonces, la oficialidad militar quedará profundamente dividida. Muchos de estos cambios se reflejarán en las importantes resistencias castrenses al proceso de redemocratización emprendido en el país entre fines de los treinta y principios de los cuarenta. También lo harán, una vez culminada la Segunda Guerra Mundial, en la adhesión entusiasta a los ideales continentales del *panamericanismo* y en la paciente elaboración doctrinaria del concepto de “defensa nacional”.

Pero estos ajustes ideológicos y estratégicos no podrán ocultar una verdad esencial: deslumbradas por los acontecimientos bélicos internacionales, las FFAA sublimaron una racionalidad instrumental aplicada a la guerra sin la más mínima posibilidad de canalización funcional. De esta manera,

una parte de la identidad corporativa se apropió de la violencia –y su sentido de acción vital- a través de instancias “aparentemente” anodinas de vivencia, evocación y recreación rituales.

De cara a los quince años del Uruguay “neobatllista”, con una curiosa mezcla ideológica de positivismo religioso y racionalismo místico, con dificultades infranqueables para encarnar roles – fomentado todo ello por las imágenes que labraba la propia sociedad civil- las FFAA uruguayas desarrollaron líneas prietas de sentido, de autojustificación y de identidad.

Estructuras de relevancia y afinidades ideológicas

Sin lugar a dudas, existen contextos socioeconómicos más favorables para el discurso intervencionista y autoritario de las FFAA. Las crisis socioeconómicas agudas, como la que se padeció a principios de los treinta, produjeron variados conflictos, en donde los factores internacionales incidieron en forma perdurable. Lo mismo puede señalarse para la crisis estructural del modelo de desarrollo que se desató en el país a mediados de los cincuenta. En este último caso, el papel desempeñado por las FFAA no se explica solamente por la progresiva ruptura de la hegemonía consagrada, sino por la reproducción ampliada de contradicciones entre modelos ideológicos y por la imposición de la violencia como mecanismo de legitimación de proyectos.

Las “estructuras de relevancias” entre las FFAA y el sistema político hay que situarlas también en el plano *ideológico*. El Uruguay “batllista” gestó una serie de modelos “político-ideológicos” que tuvo vigencia durante décadas y que dio vida a las confrontaciones socioeconómicas, una vez declarada la crisis estructural en el país. Tanto el componente *ideal* como el *material-particularista* de la identidad militar, participaron activamente en una dialéctica simbólica e ideológica que condicionó la dinámica política uruguaya. Sea lo que fuere, la importancia del antagonismo ideológico –muchos llamarán a este fenómeno “inflación ideológica”- será anterior a la radicalización del proceso en la segunda mitad de los años sesenta. En el mismo sentido, la politización de las FFAA –activación a pleno de la identidad ideal- antecede a su irrupción en el centro de la escena política del país.

Así, hablar de “modelos político-ideológicos” significa el estudio de las ideologías políticas, estén o no representadas por los partidos políticos. Para decirlo en términos más exactos: “cuando una definición particular de la realidad llega a estar anexada a un interés de poder concreto, puede llamársela ideología” y, del mismo modo, “lo que distingue a la ideología reside más bien en que el mismo universo general se interpreta de maneras diferentes que dependen de intereses creados concretos dentro de la sociedad de que se trata” (Berger y Luckmann, 1972, pp. 157-158).

Según Ernesto Laclau, el carácter de clase de una ideología está dado “por la *forma* y no por el *contenido*” (Laclau, 1986, p. 186). La forma de una ideología consiste “en el principio articulador de sus interrelaciones constitutivas. El carácter de clase de un discurso ideológico se revela en lo que podríamos denominar un *principio articulador* específico”. Estas disquisiciones resultan útiles para apreciar la complejidad de la confrontación política e ideológica, la cual se desdibuja bajo presupuestos reduccionistas en donde las clases sociales que luchan en el seno de un modo de producción poseen una “existencia necesaria” en el plano superestructural. En otras palabras: las ideologías políticas de clase –articulaciones discursivas discrepantes- pueden compartir valores, contenidos y significados. La práctica ideológica supone confluencias y coincidencias simbólicas impensables, sin por ello perder su raíz de clase.

En el Uruguay de los años cincuenta cristalizaron, grosso modo, cuatro modelos político-ideológicos: el modelo *neobatllista*, el *urbano-conservador*, el *nacional-ruralista* y el *crítico-izquierdista*.⁵ Todos ellos hay que entenderlos como articulaciones ideológicas de clase. Algunos ofrecen sig-

5 Para una definición y análisis de cada uno de los modelos, ver Montes y Paternain, 1990.

nificados comunes, ya que sus portavoces son clases sociales que integran el “bloque dominante”. Tal es el caso del modelo neobatllista, del urbano-conservador y del nacional-ruralista. Sin embargo, son modelos plenamente diferenciados, ora por razones históricas, ora por la búsqueda de la hegemonía dentro del bloque dominante, ora por la inclusión de valores y contenidos no clasistas.

Por el camino de los hechos, tanto el modelo neobatllista, el urbano-conservador como el nacional-ruralista, tuvieron afinidades positivas con el ser militar uruguayo. Del primero –resistido y apoyado por constituir durante lustros el poder– obtuvieron la certeza de que toda política debe estar direccionada hacia el “orden” y la “seguridad”. Si bien el discurso neobatllista defendió la “libertad” y la “democracia” como garantías para la seguridad nacional, sus valores centrales fueron el “orden”, la “nación”, la “libertad” y la “industrialización”. No debe extrañar que, en tiempos de crisis y agudización de conflictos, la vieja estrategia “transformista” quede reducida a las simples reacciones de un “liberalismo conservador”.

Por su parte, el modelo *urbano-conservador* encarnó un liberalismo que no siempre fue inflexible frente a los deslices antidemocráticos. Desde siempre, resistió al batllismo gobernante y se situó en claves antiestatistas, antidirigistas, antindustrialistas, antiproteccionistas y antisindicalistas. Fervientes panamericanistas y pronorteamericanos, hicieron del anticomunismo su bandera y de la iniciativa privada y la propiedad, su moral política. También en tiempos de crisis, defendieron las purgas burocráticas y administrativas como forma de desmontar un Estado –y un estilo de política– que veían ineficiente y corrupto.

Pero las mayores líneas de afinidad entre la identidad militar y los modelos político-ideológicos, provienen del llamado *nacional-ruralismo*. El odio a la política y el culto al trabajo pregonados por el ruralismo se combinan con el conservadurismo y con la desconfianza genérica hacia todo lo que emane de la ciudad. La reivindicación de la tradición, la patria, el “espíritu criollo” y la incontaminación moral fue de la mano con el anticomunismo, el antiliberalismo, el antibatllismo y el desprecio por el mundo de la enseñanza y de la Universidad. A diferencia del nacionalismo herrerista, el ruralismo de Nardone fue más lejos, y llegó a alentar la posibilidad de un país sin divisas ni partidos.

Por el contrario, el denominado modelo crítico-izquierdista representa, en todas sus vertientes, la “alteridad”. En plena lucha ideológica, observamos cómo a lo largo de la década del cincuenta los distintos componentes de este modelo (sindical, partidario, estudiantil y crítico) sufrieron cambios de profundidad. Desde distintos lados, hubo una progresiva y dificultosa fusión de elementos populares, democráticos y socialistas. El discurso ensambla los ingredientes anticapitalistas de la ideología obrera con las tradiciones populares y con la identidad democrática del Uruguay batllista. Más allá de la construcción de un ideal de “enemigo”, y con independencia de los niveles de violencia con los cuales se llevó a cabo la práctica política, la inflación ideológica de estos años reconoció la relevancia de las disputas en torno a las tradiciones simbólico-políticas del país, lo que exacerbó las posiciones.⁶

Por el camino de los hechos, pues, las estructuras de relevancia entre las FFAA y el sistema político hay que medirlas también por las proximidades y lejanías ideológicas. El Uruguay batllista creó resistentes enemigos simbólicos, los cuales tuvieron diversas encarnaciones. Instalada la crisis económica y social, las identidades se reafirmaron, esgrimieron sus estrategias y alentaron su concreción. El autoritarismo, las convicciones antidemocráticas y las críticas despiadadas a la política tradicional no fueron patrimonio exclusivo de las FFAA. El “camino hacia la represión” y la crisis de

6 Un análisis historiográfico sobre las luchas de apropiación del pasado, y en particular del artiguismo y de la figura de Artigas, resultará en extremo revelador sobre las justificaciones esgrimidas por los diversos actores sociopolíticos.

confianza en los partidos tradicionales han dejado claras huellas en el proceso histórico-nacional. Nuevamente, los argumentos de la coyuntura deben dejar lugar a las razones evolutivas anudadas en las estructuras discursivas y lingüísticas de lo social.

El retorno de la violencia

La década del sesenta entronizó la violencia política y social. La crisis y la radicalización llegaron a puntos extremos. Para las FFAA uruguayas, retornarán las condiciones del pasado, se abrirán las compuertas de la verdadera razón de ser y lo que antes eran vivencias y evocaciones de guerra serán ahora nuevas modalidades de acción. En una situación de tal antagonismo, los contenidos institucionales de la *identidad ideal* afloraron en toda su magnitud. Al tiempo que las divisiones dentro de las FFAA se hicieron evidentes, las viejas pautas de relacionamiento con el sistema político se fueron desgastando. Utilizadas como instrumentos de reacción constitucional frente a la violencia que emergía de los sectores organizados de la sociedad, las FFAA se instalaron en el centro de la escena sociopolítica y asumieron una “pretensión de totalidad” que hay que ubicar más allá de las razones del momento.

La violencia de aquellos años no sólo ofició como justificación de los comportamientos de los distintos actores. Fue además articuladora y selladora de una identidad militar fragmentada. Marginalizadas del proceso hegemónico, las luchas ideológicas le dieron a la institución su lugar simbólico. Por su parte, con decisiones legales concretas, el propio sistema político convocó a las FFAA para el “combate antisubversivo”. ¿De dónde provino, mientras tanto, el misterioso llamado para imponer un orden total y desplegar las bases de un proyecto corporativo?

Muchos investigadores han estudiado el “discurso” de los militares uruguayos y la influencia de la llamada Doctrina de la Seguridad Nacional. Concepción bipolar, confrontación total a escala mundial, debilidad de Occidente, prioridad para la Nación y su seguridad, hacer política como pura estrategia militar, etc., son algunos de los elementos que le dan cuerpo a una doctrina difundida por todo el continente en el marco de la guerra fría (VV.AA, 1996).

Sin embargo, hay que señalar que la estructura de esta doctrina estuvo configurada desde siempre en el “esquema mental” de las FFAA uruguayas. La propia *identidad ideal* es la gran usina generadora de sentido, en donde la forma y el contenido discursivos de la Doctrina de la Seguridad Nacional pierden toda originalidad. Dicho cuerpo doctrinario sirvió para el adoctrinamiento y el reforzamiento. Del mismo modo, el papel jugado por los Estados Unidos fue crucial desde el punto de vista “logístico” y “político”. Pero más allá de todas las “complicidades” y de las “estructuras de relevancia” compartidas por las FFAA y el sistema exterior, el actor se mostró autónomo precisamente por sus definiciones de identidad. Este margen de autonomía es una de las pistas para entender la caída de la democracia en el Uruguay.

La dialéctica simbólica que terminó en el 27 de junio de 1973, germinó con anterioridad a la crisis estructural del Uruguay neobatllista. Más aún: fue una de las partes constitutivas del proceso hegemónico que cristalizó durante décadas. Las “grietas en el muro” y el “lado oscuro” del Uruguay feliz. Los desplazados, los insatisfechos y los postergados, serán una sombra perpetua. ¿Fueron las FFAA una creación deforme del Uruguay democrático? En cierta medida sí, puesto que florecieron en él, a partir de sus certezas y sus impericias.

Pero al amparo de los elementos que hemos manejado en este artículo, es muy difícil imaginar otros resortes de comportamiento de las FFAA. La democracia en el Uruguay pudo derrumbarse en cualquier momento. Le tocó caer cuando la guerrilla tupamara estaba derrotada y cuando las elecciones de 1971 habían consagrado un gobierno de derecha. ¿Cómo haber evitado el golpe de Estado en Uruguay?

Los derroteros de la identidad son empecinados. Con independencia de simples evidencias, ellos crean y recrean la realidad social, y se traducen en diversos tipos de acción. Por eso, cuando nos asomamos a la lógica del mundo de la vida, a las prácticas cotidianas y a los registros del lenguaje (en tanto tradición y dominio), tenemos que estar abiertos a observar cómo cada época engendra sus monstruos.

Bibliografía

- BARRAN, José .Pedro (1990), *Historia de la sensibilidad en Uruguay*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- BERGER, Peter, y LUCKMANN, Thomas (1972), *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Amorrortu.
- LACLAU, Ernesto (1986), *Política e ideología en la teoría marxista. Capitalismo, fascismo, populismo*, México, Siglo XXI.
- LOPEZ CHIRICO, Selva (1985), *Estado y Fuerzas Armadas en el Uruguay del siglo XX*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- MARONNA, Mónica, y TROCHON, Yvette (1988), *Entre votos y botas. El factor militar en la política uruguaya en los años veinte*, Montevideo, Cuadernos del Claeh, N° 48.
- MONTES, A., y PATERNAIN, R. (1990). *Fuerzas Armadas y gobiernos blancos (1958-1966). El cauce hondo del golpismo*, Montevideo, inédito.
- PANIZZA, F. (1990), *Uruguay: Batllismo y después. Pacheco, militares y tupamaros en la crisis del Uruguay*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- PERELLI, C. (1987), *Someter o convencer. El discurso militar*, Montevideo, Clade-Banda Oriental.
- REAL DE AZUA, C. (1969), *Ejército y política en el Uruguay*, Montevideo, Cuadernos de Marcha, N° 23.
- VV.AA. (1996), *El Uruguay de la dictadura (1973-1985)*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.

Entrevistas cubanas. Historias de una nación dividida¹

Felipe Arocena

1. CUBA. CUANDO LA TRANSICIÓN LLAMA A LA PUERTA

Con sus errores y aciertos la revolución ha hecho de Cuba un país singular entre los latinoamericanos. La infraestructura básica en materia de educación, salud y subsistencia económica, sumada a la privilegiada situación geográfica, permiten pensar en la enorme potencialidad del país. Sin embargo, las conquistas parecen estar en un proceso de deterioro acelerado; no sólo ni principalmente por el fin de la ayuda soviética o el bloqueo, sino por la ausencia de renovación y apertura interna. La mejor y única forma de defender las conquistas de la revolución hoy es la transición.

En mi primer día habanero en 1998 procuré conseguir lo que cualquier extranjero necesita al pisar suelo ajeno: dinero local. Luego de caminar casi veinte cuadras ubiqué la famosa caseta donde varias personas me informaron que se cambiaban divisas. En una plaza situada en la zona de influencia del hotel Habana Libre, donde el movimiento turístico es muy intenso, cambié mis primeros y únicos 20 dólares a razón de 18 pesos cubanos por dólar. No es que llevara apenas esa suma de dinero, es que pronto me di cuenta de que la moneda local no servía para nada. Terminé usándola solamente para las propinas y para comprar algunas revistas en la UNEAC (la Unión de Escritores y Artistas), que sorprendentemente me vendieron en pesos, aun cuando me habían informado que a los turistas se las cobran en dólares. La economía entera de Cuba está dolarizada y los propios ciudadanos cuando sacan su billetera para pagar tienen mayoritariamente plata estadounidense. Todo se cotiza en dólares, desde los precios en las específicas TRD (Tiendas de Recaudación de Divisas), que son pequeños supermercados estatales con muchos productos importados, hasta los precios de los alimentos en los mercados, tarifados en pesos pero pagados con verdes.

Querer comprar un paquete de cigarrillos o de galletitas en La Habana puede ser una experiencia complicada si no se está dentro de alguno de los cinturones turísticos y no se conoce la ciudad. Se puede caminar demasiado rato sin encontrar un solo comercio o pequeño quiosco señalado. La ausencia de comercios, el escaso parque de automóviles, la mayoría antiguos, las ruinas de la ciudad y la proliferación de consignas comunistas pintadas por doquier en las paredes producen un efecto singular en el extranjero. Tal vez de los más llamativos sea la sensación de un tiempo detenido. O mejor, de varios tiempos sucesivamente suspendidos. Las ruinas coloniales hablan de la indiferencia de un período prerrevolucionario signado por el desarrollo de las modas norteamericanas. Las ruinas modernistas junto con alguno de los carteles que se mantienen en pie publicitando un producto añejo son signos del desprecio de la revolución por su pasado inmediatamente anterior, con el que cortó radical y violentamente. Los desechos de las construcciones soviéticas transportan al caminante hacia un nuevo tiempo también abortado abruptamente. Las consignas revolucionarias que tapizan la ciudad confunden el presente, que aparece congelado y fusionado con el momento de la entrada triunfal del movimiento guerrillero en La Habana los primeros días de 1959.

1 Este trabajo recoge parte de mi investigación realizada en Cuba y Miami entre 1998 y 2002 junto a William Noland. El texto es un resumen del libro *Entrevistas cubanas. Historias de una nación dividida*, publicado en Estados Unidos por la editorial McFarland en 2004.

Por su parte, los nuevos emprendimientos hoteleros gritan la confusión de todos estos tiempos detenidos que se intersectan con la globalización y las nuevas masas de turistas que están llegando con la velocidad del rayo. Todavía nadie sabe qué sucederá en esta nueva época. ¿Será otra vez más un tiempo abortado que se superpondrá a los anteriores? ¿Quedarán los nuevos complejos Meliá o Meditarrané como los símbolos hegemónicos de los próximos años? ¿O Cuba podrá reconciliar toda esta mezcla de códigos y sentidos contradictorios, de aperturas y controles, sin desgarrarse fulminantemente? Son demasiados los desafíos para que puedan ser procesados de forma centralizada por la red de instituciones estatales y partidarias, aunque éstas estén fuertes. Un grafiti decía: "en Cuba no habrá transición". Es verdad que expresa lo que la historia de sus últimos cien años ha sido: una sucesión de cortes abruptos y refundaciones desde la guerra contra España. Algunos hablan de una transición que se estaría procesando dentro del propio Partido Comunista de forma sui géneris y con un estilo propio cubano. Falso, hasta ahora no se percibe ningún cambio que indique un mínimo de apertura política desde el propio partido.

Hoy parece, sin embargo, a pesar de la consigna y de la historia, que un período de transición en el que se vayan intersectando instituciones del régimen comunista con elementos de las democracias liberales y de una economía de mercado sería el único camino razonable, aunque no del todo probable. La caída abrupta del Partido Comunista, tanto como su encerramiento, pueden tener efectos devastadores. Lo primero produciría el descontrol y transformaría a Cuba velozmente en un apéndice de Miami (y Cuba es infinitamente más bonita que Miami), o en un gran preservativo del turismo internacional: úsela y tírela. Lo segundo solamente se lograría a base de más represión, porque la fecha de vencimiento de la ideología de la revolución caducó; fue buena durante un período pero lamentablemente ha sido sofocada por falta de aire renovado.

Cuba, no obstante, está transformándose rápidamente en otros aspectos, y el interés por esos cambios es cada vez más intenso fuera del país y en particular en los Estados Unidos. Debido a la crisis económica luego de la caída de la Unión Soviética, la solución fue abrir las fronteras al turismo internacional y al capital extranjero para que invirtiera en la infraestructura necesaria para acomodarlo. Así, en pocos años las principales ciudades fueron adquiriendo nueva cara. En La Habana y en buena parte de la costa han crecido hoteles como hongos. En uno de sus barrios, donde en 1998 sobresalía sola la embajada rusa, ahora hay una serie de modernísimos hoteles. La capital también está bastante más cuidada, no sólo por la formidable restauración del casco colonial, que ha sido declarado patrimonio cultural de la humanidad y continúa mejorando, sino por la restauración y el reciclaje de casas particulares. En Santiago de Cuba se ha construido el nuevo orgullo de la ciudad que se llama Santiago-Meliá. El parque automotor también se moderniza y los automóviles europeos y de origen asiático, que tan sólo cuatro años atrás eran una rareza, hoy se ven circular entremezclados con los viejos autos norteamericanos de la década del cincuenta. El ambiente urbano muta rápidamente y lo antiguo comienza a convivir con un tiempo presente, pero todavía uno de los mayores encantos del país es encontrarse con el tiempo detenido. El de los viejos colchatas Chevrolet que hoy son ya piezas de museo en el resto del mundo, el de las casonas del siglo pasado y sus galerías, balcones y rejas, el de la luz tenue de las calles nocturnas y solitarias, el de los murmullos que salen de las casas buscando la vereda o la plaza, el del mercado bullicioso escudriñado por las amas de casa para encontrar el mejor pedazo de cerdo o las papas de superficie más pareja para hornear.

Actualmente entran alrededor de un millón y medio de turistas al año y se estima que esa cifra pueda alcanzar los dos millones en breve plazo. Una de las más famosas metas incumplidas de la revolución, la cosecha de diez millones de toneladas de azúcar, ahora aparece transmutada en el objetivo de atraer dos millones de turistas. En un país tan chico eso se nota mucho: hay turistas por todas partes y ofertas variadas para ellos. Hay un turismo sexual explosivo, tanto de hombres que

van a buscar mujeres como de mujeres que procuran hombres. También aumenta el turismo homosexual. Hay un turismo de confort de sol y playa para el que se elaboran cada vez más ofertas que trasladan a los turistas directamente hacia los cayos, de manera que no tengan que pasar por las ciudades y contaminen ideológicamente a los ciudadanos locales. Y hay también un turismo que se alimenta de la exuberante cultura cubana en materia musical, arquitectónica, culinaria, revolucionaria, y de la simple simpatía y calor humano del cubano. Pocos años atrás los hoteles eran construidos con capitales estatales y explotados por sectores de las fuerzas armadas, luego se formaron empresas mixtas con capitales básicamente españoles y cubanos y ahora ya se encuentran emprendimientos totalmente extranjeros.

Cuba es efectivamente una caja de sorpresas. A la *hubry*stípica de los países tropicales se le suma el ingenio de las múltiples estrategias de supervivencia de su población y de sus instituciones para combatir la pobreza y la falta de recursos, las absurdas tácticas del Partido Comunista para mantener el control sobre los ciudadanos, y una burocracia kafkiana. A su sincretismo racial y cultural, que resultó tan positivo como en Brasil, se le superpone un proyecto de sociedad revolucionaria congelado y una población sobreeducada que no encuentra qué hacer profesionalmente. Hay algo único y misterioso en la sociedad cubana que les permite a sus habitantes vivir una tragedia con los códigos de una comedia. El cubano no deja de reírse de sí mismo y, como en la película *Guantanamera*, el cadáver de una anciana blanca puede aparecer sorpresivamente transmutado en el de un hombre de color negro. Por ejemplo, un chiste que se escucha en el país dice así:

—¿Qué te gustaría ser si volvieras a nacer?—le pregunta el tío a Juancito, su sobrino cubano.

—*Extranjero* —le responde.

En una de mis llegadas al aeropuerto principal de La Habana debía tomar una conexión para seguir en un vuelo doméstico de Aerocaribbean hacia Santiago de Cuba, que partía desde otra terminal aérea. Me tomé un taxi hasta el aeropuerto número tres y una vez adentro me indicaron que ésa no era la terminal de Aerocaribbean, que debía trasladarme otra vez a la número cinco, que también quedaba lejos y hasta donde no había manera de llegar porque era demasiado temprano en la mañana y no había ómnibus. Mi taxi ya se había marchado de vuelta y tampoco había otros esperando. Faltaba media hora para la partida hacia Santiago de Cuba, estaba en una terminal aérea equivocada desde la que no se podía llegar a pie a la correcta y no había transporte. Una situación aparentemente sin salida. Entonces un funcionario del aeropuerto me dijo que si yo me animaba a montarme en una moto alguien podría trasladarme. Le contesté que sí, que adelante. Llamó a otro trabajador del aeropuerto, de unos cincuenta años, prolijamente uniformado con camisa amarilla, pantalón y corbata marrones, y le explicó la situación.

—*Oye, chico, ¿te animas a subirme a mi moto?*—me preguntó.

—*Sí*—le dije —*qué otro remedio tengo.*

Caminamos juntos al estacionamiento y Julián le quitó un forro de nailon negro a su vieja motocicleta soviética marca Minsk color violeta oscuro. Atamos mi bolso a la parrilla trasera y acto seguido me vi viajando en esta cafetera enorme conducida por su dueño entre las calles de La Habana a las siete y media de la mañana en medio de la gente que se dirigía a su trabajo. Llegamos a tiempo y pude, finalmente, abordar mi vuelo para Santiago. En ninguna otra ciudad del mundo tuve un aterrizaje más divertido y exótico.

En otra ocasión un arquitecto de nombre Fernando que trabaja para la alcaldía de Santiago nos invitó a cenar a su casa. Una vivienda modestísima de dos dormitorios situada en la periferia de la ciudad y construida de bloques, del mismo tipo de las que uno encuentra en las favelas de Río de Janeiro. Mientras conversábamos y bebíamos oímos unos gritos de animal provenientes de la cocina. Ante nuestra sorpresa, Fernando nos invitó a pasar y nos mostró dos cerdos que criaba en un piletón de la cocina.

—*Para el próximo fin de año*—nos contó con una sonrisa de oreja a oreja—; *con lo que gano de salario no me daría si no para nada.*

Pasamos una magnífica velada entre ron, frijoles, banana frita y los permanentes comentarios de los cerdos desde el otro lado de la pared. Cuba tiene esas cosas surrealistas y las situaciones más problemáticas se atenúan con humor y sonrisas. Tenía razón Alejo Carpentier: el surrealismo es parte de la realidad cubana y no una moda importada de Europa.

SOBRAN VEINTE AÑOS DE REVOLUCIÓN. Hace veinte años todavía podía ser comprensible escuchar a Fidel Castro decir "dentro de la Revolución, todo; contra la Revolución, nada". Podía ser entendible en un contexto de consolidación del extraordinario cambio que llevaba adelante la sociedad cubana. Podía justificarse por la prioridad que requería el desarrollo de los nuevos sistemas educativo, sanitario, económico y defensivo que se habían planificado. Era razonable en un escenario de agresión internacional y contrarevolucionario propiciado por los Estados Unidos y los cubanos de Miami. Cuarenta años después del triunfo revolucionario ya no suena ni sensato, ni comprensible, ni justificado. No obstante, sigue vigente.

Esa vieja idea todavía parece sintetizar lo que sucede actualmente en Cuba. Aquellas personas que expresan el apoyo incondicional al partido, al estado y a Castro, que es la síntesis de los dos primeros, conforman una verdadera sociedad dominante dentro de la sociedad cubana. A los trabajadores ejemplares que cumplen con los compromisos políticos de sus lugares de trabajo se los incentiva con el acceso a pequeñas cuotas de bienes de consumo: algún electrodoméstico a bajo costo, el acceso a vehículos, vacaciones u otras regalías. A los dirigentes que ocupan puestos de jerarquía se les otorgan prebendas mayores, habiéndose conformado una elite político-partidaria con un nivel de vida muy por encima del cubano medio. No tanto por las fortunas personales que puedan crear, que son irrisorias en comparación con las de cualquier otro país, sino por el sistema de prebendas al que acceden: autos, casas, viajes, vacaciones, libre circulación a lugares prohibidos para los cubanos en general y adquisición de bienes a precios muy bajos en moneda cubana.

En la otra sociedad cubana, en la que está desligada del partido, en la que está saturada del mismo mensaje que se repite desde hace demasiado tiempo, es donde se escuchan las críticas y las reflexiones más ricas, aunque siempre en forma privada, nunca públicamente. Pero tal vez lo más interesante de todo es que las críticas que se oyen no son avaras en reconocer los muchos logros de la propia revolución. Es infrecuente hablar con un cubano que no tenga conciencia de las cosas positivas que se han conquistado, o no sienta orgullo de los avances sociales, científicos y deportivos. La mayoría tiene además mucha autoestima por la capacidad heroica de resistencia ante los Estados Unidos. No obstante, simplemente se dan cuenta de que no se puede seguir pensando de la misma manera durante cuatro décadas seguidas. Que no se puede hipotecar la profesión, la juventud, o el deseo de un nivel de vida decoroso medido con patrones internacionales, en pos de un sacrificio justificado siempre por las mismas consignas que se repiten desde antes que muchos nacieran. Están saturados de escuchar sobre los bajos índices de mortalidad infantil cuando para poder conseguir algunos dólares deben arriesgarse con las autoridades y trabajar mucho más de lo necesario.

Para ellos es hora de cambiar, aunque no vean la posibilidad a corto plazo. Por eso es que muchos, aquellos que piensan que dejar de lado su barrio, sus amigos, sus familiares y su ciudad son costos altísimos pero menores de los que están viviendo actualmente, desean irse. Cuando oyen decir a Castro que "Cuba es el país más libre del mundo" o que "todas las playas fueron liberadas y todos los lugares de recreación, sin excepción alguna, fueron para todos los ciudadanos", o que Cuba "ha venido a convertirse en una especie de vocero de los oprimidos y explotados del mundo, de la conciencia del mundo, vocero de la verdad del mundo" (discurso de clausura del Primer Encuentro

Nacional de Presidentes de las Cooperativas de Crédito y Servicio, 3-6-98), simplemente se encogen de hombros. Algunos se acuerdan de cuando quisieron pasar la noche en el Hotel Nacional y no los dejaron entrar porque... eran cubanos; otros recuerdan cuando hace veinte años sí iban a Varadero, pero ya no tienen dinero para hacerlo. No encontré, sin embargo, desprecio o falta de respeto hacia su figura. "El viejo" o sencillamente "él", como se refiere este sector de cubanos a Castro sin necesidad de mencionar su nombre y sin riesgo de que el interlocutor pueda pensar en otra persona, es una figura que merece consideración y admiración. Aceptan su rol histórico, entienden y valoran lo que ha hecho por el país, pero lo ven como a una especie de abuelo testarudo que no cambiará más aunque debería haber pasado hace tiempo a cuarteles de invierno. Saben perfectamente que nunca lo hará. Ésa es la sencilla e inmensa diferencia entre Fidel y el Che. A uno la vida y los errores cometidos lo retiraron a tiempo, tal vez demasiado pronto. Al otro el tiempo ya le ha limado hasta las virtudes de sus victorias. Es, como muchos cubanos y no cubanos sienten, un desencanto más que cargan en la mochila para cruzar la frontera al nuevo siglo.

UNA NACIÓN DIVIDIDA. En Cuba viven once millones de cubanos y se estima que dos millones han emigrado. La quinta parte del pueblo cubano vive fuera de la isla. Particularmente en Miami viven aproximadamente un millón de cubanos nacidos en su país, proporción que sería bastante mayor si le sumáramos la descendencia de los exiliados, porque estimaciones recientes indican que hoy uno de cada cuatro integrantes de la comunidad cubana en los Estados Unidos ha nacido allí. La enorme mayoría de éstos se ha instalado en el área metropolitana de Miami, en los barrios de La Pequeña Habana, Hialeah, Miami Beach, Kendall o Coral Gables; otros se han asentado más al norte, en Nueva Jersey. Miami se ha transformado así en un verdadero enclave étnico cubano y en una ciudad bilingüe. La emigración cubana ha variado mucho a lo largo de los cuarenta años desde el triunfo de la revolución. Los primeros en llegar en masa fueron los exiliados políticos que discreparon con la impronta comunista del gobierno, luego llegaron en 1980 los emigrados llamados *marielitos*, con un perfil socioeconómico mucho más bajo y un interés político también decreciente. Otro pico en el aluvión de emigrantes se registró durante 1993-4, la época más dura de la crisis luego de la caída de la Unión Soviética y al mismo tiempo el momento en que se flexibilizaron los acuerdos migratorios entre los dos países en 1994. Finalmente está la emigración más dispersa en el tiempo de las últimas décadas, cuyo objetivo principal es simplemente tener un mejor nivel de vida que les permita respirar con un poco más de calma y libertad. Las historias de los famosos balseros ponen la piel de gallina. Personas que se largaron al mar en llantas de camión o de tractor utilizando remos improvisados y rifándose la vida para ver si lograban arribar a la costa de Florida. Las llantas llegaron en un momento de alta del mercado a cotizarse hasta en trescientos dólares, y una lancha pequeña con varios años de antigüedad podía alcanzar varios miles, una fortuna para los precios del país. Hay incluso personas que se aventuraron al mar en tablas de windsurf y arribaron en menos de veinte horas a la costa estadounidense. Muchos encontraron su fin en la boca de los tiburones y partes de cuerpos mutilados flotaban a diario en la superficie. El mar es un verdadero cementerio de cubanos y la famosa consigna revolucionaria de "patria o muerte" parece haberse cumplido, aunque de manera macabra, para miles y miles que prefirieron el riesgo y encontraron la muerte en el Caribe antes que vivir sin libertad. El último caso más famoso fue el del niño Elián, único sobreviviente de una balsa que zozobró y cuya madre murió ahogada, acontecimiento que tuvo un impacto tremendo en la comunidad cubana de Miami.

Estas diferentes olas migratorias se enfrentaron entre sí y disputaron conflictos internos en la comunidad cubana, pero a la larga han generado cambios positivos en la manera como se relacionan las dos partes de la nación cubana. Durante demasiado tiempo los primeros cubanos en llegar a Miami marcaron un tono de oposición feroz y radical al régimen comunista, oposición que

estuvo inspirada en una ideología fuertemente conservadora y de extrema derecha. Esto llevó a demonizar a Castro y a impedir todo tipo de diálogo entre los cubanos de Miami y los cubanos de Cuba. Los primeros incluso se han negado a dialogar con cualquier no cubano que hubiese mantenido algún tipo de relación con el régimen castrista. Todo aquel que no comulgase con el fin obsesivo de destruir a Castro o no actuara de un modo acorde sufrió la marginación y la intolerancia de los cubanos politizados de Miami. Esto fue llevado a un extremo tal que llegaron a boicotear la visita de Nelson Mandela a Miami en 1990 y vetaron en 1998 la participación de la cantante brasileña Denisse Kalafe en el famoso festival de la calle 8 en el barrio de La Pequeña Habana. En el 2002 se les negaron las visas para entrar a Estados Unidos a los entrañables viejitos que integraron la banda del Buena Vista Social Club, y, si bien esto está más relacionado con la nueva guerra contra el mal de la administración Bush, también debe verse como una consecuencia directa de lo anterior. Las prácticas de la derecha cubana en Miami llegaron incluso bastante más allá, a organizar grupos terroristas con miras a una posible invasión, utilizar medios violentos para desestabilizar el gobierno cubano, o controlar toda la opinión pública en la ciudad a través de un sistema de disuasión calificado muchas veces como mafioso, que no escatimaba en los medios para poder acallar a los "disidentes". En buena medida un espejo de lo que pasaba dentro de fronteras. Un reflejo con signo contrario.

Los cubanos de Miami viven desde hace veinte o treinta años esperando que Fidel caiga, cada año piensan que será el último y Fidel sigue uno más y uno más y uno más. El poder parece ser, además de una droga, una pócima para la longevidad. Pero como nadie es eterno todos los años se tejen rumores de que está enfermo, gravemente enfermo, o en estado casi terminal; lo mismo se ha dicho de su hermano Raúl, nombrado su sucesor como en una dinastía real medieval, quien padecería cirrosis de hígado. Demasiado se ha especulado sobre quién podría ser el sucesor una vez que los hermanos Castro queden fuera de combate: Ricardo Alarcón, Carlos Lage, Roberto Robaina (quien ya fue purgado hace unos años), Eusebio Leal, entre otros. Nadie lo sabe. Lo cierto es que muchos gatos no hacen un tigre y el carisma no se hereda ni traspasa, solamente se rutiniza perdiendo eficacia. No tengo dudas de que Cuba comunista terminará cuando Fidel se extinga física o mentalmente. No antes, ni tampoco mucho tiempo después.

2. ILLICH

Fue con él que pasamos la mayor parte del tiempo en La Habana. Illich nos condujo por toda la ciudad en su viejo auto blanco Wabir alemán del 68 con motor de dos tiempos, impulsado a base de una mezcla de gasolina con aceite como la que utilizan las motocicletas. Fue, como dicen los antropólogos, uno de nuestros informantes calificados. Illich ronda los treinta años de edad, es arquitecto recibido en la Universidad de La Habana y trabajó hasta hace unos años para el estado. Es un hombre alto, mulato de piel color café con leche, que se tomó su trabajo con nosotros con extrema responsabilidad, siempre puntual y nunca una queja por las maratónicas jornadas de dieciséis horas que le solicitábamos. En una de nuestras estadías en La Habana paramos en su casa, cuando vivía con su esposa, su hija y su suegra en un departamento confortable de tres dormitorios, bien equipado y ubicado en el barrio Nuevo Vedado. De esta manera convivimos por algunos días y compartimos su vida familiar. La suegra nos preparaba unos deliciosos desayunos con todo tipo de frutas como mangos, bananas, ananás, papayas, naranjas, puré de frijoles, huevos fritos, exquisito café expreso cubano y jugos. Allí cenamos también la langosta más rica que jamás haya degustado, su pulpa asada en la plancha y aderezada nada más que con limón, aceite de oliva, pimienta y sal. Todas estas mercaderías se las traía un proveedor informal, pues no era posible adquirirlas en los comercios oficiales. Nos cobraron dieciocho dólares diarios por alojarnos a los dos, a los que había que adicio-

nar otros cinco para el almuerzo o cena en caso de que la quisiéramos. En otra ocasión nos alquilamos un apartamento vacío a media cuadra de su propia casa.

La institución donde Illich laboraba se quedó sin financiamiento. Él ya no tenía nada más que hacer allí y la abandonó. La razón principal para ello fue que comenzó a aburrirse de que le pagaran el salario para calentar la silla. Sin perspectivas profesionales, con toda la vida por delante y un sueldo insuficiente para comprar las patatas del mes, decidió largarse por cuenta propia. Colgó los planos y el escalímetro, consiguió esa cafetera vieja de su suegro y ahora se dedica a pasear turistas. Su tarifa diaria, trabajando desde temprano en la mañana hasta la hora que la agenda lo exija, a veces hasta la madrugada, le permite ganar lo inimaginable en su antiguo empleo. Se pierde las recompensas que el estado otorga a los buenos funcionarios pero eso no genera un gran problema, pues son pocos y demasiado zalameros los que las consiguen, piensa. Tampoco tendrá jubilación y eso sí le preocupa más.

Illich hace su nuevo trabajo con temor. Si la policía lo para en el auto, los acompañantes deben decir que son sus amigos y que sólo están paseando juntos.

—El estado te deja trabajar por cuenta propia, pero siempre es impredecible cuándo te pueden liquidar. Te permite que desarrolles alas, pero en cualquier momento te las corta. Todo tiene que ser realizado con suma cautela. Sin embargo, todas las familias tienen a alguien que trabaja ganando dólares, en negro u oficialmente—dice. El problema es que Illich compra su gasolina en el mercado negro, no paga impuestos y todos los insumos para mantener su instrumento de trabajo traqueteando son clandestinos.

—El estado te los vende mucho más caro. Cotizan en moneda nacional pero al precio del dólar. Si no tienes dólares y no sabes revolverte, las cuentas no cierran. El gobierno promueve los nuevos servicios al turista pero siempre es imprevisible.

Esto es lo que les pasa también a los *paladares*, restaurantes improvisados en domicilios particulares habilitados solamente a tener doce sillas. En una de sus rondas por uno de los mejores paladares de La Habana, situado en los pocos apartamentos habitables del Malecón que serpentea el Caribe, el inspector contó trece: "Es la ley", dijo a los futuros desocupados y les clausuró el local. Muchos de los paladares que funcionaban hasta hace poco tiempo y que trabajaron llenos cuando la visita del Papa fueron cerrados. Los inspectores hacen rondas todas las semanas y ahora incluso con más frecuencia. Como quedan menos y el número de inspectores es el mismo, controlan más.

La mujer de Illich, por ahora, trabaja junto a su madre, atendiendo a los extranjeros que se alojan en su propia casa. Sabe computación e inglés y a veces colabora con un escritor cubano que se dedica a escribir libros sobre Hemingway. Hacen un trabajo de primera calidad, como las comidas que preparan y sirven en el comedor de su apartamento.

—Nosotros teníamos cursos de ruso en el preuniversitario y pocos saben inglés, yo sé más ruso que inglés—comenta Illich—. Apenas pueda, me voy; si mañana me ofrecen trabajo en Estados Unidos o en cualquier otro lado, mi mujer estará mejor preparada que yo.

Si esto sucede, Armando, a quien conocimos a través de Illich, perderá otro de sus mejores amigos. Ninguno de los dos tiene la más mínima esperanza de vivir cambios importantes a corto plazo en Cuba. Éste parece ser un pronóstico extendido en las generaciones más jóvenes y urbanas que no están insertas en alguna de las estructuras del Partido. Están saturados del mismo mensaje desde décadas atrás. No solamente del mensaje, también de los controles a los que están sometidos. Una tarde salíamos del apartamento cuando una señora de mediana edad que caminaba justo en ese momento por la vereda miró con muy mala cara a Illich y le preguntó por nuestra presencia. Éste le respondió también con ostensibles gestos de hostilidad, visiblemente molesto por algo que nosotros no entendíamos. Una vez en el auto nos contó que esa señora era una de las principales del Comité de Defensa de la Revolución de esa zona y que estaba permanentemente observando a los vecinos para detectar algo irregular.

—*Es una soplona y una lameculos, para lo único que vive es para enterarse qué hacen los demás y contárselo a los del partido; ella conoce que yo estoy trabajando en negro con ustedes y además sospecha también que alquilamos nuestro apartamento a extranjeros. Hasta ahora no hemos tenido problemas pero ellos saben, y yo también lo sé, que si llego a pasar algún límite usarán toda la información que han juntado contra mí y mi familia.*

Volvimos a encontrarnos con Illich luego de un par de años y su historia de vida se había modificado sustancialmente. No pudo irse a Estados Unidos como hubiera deseado, pero consiguió emigrar a Bilbao, España. No le fue bien y vivió el mismo drama de muchos emigrantes cubanos, que ya ha sido el tema de una buena película de cine; al cabo de un año regresó a Cuba.

—Un amigo me consiguió un pasaporte como si fuera funcionario del Departamento de Cultura. De esa manera evité pagar los cuatrocientos dólares que te cobran por el chequeo médico para otorgarte el pasaporte, más otros doscientos de gastos. En España trabajé haciendo de pintor y de chofer de una señora mayor de edad. No tenía papeles para poder trabajar, así que todo fue en negro. Por esa razón sufrí demasiado, no tenía derechos, no podía defenderme legalmente y siempre estaba con la inseguridad de que me podría hundir al día siguiente. Todo eso afectó mi matrimonio y terminamos separándonos. En Madrid hay muchos cubanos emigrados que la pasan muy mal y son explotados y discriminados racialmente por ser mulatos. Un buen día me dije: ¿qué estoy haciendo aquí, extrañando, en una situación tan precaria como la que tenía en Cuba pero fuera de Cuba?, y preferí regresar. Pero ahora estoy incluso peor que antes de irme a España. Porque para viajar vendí mucha cosa, no tengo más el auto y no tengo trabajo. Al menos estoy entre mi gente.

—¿Y Estados Unidos? ¿Qué hay de tu idea de irte para allá? —le pregunté.

—*Sigo aplicando para la lotería anual de visas; si llegara a salir sorteado no lo dudo: me voy inmediatamente hasta que las cosas cambien aquí dentro.*

El último día que estuvimos con Illich cenamos en la Casa de la Amistad, en el barrio Vedado. Un lugar donde se puede conversar tranquilamente entre lujos prerrevolucionarios, porque la casa pertenecía a un millonario y se conserva intacta. Allí vivía su amante Catalina, quien contrajo una enfermedad en la piel y cuando circulaba por la casa los sirvientes debían esconderse porque a ella le disgustaba que la vieran deteriorada. Cuentan que uno de los regalos más famosos que recibió esta mujer de parte de su amante fue una rosa especialmente creada para ella por hibridación. Las paredes de la casa fueron revocadas con arenas traídas de las costas del río Nilo porque eran las únicas capaces de dar exactamente el tono ocre que a ella le gustaba. En medio de ese ambiente, al que en este caso cualquier cubano puede acceder, Illich nos contó algunos recuerdos de su infancia.

—Me acuerdo sobre todo de un año en que la cosecha de azúcar fue excelente y los precios internacionales habían subido. Todos los niños que estábamos en la escuela podíamos ir a los Centros de Defensa de la Revolución, los famosos CDR, donde nos daban tres regalos para las fiestas de fin de año. El primero era un auto o un camión grande, el segundo era una pistola o un rifle de juguete que disparaba balas y el tercero eran las canicas chinas. A todos lo mismo. También se hacían rifas de bicicletas. Mis mejores recuerdos son de esa época y entonces parecía que todo estaba bien. Íbamos a Varadero algún fin de semana con mi padre y pasábamos el día en la playa. Estos recuerdos son como manchas de color en una sábana blanca, como salpicaduras en ese fondo blanco; no son muchos, pero son buenos.

Luego de cenar tomamos un taxi y volvió a aparecer la magia cubana. Mientras nos dirigíamos a dejar a Illich en su casa, se me ocurrió preguntarle si tenía tiempo para una última cerveza de despedida. Me contestó que le gustaría, pero que a esa hora no quedaban bares o pizzerías abiertas en La Habana. Fue la clave para que el chofer del taxi ejecutara su parte, diciendo que él conocía una confitería que esa noche estaba de fiesta y permanecería abierta hasta tarde. Nos llevó hacia allá, estacionó el taxi estatal en la puerta y dijo:

—*Igualmente ya a esta hora nadie anda buscando taxi, me bajo con ustedes, y terminamos los cuatro, Illich, Noland, yo y Miguel, nuestro nuevo amigo taxista, bebiendo y bailando danzón hasta la madrugada en una confitería abarrotada de vecinos de Miguel.*

3. SANTIAGO DE CUBA

Santiago de Cuba es el origen. Desde aquí se planificó la colonización española de la isla y de buena parte de Centroamérica. De aquí salieron expediciones para la conquista de México y de la Florida. Aquí se inició la gesta independentista y se libraron las mayores batallas para derrotar a los españoles. Y fue ésta la región elegida por los guerrilleros que se sublevaron contra el gobierno de Batista. Aquí se produjo el primer ataque al cuartel Moncada en que Fidel Castro fue detenido en 1953. En las cercanías de su Sierra Maestra se gestó el movimiento revolucionario. Las tres grandes etapas en que se divide la historia moderna de Cuba —colonía, independencia y comunismo— se incubaron en Santiago. No es casualidad que el gran héroe nacional cubano José Martí tenga su mausoleo en esta ciudad. Santiago además atrajo nuestro interés porque queda en el extremo sur de Cuba y la influencia africana es bastante mayor que en el norte: se dice que en esta ciudad el sentimiento contrario al régimen comunista es más intenso.

Santiago tiene sus casas pintadas con colores pastel: amarillos, rosados, marrones, celestes. El color blanco estaba prohibido en la época de la colonia para pintar las fachadas porque reflejaba demasiado el sol y lastimaba los ojos. Las calles del centro viejo son extremadamente angostas para que los muros de las casas produzcan mayor volumen de sombra y den un respiro refrescante al peatón. En octubre el clima aquí es típicamente tropical y llueve casi todos los días por unas horas.

Marcelo fue uno de nuestros contactos en Santiago de Cuba. Es un hombre joven, en unos 30 años de edad, de físico enjuto, piel bronceada que para los parámetros cubanos es blanca y bigote prolijamente cuidado. Vive en casa de su madre en el reparto de Vista Hermosa, en una simple y agradable residencia cuyo cuarto de recepción de visitas es un pequeño oasis de fresca sabiamente ventilado. Es parco y de pocas palabras, personalidad que le sirve para diferenciarse de su padre, con un carácter expansivo y extrovertido. Mientras nos trasladaba en su auto Lada color verde limón con vidrios ahumados o hacíamos tiempo bebiéndonos una cerveza Bucanero, nos contó parte de su historia familiar.

—*Según lo que me dicen mis abuelos, tanto por parte de madre como por parte de padre, antes del tiempo de la revolución había pobreza. Pero pobreza con la que se podía vivir, porque se podía ser pobre y se podía tener un pequeño negocio, que eso daba para poder comer, para poder vivir. Es el caso de mis abuelos paternos que tenían una tienda de víveres y se dedicaban a vender alimentos. En una época mi abuelo se separa de mi abuela y entonces mi papá, que era el único varón de cuatro hermanos, tuvo que empezar a trabajar desde que tenía como seis años. Como era el hombre de familia, era el que tenía que dar el frente. Él me cuenta que tuvo que hacer muchos trabajos: de mensajero, repartía pan, hacía mandados, cargaba agua. Cuando triunfa la revolución él tendría quince años y comienza a trabajar como chofer en la universidad.*

—¿Tuvo que participar en el alzamiento?

—*No, no participó porque era muy joven. Le dieron la posibilidad de estudiar una carrera universitaria y trabajar a la misma vez. Trabajando y estudiando se graduó de arquitecto. Y como les ocurre a todos los profesionales aquí, tiene una profesión pero es como para subsistir, no para vivir bien. Y pienso que ésa es la característica de casi todos los profesionales que se gradúan. Hay un chiste aquí que cuenta que un par de cubanos comienzan a beber en una cantina. Entre trago y trago gastan bastante dinero pero uno no tiene efectivo en ese momento y le dice a su compañero que lo*

acompañe hasta su casa para darle la mitad de los veinte dólares que habían gastado. Una vez allí el dinero no aparece y quien había pagado la cuenta le pide a la esposa el dinero prometido. Ésta le responde que no tienen ni un solo dólar en la casa.

“-¿Cómo que no tienen ni un dólar? ¿Su marido no es mozo en el hotel Meliá Cohiba?...”

—Eso no es verdad, lo que pasa es que cuando él bebe inventa mucho. El es médico especializado en ingeniería genética...”

Marcelo se ríe con ganas y nosotros también; un ejemplo más de la capacidad de los cubanos para ironizar sobre sí mismos.

—¿Cuándo se afilió tu padre al Partido Comunista? —le pregunto.

—Desde muy joven. Porque él siempre fue una persona muy carismática, le gustaba mucho conversar y tenía muchos amigos.

—Eso lo constatamos...

—Fue dirigente estudiantil y ya después de graduado fue dirigente sindical. Eso él lo lleva en la sangre, lo de la comunicación, las masas, eso le gusta a él. Después que tú eres de la juventud, tú eres joven comunista, tienes un proceso de aproximadamente cuatro o cinco años y luego te hacen un aval para entrar en las filas del partido, que es como la organización superior a la que aspira todo joven comunista, su aspiración mayor es entrar a las filas del partido.

—¿Salir de la juventud comunista?

—Exacto, para entrar al partido comunista.

—¿Y él ocupó algún cargo?

—No, simplemente afiliado. Él fue director de empresa cuando trabajó en Bayamo, fue director de una empresa de planificación física en Bayamo, y aquí tiene un cargo importante: es director de una organización que tiene que ver con toda la parte del territorio, con todos los proyectos urbanísticos que se hacen en la ciudad de Santiago.

—¿Hubo divisiones en la familia? ¿Hay alguna historia con la revolución? ¿La familia permaneció unida o se dividió?

—La mayor parte de los familiares míos por parte de madre, casi todos, se fueron del país. Porque, al contrario de mi padre, eran personas adineradas y bien acomodadas. Y entonces cuando triunfa la revolución tienen miedo de perder todo lo que tenían y se van del país.

—¿Y tu mamá?

—Mi mamá se queda con su propia madre, mi abuela. Por parte de mi abuela eran cuatro hermanas y un hermano. Todos se van junto con sus familias y mi abuela es la única que se queda en Cuba con mi mamá. Al principio de la revolución fue complicado porque aquí siempre ha habido períodos que no se ponen de acuerdo en cuanto a las relaciones de Cuba y los Estados Unidos. Al principio, que tuvieras familiares en los Estados Unidos era visto como un delito. Es decir, tú eras muy mal visto si tenías familiares en los Estados Unidos.

—¿También eras gusano?

—Sí, te consideraban casi como un gusano. Y más si tú mantenías correspondencia y si en algún momento ellos te visitaban. Eso era considerado como una desertión.

—¿Quiere decir que no tuviste prácticamente contacto con tus tías por parte de madre?

—Sí, tuvimos porque mi abuela nunca perdió el contacto. Porque como mi abuela no era una persona que estaba integrada a la revolución, es decir, no le importaba mucho el qué dirán, nunca mantuvo esa distancia y conservó el contacto con su familia fuera del país. Otras personas tuvieron ese miedo, por ejemplo, si pertenecían al partido, eso les perjudicaba. Y hasta les prohibían tener contacto, no podían exhibirse, no podían salir con ellos.

—¿Podían verse, pero no públicamente?

—No públicamente, exacto. Es el mismo proceso que ocurrió con la religión. Al comienzo la religión aquí también fue muy mal vista, ponían muchas trabas. Hasta para entrar en las universidades eran muy estrictos con las personas que tenían creencias.

—¿Tú conociste a tus tías personalmente?

—Sí. *Ellas visitaron Cuba en varias oportunidades. Una de ellas, que era la más apegada a mi abuela, que todavía está viva en estos momentos, visitó como tres veces a Cuba.*

—¿En un período de cuánto, de 30 años, 40 años?

—Sí, ellas se fueron en el 59, en un período de 40 años, tres veces. Y una de las veces que vino, vino con mi bisabuela. La trajo para que viera la familia que no veía hacía 30 años.

—¿Así que tienes un montón de primos hermanos allá en Estados Unidos?

—Sí.

—Porque además tuvieron varios hijos seguramente, los cubanos tienen bastantes hijos.

—Sí, todos hicieron familia. Y las relaciones siempre se han mantenido. Ahora hace poco vino una de las hermanas de mi abuela que hacía tiempo no venía, o que nunca había venido.

4. LA INDUSTRIA DEL SEXO

Cuba es un país que suda sexo por todos sus poros de forma tan natural como crece el pasto. Las mujeres son sensuales en cada paso que dan, en cómo sonríen, en ese dejo de picardía de sus miradas, en sus olores. Llevan sus cuerpos expuestos con tanta gracia que la desnudez de sus brazos, piernas, ombligos y cuellos le hace a uno pensar en el infierno de tener que soportar un invierno europeo o canadiense. Los cuerpos de los hombres morenos están torneados como estatuas de Rodin, refulgentes por el calor y la humedad y demostrando inequívocamente que la raza negra es la que ha dado los mejores exponentes físicos a la humanidad. Por la calle se escuchan “mamita, qué bonita eres”, chasquidos de lengua, silbidos, piropos de todo tipo y tenor, y los hombres quedan con tortícolis de tanto virar sus cuellos para mirar a las mujeres. El propio Illich detenía el auto diariamente en las calles de La Habana para saludar a alguna de sus queridas. El sexo es algo tan continuamente presente en el paisaje cubano que hasta la prostitución parece integrada en el ambiente como una expresión más de sus variantes. Y tal vez esto haya sido lo más difícil de entender. ¿Cómo la prostitución está tan aceptada y extendida entre la población, que no despierta censura ni reprobación? Es tomada apenas como una estrategia más de subsistencia, equivalente a la de quien puede ofrecerse para cargar una maleta por una propina, vender maní en una plaza o lustrar un par de zapatos al lado de un quiosco de periódicos. Actividades anodinas de gente que se rebusca para conseguir un peso para sobrevivir y ganar el pan.

Al recorrer en auto las miserables calles de barrios como San Pedrito o Chicharrón en Santiago de Cuba nos vimos enfrentados a situaciones para mí absolutamente novedosas. Una y otra vez familias sentadas en los porches de sus casas señalaban a alguna de las muchachas de ese hogar y nos gritaban sonriendo que las lleváramos con nosotros. Maridos ofrecían esposas, madres gritaban que sacáramos a pasear a sus hijas de la misma manera que podrían estar ofreciéndonos la venta de un queso o de maíz hervido.

—*¡Llévatela, mira qué bonita! ¿No te gusta esta niña? ¡Súbela al carro! ¡Vamos, chico, ésta es la mulata más linda de Santiago!*

Donde ocurre esto no son zonas rojas, son barrios humildes de gente de familia, sin turismo en los alrededores, con vecinos en cada una de las casas jugando al dominó, bebiendo limonada, escuchando boleros en la radio o hablando sobre bueyes perdidos para matar el tiempo antes del crepúsculo vespertino. Todos los cubanos están en las afueras de sus casas luego de la jornada

laboral haciendo gala de una sociabilidad intensa. El sexo se ofrece así, sin tapujos, sin vergüenza y sin censura en medio de barriadas populosas.

Hay otras zonas, donde las calles están tomadas por los turistas, en las que la prostitución es más o menos como en todos lados del mundo. Por ejemplo, en los alrededores del hotel Las Américas y el Meliá en Santiago de Cuba las noches atraen a decenas de chicas en busca de clientes. Vestidas con conjuntos de lycra ajustadísimos o diminutos shorts combinados con tops, se pasean esperando que alguna presa se interese en sus cuerpos. Dos de ellas, Haile y Safir, aceptaron conversar algo acerca de su trabajo con la condición de que las invitáramos con un plato de espagueti y una soda en La Maison, una de las pocas cafeterías cercanas.

Safir tiene veinticinco años y es la mayor de las dos, muy bonita, esbelta, alta, morena y se expresa con la seguridad de quien ha aprendido a defenderse sola y a la fuerza de los golpes de la vida.

—*Yo llegué recién de La Habana —dice— allí nos corrieron a todas, no quieren más jineteras en el Malecón o en la calle. Me mandaron para una casa en el medio del campo, luego me dejaron ir y decidí venirme para Santiago. Ahora el turismo se está viniendo mucho para aquí y es más fácil que en La Habana. Lo que no nos permiten es pasar caminando junto con los turistas cuando está la policía, pero nos separamos en ese momento y nos podemos juntar una cuadra más adelante. A veces se ponen de vivos y nos molestan o nos piden cosas, pero nos dejan trabajar.*

—¿Y tú, de dónde eres?

—*Yo soy de Haití, me bine con un tío, nunca estube en La Bana pero quiero ir* —contesta balbuceando Haile. Ella es una mulata muy joven, probablemente en sus dieciséis o diecisiete años de edad, mucho más bonita aún que su compañera, pero tiene enormes dificultades para hablar el castellano y se nota que su educación es muy inferior; casi no puede comer la pasta con el tenedor porque no ha aprendido los modales básicos para alimentarse, y da la impresión de ser una adolescente transplantada de la miseria a un mundo de turistas con dinero que hace poco empezó a conocer.

—*Apaga el grabador —dice Safir— si no la cortamos ahora mismo, y de política nada, que no me interesa. Oye, ¿qué es lo que tú quieres con nosotras dos, conversar y conversar?, ¿a ti te pagan por conversar?, eso sí que está bueno. Al hotel no nos dejan entrar a nosotras; por más que tú nos invites nos botan para afuera en la puerta.*

—Cuéntame un poco de tu vida, ¿has ido al secundario?

—Sí, claro, todo el mundo en Cuba tiene buena educación, pero es que no te sirve para vivir. Yo trabajaba en una tienda de ropa y no daba para nada, ni radio podía comprarme, la comida no alcanzaba; me cansé y empecé a trabajar con los turistas. Italianos, franceses, españoles, alemanes, ahora llegan de todos lados. A veces llegan y se pasan una semana con una chica, la llevan a la playa, a los paladares y luego se van. Que parece que las mujeres allí son aburridas, frías, no sé; les gustan las mujeres negras, las mulatas, las cubanas, las latinas como nosotras. Yo cosas raras no hago, hay algunos que pretenden que te portes como un perro, pero una tiene su dignidad y si no que se busquen otra.

Lo que dice Safir es muy fácil de comprobar. Una de las escenas típicas de la calle cubana en estos tiempos es ver la pareja formada por una mujer negra y un hombre blanco y rubio, colorado como tomate por el sol caribeño, haciéndole arrumacos a la chica y sonriendo como si hubiera descubierto la vida. Simplemente patético.

—¿Y de dónde consiguen esas chicas? —le pregunto.

—No sé, de la calle, se amigan en las discotecas, a veces hay paquetes donde la agencia ya provee a las chicas para los turistas y se pasan una semana juntos. A mí no me gusta eso, me gusta trabajar por la mía —*dice Safir*—. Tampoco es cualquier chica, ella —*se refiere a Haile*— no podría

hacer eso, no es lo suficientemente culta, no alcanza con ser bonita, hay que saber cómo actuar en lugares con gente con dinero porque si no, no te dejan entrar a los hoteles.

—¿Pero no era que no podían entrar a los hoteles?

—Bueno, si tú estás registrado y quieres invitarnos a tu cuarto una noche, digamos ahora, no nos van a dejar entrar contigo. Lo otro ya es de una manera diferente: o están arreglados con la agencia de turismo o se registran juntos. Pero más común es que se alquilen un apartamento particular y entonces sí no tienen ningún problema. Así en general no hay restricciones, incluso se alquilan cuartos en casas y ya dicen que aceptan que los huéspedes lleven sus chicas.

—¿No has pensado irte para Estados Unidos?

—¿Cómo? ¿De dónde saco yo los cuatrocientos dólares para pagarme el pasaporte? Porque el gobierno dice que cualquiera puede irse, pero no es así, no cualquiera consigue ese dinero, una fortuna. Además no tengo a nadie allá que me pueda invitar y sin una invitación no puedo entrar.

—De Haití hay muchos que se quieren venir pa Cuba, a trabajar con los turista y los gringo, hay más pobreza que aquí. Invítame con un postre —dice Haile con una actitud y una mirada seductora, como si pensara que todo lo que puede conseguir debe ser intercambiado por favores sexuales y sin poder disimular sus celos ante Safir por su capacidad de comunicación. Pero ella se siente segura de su belleza, sabe que es más bonita que su amiga y trata de envolverme y llamar mi atención provocándome con su sensualidad. Creo que todavía no entiende que yo estoy entrevistándolas y su objetivo es que yo la elija a ella en vez de a su amiga para esta noche. Nos despedimos en la puerta del hotel Las Américas donde yo estaba alojado, no sin antes hacer la prueba con el portero:

—Ellas no pueden pasar —me dijo amablemente.

5. BAYAMO A SANTIAGO

En el camino de Bayamo a Santiago hay dos ingenios azucareros, el América Libre, en la ciudad de Contramaestre, y el Dos Ríos. Hicimos una parada en este último, ubicado en un pueblo en el que viven los más de dos mil empleados que tiene este central. Como en todos los ingenios, la vía del tren atraviesa su centro y en las afueras hay un movimiento intenso: carros tirados por caballos, carretillas tiradas por bicicletas, viejos y enormes tractores o cosechadoras que arrastran zorras y transportan a la gente parada suplantando el ómnibus, camiones, motos, personas conversando a la sombra de algún árbol. Los carteles con consignas revolucionarias comienzan a aparecer en la ruta mucho antes de llegar. Allí oímos también hablar un dialecto francés, probablemente el creol, influencia de la fuerte inmigración tanto de Santo Domingo como de Haití. El ingeniero químico Ángel Reyes, empleado en el central América Libre, estaba de paso en Dos Ríos y nos informó que en cada uno de estos ingenios trabajaban aproximadamente dos mil personas. Le preguntamos su opinión sobre el estado de la industria azucarera y la baja de los precios internacionales.

—Sí, el mercado internacional del azúcar está en detrimento, está muy bajo, pero ahora hay un auge en los productos de derivados de la caña, que quizás sean los que vayan a afrontar el déficit de la producción azucarera.

—¿Cuáles son los derivados?

—Los derivados pueden ser alcohol, pueden ser levaduras, y muchos componentes que se pueden obtener en la industria farmacéutica, la cera de la caña, y además se hace madera compensada con los desechos.

—¿En este momento están produciendo esos derivados en los centrales?

—En algunos, no en todos. Recientemente se inauguró una refinería muy avanzada con tecnología española allá en Cienfuegos, donde se van a obtener alcoholes de altísima calidad para la producción de ron.

—¿Hay capitales españoles que estén participando también en esa reconversión de los centrales?

—*Sí, como no. España está jugando un papel fundamental en lo que es la inversión de capitales extranjeros y en lo que es la recuperación económica de Cuba. Y en esa empresa ellos también están participando, en la del alcohol.*

—¿Cuál es su tarea específicamente dentro del central como ingeniero químico?

—Ahora estoy atendiendo momentáneamente La Casa del Trabajador Azucarero y una fabriquita de vinos que también tenemos montada.

—¿Cómo es la relación de la plantación de la caña de azúcar con el medio ambiente? ¿Es depredadora? ¿Cómo se logra ese equilibrio?

—No, no llega a ser depredadora porque los productos y los fertilizantes que se utilizan no son nocivos al medio ambiente; los desechos de los centrales están controlados y se utilizan en la edificación de esos mismos suelos cañeros como nutrientes.

La percepción de Reyes es bastante más optimista de lo que la situación de esta industria puede prometer. Actualmente se espera el cierre de unos setenta ingenios que intentarán ser transformados en plantas de procesamiento de alimentos y se estima que unos cien mil trabajadores sean reasignados a la producción agrícola o ganadera. La industria azucarera todavía sigue generando unos cuatrocientos millones de dólares al año, pero el estado de deterioro de las instalaciones y la falta de capital para poder modernizarlos o al menos mantener su infraestructura no auguran tiempos mejores a corto plazo.

En la zona de Contramaestre, nos dijeron, está la finca de María Antonia, una amiga personal de Fidel, a quien se le permite explotar el establecimiento en forma privada con muy buen ganado y caballos de raza, toda una excepción. Aparte de los enormes centrales de azúcar, esta región rural también está salpicada de los institutos politécnicos y sus enormes instalaciones de cemento. En esta ocasión nos detuvimos en el Instituto Ramón Ricardo Méndez Cabezón, situado en las afueras de Contramaestre y fundado en 1975. Su director, que se desempeñaba en esa función desde 1996 pero que comenzó a trabajar allí hace veinte años, nos explicó brevemente la rutina diaria de los alumnos, en este caso principalmente mujeres.

—*La vida es las veinticuatro horas en la escuela. Nosotros empezamos las clases a las 7 y 30 de la mañana y se terminan a las 17 y 30 de la tarde, en dos sesiones. Los que tienen clase por la mañana, por la tarde tienen otras actividades. Y los que tienen clase por la tarde, por la mañana hacen otras actividades. Van al huerto, porque la escuela tiene un huerto, otros tienen vínculo con la fábrica de bicicletas que está en este municipio y otros van a hacer práctica a las diferentes empresas a las que están vinculados; también se trabaja para la población y se hacen algunas piezas de repuesto en el taller mecánico. En el huerto de la escuela se siembran verduras, hortalizas para mejorar la alimentación de las muchachas. Seguimos las indicaciones de la FAO, que establecen que los estudiantes consuman a diario trescientos gramos de hortalizas, y nosotros les estamos dando cuatrocientos sesenta gramos, una libra. Se les da por la mañana en el desayuno, en el almuerzo y cena y hay veces que se les da en algunas meriendas también. Por ejemplo, el pan en la merienda en vez de dárselo con mantequilla o con aceite se les da con tomate o con la verdura de estación disponible.*

En el politécnico de Contramaestre no nos dejaron sacar fotos, probablemente por el deterioro en que estaba el edificio. "Fotos sólo para foto carné", nos dijo su director, y para que realmente cumpliéramos con lo que nos había dicho nos acompañó amablemente hasta el auto.

La mayoría de los jóvenes que terminan el secundario y quieren seguir estudiando deben asistir a alguno de estos institutos preuniversitarios diseminados por el interior de todo el país. Si bien existe la posibilidad de que el estudiante que no quiera continuar hacia la etapa del campo pueda

seguir escuelas de arte o de tecnología que están en la ciudad, o incluso que quien tenga alguna limitación física pueda optar por quedarse en un ambiente urbano, la mayoría de los estudiantes van al campo. Para Félix Martínez, profesor de La Habana, la etapa del campo es muy positiva en la formación del estudiante:

—*Se ha demostrado* —nos explica— *que en lo formativo y en cuanto a la independencia, seguridad y habilidades, los muchachos y las muchachas del preuniversitario en el campo salen mejor condicionados, más preparados. Yo mismo me formé en ese sistema en la década del 70. La solidaridad y el compañerismo de ese ambiente me quitó un poco el paternalismo de la casa. Practiqué deportes, actividades culturales, tuve profesores que para mí fueron guías. Ahora, en las generaciones actuales la familia juega un rol importantísimo en cuanto a la movilización, y puede ser que opten por la vía de formar al muchacho en la ciudad, más cerca de ellos, y ésa también es una posibilidad. Porque a lo que no se le quita el derecho es a que el muchacho continúe estudiando. No obstante, la fórmula mayoritaria de continuar estudios hacia la carrera universitaria es por la vía del preuniversitario en el campo, y el ministro lo ha explicado bien.*

—¿Después del estudio preuniversitario vuelven a la ciudad?

—Sí, a las universidades, que son todas urbanas. En cada provincia, o mayoritariamente en cada provincia, porque acuérdate que había seis provincias pero ahora hay catorce. Yo puedo estar en una provincia que no tenga un centro universitario en mi especialidad y entonces me traslado para otra. Gratuitamente, todas las especialidades y todo el sistema cubano desde edades tempranas hasta adulto es totalmente gratuito. Lo que vale es el talento y el conocimiento. Ahora incluso un estudiante puede quedarse en la ciudad, pero corre el riesgo de desviarse hacia otras cosas y no darle la prioridad al estudio y entonces ser un fracaso escolar. Vinculo esto, por ejemplo, con la apertura turística que está teniendo Cuba ahora, y si yo en las noches me dedico a estar en la vida urbana y no en el estudio, me perjudico. Por eso es que se le da la prioridad a los centros rurales. La vinculación con la agricultura se hace también en varias etapas. A los estudiantes más jóvenes los trasladamos al campo y pueden pasar un mes y trabajan el cítrico, trabajan hortalizas, y lo hacen bien y cumplen las normas acorde a las edades, y vuelven satisfechos por haber realizado un compromiso y un esfuerzo. Es sacrificado también para los padres porque tienen que trasladarse los fines de semana para allá, pero lo entienden porque ellos mismos pasaron por eso también y ayudan. Más bien lo toman como una cooperación porque ellos saben bien que aumentar el volumen de la producción en esta etapa es una contribución. Eso no resuelve tampoco el problema de la agricultura. El problema de la agricultura cubana es que era muy mecanizada y ahora está volviendo a fórmulas ecológicas, al uso de la fuerza de tracción animal, porque yo entiendo que en Francia, por ejemplo, actualmente los productos agrícolas cultivados con fertilizantes se venden a menor precio que los productos que se hacen con fórmulas ecológicas. En nuestro campo además hace falta mucha mano de obra porque nuestra población fundamentalmente está concentrada en zonas urbanas, como le ha pasado a toda América Latina. Entonces estos planes ayudan, amortiguan la situación, contribuyen a revertirla y poco a poco se va buscando soluciones alternativas a través de vincular el hombre a la tierra, nuevas cooperativas de producción y de servicios. Porque también la descentralización juega su papel en todo este fenómeno de reordenamiento económico.

—¿Los programas de secundaria han cambiado en los últimos años?

—Nosotros tenemos la libertad de reordenar los contenidos si cumplimos con los objetivos y fines de la educación, que son los mismos: formar una generación de comunistas para que construyan un país a partir de la independencia y la soberanía nacional. Que puedan sobreponerse al reto que representa Norteamérica a ciento ochenta kilómetros y a un mundo que es cada vez más globalizado. Todos los esfuerzos que se hacen son para que ellos sean mejores que la generación que los antecedió, con Fidel Castro y sin Fidel Castro, porque personalizar el proceso sería desvirtuar

la continuidad de la lucha del pueblo cubano, que lleva más de ciento treinta años; estamos en el centenario de la guerra hispano-cubano-norteamericana. En ese sentido se forman ellos, y además en ese sentido se está trabajando. Cuesta esfuerzo porque la formación de valores hay que inculcarlos y eso no puede ser robotizado. Tú eres uruguayo y tú sientes devoción por Artigas aunque vivas en París o vivas en New York. Nosotros lo que hacemos es contribuir a eso desde nuestro ángulo, como sistema educacional. La familia hace su poco, la comunidad hace su otro poco y lo que nos ha llevado hasta aquí es esa unidad. Puede haber diferencias, puede haber hasta críticas, pero el proyecto social busca justicia con muy pocos recursos.

Continuamos nuestro camino de regreso hacia Santiago con la música del emulador de Roberto Carlos sonando una vez más. En el trayecto nos encontramos con varias sorpresas. Carlos nos preguntó si podíamos hacer un pequeño desvío porque tenía que levantar una encomienda para llevar a Santiago. Le dijimos que por supuesto. Entró en un pequeño poblado al costado de la ruta y se detuvo en una casita situada en una calle de tierra. Al cabo de unos veinte minutos de espera apareció con un tremendo cerdo sobre sus hombros que colocó en la maletera trasera del coche.

—*Esto es pura calidad, criado artesanalmente* —comentó riéndose.

Ante semejante espectáculo nos vino hambre a los tres y Carlos nos sugirió que podíamos parar en un pequeño restaurante de un amigo, que estaba a corta distancia. Era una casa a medio construir, paredes sin revocar, aberturas sin ventanas colocadas y unas diez mesas de lata en un patio abierto interior. Nada indicaba que aquello fuera un restaurante y sin embargo allí había otros clientes comiendo pollo al ajillo, pizza, hamburguesas y bebiendo cerveza. Un paladar completamente clandestino funcionando en una casa de familia. La comida fue muy respetable y el precio más que razonable. Una vez terminado el almuerzo Carlos desapareció en la casa vecina y reapareció al rato con un bidón de plástico cargado con veinte litros de gasolina para que el Moscovici llegase a Santiago. Aparentemente la gasolina no era del todo mala y tampoco estaba demasiado sucia, pero lo mejor era que costaba la mitad del precio de las estaciones oficiales. Con tres o cuatro chupadas adicionales para destapar la manguerita de nafta, todo anduvo bien. Está de más decir que los proveedores del chanco, del almuerzo y de la gasolina no deben de tener muchas pesadillas nocturnas sobre la cantidad de impuestos que pagan al fisco.

Unos kilómetros más adelante una chica extremadamente bonita nos saluda con la mano y Carlos detiene el auto haciéndole señas para que se suba. Era una maestra de escuela muy amiga que había terminado su jornada laboral y estaba esperando algún tipo de locomoción. La llevamos hasta su casa.

Carlos no desea emigrar, aun cuando no quiera saber de nada con el Partido Comunista y la revolución. Prefiere continuar rebuscándose en Cuba a desarraigarse de su contexto. Tiene una tía viviendo en Estados Unidos a la que podría visitar y que justo en ese tiempo se encontraba en Cuba, pero la posibilidad no lo tienta. Y no es de extrañar; ya que pocas veces presencié una demostración mayor de sociabilidad que la que ostentó en nuestro viaje a Bayamo: toda una red de contactos, amigos y conocidos a lo largo de cien kilómetros, entre quienes se ha desarrollado una economía informal completa. Esto es lo que hace subsistir a Carlos y buena parte de los cubanos; es uno de sus mayores capitales y un recurso de sociabilidad que debe de tener pocos paralelos en el mundo entero. No creo que sea exagerado afirmar que este país cuenta con una de las poblaciones de mayor sociabilidad en América Latina. Pero esa interacción intensa debe quedar confinada a la esfera privada, informal y no es bienvenida cuando pretende organizarse públicamente al margen y por fuera de la influencia estatal. Una situación bastante extraña, por cierto.

Al día siguiente Carlos nos recogió en el hotel para llevarnos al famoso fuerte militar llamado El Morro. El interés no era tanto ver ese fabuloso sitio histórico, sino poder tener una completa vista de la bahía de Santiago de Cuba desde la altura. Ambas cosas valieron la pena por igual. La antigua

fortaleza del siglo XVII que cae a pique sobre la costa del Caribe es un viaje histórico incomparable, lleno de leyendas de piratas y corsarios, de ataques y batallas navales, de aventureros y resistencias españolas. Y desde ese mismo punto estratégico se obtiene la mejor vista en perspectiva de la costa de Santiago y su bahía. Desde esa altura uno no puede dejar de pensar en el potencial enorme de este país todavía semivirgen, tocado por la varita mágica de una naturaleza exuberante y además con una historia tan rica, colmada de hechos significativos por haber sido uno de los centros imperiales del nuevo mundo.

6. CUBA EN MIAMI

A finales de la década del sesenta habían llegado a Miami unos trescientos mil cubanos que se oponían al régimen comunista. Hoy los latinos en esa ciudad suman un millón trescientas mil personas y representan el 57% de sus habitantes. Ante esta avalancha de inmigrantes latinoamericanos, los norteamericanos blancos han optado por abandonarla.

Confieso que mi juicio sobre Miami no era el más positivo antes de llegar. Había estado allí brevemente en 1982 y en 1988 y consideraba a la ciudad una mezcla de tres cosas que me disgustaban: el lugar elegido por jubilados norteamericanos para jugar golf y pasearse en autos convertibles, el destino de los cubanos de extrema derecha expulsados por la revolución, y la meca de prepotentes turistas brasileños y argentinos ávidos de llenar sus maletas de aparatos electrónicos a bajo costo. Una semana en la ciudad fue suficiente para cambiar radicalmente mis prejuicios, originados en tiempos ya pasados y en el desconocimiento de la gran transformación de Miami. Ésta es verdaderamente interesante en varios aspectos, pero fundamentalmente lo es por la experiencia vivida por los latinoamericanos en este rincón del sudeste de los Estados Unidos.

Para finales de la década del sesenta la población cubana inmigrante ya se había duplicado, alcanzando casi seiscientos mil personas. En 1980 se produjo el famoso episodio de los marielitos, cuando Cuba abrió sus fronteras y decenas de miles de cubanos (entre ellos muchos presos, homosexuales y personas con problemas mentales) se lanzaron al mar desde el puerto de Mariel en cualquier cosa que flotara. La población latina de Miami volvió a explotar luego de los nuevos acuerdos migratorios de 1994 entre Cuba y Estados Unidos, y se estima que desde entonces han llegado unos 250 mil cubanos más. El último censo realizado en el 2000 registró 1.291.000 latinos viviendo en Miami.

Si bien es cierto que la principal impronta de esta población transplantada es la cubana, la afluencia latinoamericana ya no proviene sólo de ese país. Actualmente hay una enorme cantidad de nicaragüenses que han seguido un proceso similar al de los cubanos, emigrando primero por problemas políticos con la revolución sandinista y luego por dificultades económicas. En este momento están llegando muchos venezolanos asustados por lo que pueda hacer el impredecible Chávez, y los capitales trasladados desde ese país a Miami suman ya varios cientos de millones de dólares. También arriban colombianos hartos de violencia, secuestros y miedo. La mezcla todavía no se termina: hay que agregarle un gran contingente de emigrantes de Haití, República Dominicana, Honduras, Brasil, Argentina y prácticamente de todos los países latinoamericanos. Las tres migraciones más numerosas han originado tres barrios bien diferenciados de la ciudad llamados La Pequeña Habana, La Pequeña Managua, y El Pequeño Haití.

Victor López, director del liceo estatal Miami Senior High School, ubicado en la calle 1 al suroeste, en una zona que antes era parte de La Pequeña Habana y hoy es llamada La Pequeña Managua, expresa la transformación de la siguiente manera:

—*Cuando yo era estudiante en este liceo la mayoría eran judíos, cuando volví de maestro había mayoría de cubanos, y hoy predominan los nicaragüenses. Pero también siguen siendo mu-*

chos los cubanos y se han incorporado masivamente los hondureños; tenemos bolivianos, chilenos, peruanos, dominicanos. Tenemos las Naciones Unidas entera aquí dentro. Es una enorme mezcla a la que nos referimos como el paso de La Pequeña Habana a La Pequeña Centroamérica.

Lopez era un niño cuando llegó de Cuba en 1961, se recibió de maestro y fue el trompetista durante siete años de la Miami Sound Machine, una de las mejores y más famosas bandas latinas. Actualmente se siente mitad norteamericano y mitad cubano y quizás por ello le quitó los dos tildes a su nombre. Incluso durante la entrevista dudó varias veces cómo se decían algunas palabras en español, acostumbrado a usarlas con más frecuencia en inglés; no por casualidad una de ellas fue *globalización*.

De los tres mil alumnos matriculados en este liceo, setecientos treinta y cuatro están aprendiendo inglés por primera vez en su vida. A este problema debe sumarse la gran heterogeneidad educativa de los muchachos, que depende fundamentalmente del nivel socioeconómico y del país del que provienen. Muchos de ellos trabajan entre treinta y cuarenta horas a la semana y algunos residen en apartamentos de dos dormitorios donde pueden llegar a vivir hasta nueve personas. A veces los jóvenes se creen más norteamericanos que sus padres, hablan mejor el inglés, adoptan estilos de vestir diferentes y valores morales conflictivos con los de su familia.

*—Esto no es un problema de ellos solamente, pues los Estados Unidos en general han sufrido un deterioro ético y moral acelerado en los últimos años a nivel familiar y político —*sostiene Lopez.

Pero a diferencia de lo que ocurrió con otras inmigraciones que tendieron a asimilarse rápidamente a las costumbres norteamericanas, los latinos han logrado mantener su identidad, costumbres y lenguaje. Eso es lo que le ha dado su impronta singular y la fuerza para trabajar y triunfar económicamente ante condiciones adversas.

No sólo demográficamente Latinoamérica vive en Miami. También se dice que esta ciudad es la capital latinoamericana por otras dos razones. Según algunos analistas la mayor parte de las grandes transacciones comerciales de América Latina se realizan a través de bancos y operadores financieros radicados allí. Además es un centro geográfico entre países centroamericanos y sudamericanos porque buena parte del tránsito aéreo debe hacer una escala allí antes de llegar a destino.

Una frase jocosa y popular condensa de manera muy gráfica parte de lo que ha sucedido en las últimas décadas: "El último norteamericano que salga de Miami, apague la luz". Frente a esta avalancha inmigratoria que prácticamente ha tomado posesión de la ciudad, los norteamericanos blancos la abandonan velozmente. Hace treinta años había casi ochocientos mil, hoy no llegan al medio millón. En una carta publicada en el diario *Miami Herald* del 20 de enero de 1989 titulada "Los refugiados nicaragüenses: lo que siente la comunidad" aparece con mucha claridad una de las razones por las que se van: *"La mayoría de las grandes civilizaciones fueron derrotadas por los —bárbaros— de su época. La conquista militar sobre sus vecinos ricos fue precedida por invasiones insidiosas de tal magnitud que destruyeron la fibra social de sus anfitriones. Esta nueva ola inmigratoria en Miami es sólo el comienzo; hay 400 millones más de latinoamericanos tan desesperados como los nicaragüenses"*.

La situación de los negros norteamericanos es diferente. Generalmente esta población empobrecida no tiene los recursos para irse de la ciudad y crece demográficamente. Ubicada en Liberty City, uno de los barrios más humildes de Miami, la comunidad negra también ha tenido sus rispideces con los latinoamericanos, y aún no ha logrado entender las razones de su tremendo éxito económico.

Los blancos norteamericanos abandonan la ciudad para no tener que soportar la barbarie latina pero, paradójicamente el viernes 25 de mayo de 2001 desembarcaron en un solo barrio, Miami Beach, 250 mil turistas. Esta cifra descomunal para un solo fin de semana se debió a que en esos días coincidieron un feriado largo y varios eventos que habían sido promocionados en diferentes partes del país, como Nueva York y Los Ángeles, para atraer el turismo de jóvenes negros con dinero.

POBLACIÓN EN MIAMI SEGÚN GRUPO ÉTNICO Y AÑO (EN MILES)				
	1970	1980	1990	2000
Población total <i>Variación en la década</i>	1.268 <i>(35,6%)</i>	1.626 <i>(28,2%)</i>	1.936 <i>(19,1%)</i>	2.253 <i>(16,4%)</i>
Latinos (blancos y negros)* <i>Variación en la década</i>	299 <i>(498%)</i>	581 <i>(94,3%)</i>	981 <i>(68,8%)</i>	1.291 <i>(31,6%)</i>
Negros no latinos <i>Variación en la década</i>	190 <i>(38,7%)</i>	269 <i>(41,6%)</i>	369 <i>(37,2%)</i>	427 <i>(15,7%)</i>
Blancos no latinos <i>Variación en la década</i>	779 <i>(4,1%)</i>	776 <i>(-0,4%)</i>	586 <i>(-24,5%)</i>	465 <i>(-20,6%)</i>
Otros	s.d.	s.d.	29	70

* Los negros latinos sumaban 11.000 en 1980, 28.372 en 1990 y 30.074 en 2000, ya están incluidos en el cuadro.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos y del libro de Alejandro Portes, *City On The Edge*, University of California Press, 1993.

Lo lograron con tanto éxito que el desenlace fue caótico: las instalaciones fueron desbordadas y muchas sufrieron daños materiales importantes. Estuvimos allí por la noche y la situación era inverosímil. Decenas de miles de autos paralizados en el tránsito, radios a todo volumen, calles colmadas por los muchachos, gritos, alcohol, baile y cámaras de video. Al día siguiente parte de la prensa blanca hablaba del comportamiento bárbaro de los negros norteamericanos. Algunos llegan, otros se van.

—¿Cómo viven los muchachos esa doble referencia cultural? ¿Se sienten más de su país de origen? —le preguntamos a Lopez.

—Yo soy ciudadano americano, y soy lo que le dicen Cuban-American, yo vivo una vida bastante buena en ese sentido porque cuando quiero puedo ser americano y cuando quiero puedo ser cubano. Entonces soy de las dos culturas y juego con eso. Y muchos de nosotros hacemos eso, porque en realidad yo vine a los nueve años de Cuba aquí, así que en realidad soy más americano que cubano, pero debido a la fuerza de la familia mía, de no incluirse enseguida en la sociedad americana, hemos mantenido las raíces cubanas. Y estamos viendo más de esto hoy en día que antes. Antes, por ejemplo, cuando los italianos vinieron a este país, los padres querían que los hijos se asimilaran al país y que hablaran inglés. Sin embargo, con los hispanos ha sido una cosa diferente, se han mantenido las tradiciones familiares.

Junto a Lopez se encontraba la secretaria del liceo y también nos contó su propia experiencia:

—Yo tengo cuatro hijos, tres nacidos en Cuba y uno aquí. Las tres hembras que nacieron allá están casadas con hombres norteamericanos y tienen hijos en Estados Unidos y, sin embargo, en sus casas se come frijoles, mis yernos son expertos en hacer ropa vieja, la típica comida cubana, y aparte de eso han realizado un esfuerzo grande, a pesar de vivir en Miami, para que mis nietas aprendan español. La de quince años el otro día me dice “yo debo tener un español muy malo”, pero tengo que saberlo porque yo soy cubana, “and she’s only _ cubana”, un cuarto cubano nada más, pero le queda algo aunque hable mal el español. El niño es bien americano en cuanto a que le gusta la libertad americana, pero a la vez tira hacia sus raíces. Ahora hay incluso cierto orgullo, que hace treinta años no existía, respecto a sentirse parte de la comunidad mexicana, la comunidad francesa, la comunidad española, todas las cuestiones étnicas se han puesto populares y a todo el mundo le da orgullo.

—Uno ve, por ejemplo—dice Lopez— que un niño que haya nacido en este país es legalmente americano, pero se siente más hispano que americano, por la familia. Ahora, el problema es que hemos hablado siempre de Miami, y Miami es un lugar especial. Aquí si un estudiante no quiere hablar inglés puede vivir en Miami el resto de su vida y no tendrá problemas porque habla español; hoy en día puede ir a comerse una comida adonde quiera y todo está aquí, y el problema que tenemos es que queremos que nuestros alumnos salgan de Miami, que experimenten, que vean qué es lo que está pasando en el resto de la nación. Que vean la globalización que existe hoy en día, que puedan expandirse. El miedo que tenemos actualmente es que llegan y se acomodan en Miami y después no van a ningún otro lado.

—Ahora nosotros tenemos una alianza con la universidad de la Florida que ha sido extremadamente provechosa para nuestros muchachos y para nuestros estudiantes —agrega la secretaria—. Hace dos semanas cinco de nuestros estudiantes ganaron becas completas para ir a estudiar allí y se les hizo una despedida y los llevamos a almorzar. Entonces yo me di cuenta de que había algo extraordinario con los padres de Marilyn, una de las chicas que se iba; estaban tirando muchas fotos y yo les veía en la cara que tenían miedo. Porque acuérdense que a nosotros los hispanos no nos gusta dejar ir a la niña. Yo misma trabajé en la Universidad de Miami para que se quedaran y no se fueran, no me gustaba que las chiquillinas se me fueran a los dieciocho años a ninguna parte, y las mantuve, por lo menos trabajando yo allí, porque iban gratis a la Universidad de Miami y no me podían decir que no. Después cuando fueron a la escuela de leyes ya estaban más grandes, pero a mí, y soy bastante americana, no me agradaba. Entonces les hablé a los padres de Marilyn acerca de mis hijas, y ellos, que son cubanos que han llegado no hace mucho tiempo, se tranquilizaron un poco, porque la gente de la Universidad de la Florida les hablaba bonito pero en inglés y les daba un susto grande. Les recomendé que fueran cuando tienen las visitas a la escuela y los padres de Norma, otra chica que ya había ido, les dijeron que ya se sentirían mejor porque cuando a ellos se les fue la hija estaban aterrorizados y ahora estaban nada más que asustados.

Lopez asiente con vehemencia y continúa:

—Y eso no solamente sucede con las hembras, lo mismo ocurre con los varones. Yo mismo cuando fui a la Universidad de la Florida y le dije a papá que iba a estar viviendo allí fue como un drama, porque los hispanos somos muy familiares. En este sentido hay una enorme diferencia con la sociedad de este país: aquí se separan y dejan que el hijo se independice a una edad bien temprana en su vida. Vaya, yo mismo estuve viviendo en mi casa hasta los treinta años cuando me casé. Algunos dicen que fue por conveniencia —dice riéndose— porque mi mamá cocinaba bien, y la camisa planchadita, y entonces uno aprovecha, pero la verdad es que somos muy familiares. Hay un miedo de dejar a nuestros hijos ir a la universidad y por eso se acomodan aquí y no se dan las oportunidades que hay vigentes, muchas veces ellos no las cogen.

—Las generaciones cambian —reflexiona la colega de Lopez—. Mi madre me critica a mí qué clase de madre soy yo, y qué hijos tengo yo, porque tengo un hijo en Nueva York. “¿Tú crees que tus hijos te quieren a ti, que se pasan tres meses sin verte?”, me dice.

—En los países latinoamericanos, en Cuba, nosotros vivíamos frente de la familia de Martín Pérez, todos tenían una manzana completa y vivían juntos. Aquí en los Estados Unidos, uno puede vivir en Washington, otro en Iowa, otro en Miami, en California, y entonces se reúnen de vez en cuando, pero se independizan más —dice Lopez.

—Yo les entiendo, porque es parte de mi vida, pero para mi madre eso es una cosa bastante incomprensible. Ella tiene su mentalidad de que hay una obligación porque, como dice Lopez, en La Habana, donde yo vivía, todos mis primos vivíamos a corta distancia y podíamos visitarnos caminando, yo iba a casa de mis abuelos todos los días. Era una cosa que la gente se sentaba frente a la casa, en el portal, después del trabajo, conversaban, es una vida distinta. Y ahora, no.

—Si tuvieran que mencionar las causas más importantes, ¿a qué le atribuirían el éxito de la comunidad cubana aquí en Miami?

Lopez es el primero en responder.

—Una de las cosas que yo siempre digo es que la comunidad cubana en Miami, el grupo ése que vino primero, fue un grupo que en Cuba eran personas eminentes, trabajadoras, eran personas de alta sociedad. Cuando vinimos a este país encontramos que todas las trabas, todo lo que tuvimos que pasar nosotros, iba a ser momentáneo porque ya sabíamos dónde queríamos ir, porque habíamos estado ahí. Entonces trabajamos duro para llegar otra vez. Ésta es una diferencia grande respecto a muchos de los inmigrantes que han venido después, porque no han tenido nada en el pasado y no tienen el mismo aliciente. El cubano de por sí es trabajador y quiere echar para adelante, y en el echar para adelante a veces cortan por aquí y cortan por allá, y a veces se meten en problemas. Yo mismo, por ejemplo, al llegar a este país era el único cubano en la Universidad de la Florida que estaba en el programa de música y sabía que, como era el único, tenía que superarme. No podía dejar que las personas dijeran, no, éste es cubano... Para mí eso era como un challenge. De por sí el cubano es trabajador, y también charlatán a veces.

—La educación fue clave. Por ejemplo, mis hijos siempre dicen que a ellos nunca les preguntaron si iban a ir al college o qué iban a estudiar cuando llegaron al college. Y la chiquita sabía desde que tenía nueve años que ella iba a ser médico igual que su tío, y médico es. Cuando yo llegué a New Jersey, sin un centavo, no tenía siquiera juego de sábanas, pero busqué el mejor colegio donde pudiera mandar a mis hijos porque eso era importante. Lo mismo que a mí me hicieron, lo hice yo. Clase de ballet, clase de música, lo que a mí me hicieron en mi vida, yo se los hice a mis hijos. Y mis hijos se lo están haciendo a mis nietos. Yo misma fui al college a pulmón, con tres niños chiquitos. Y terminé y estudié y seguí estudiando porque no podía concebir que fuera yo la que rompiera la tradición de mi familia. Mi abuela era profesora universitaria, mi madre era abogada, mi padre era abogado.

—En mi caso —dice Lopez— yo escuché mucho decir que este país es muy duro, aquí hay que salir para adelante, aquí hay que estudiar, aquí hay que hacerse algo en la sociedad y no se sabe si vamos a volver a Cuba. Por años fue así: ya el año que viene volvemos a Cuba que Fidel se cae, y Fidel se ha estado cayendo por cuarenta y pico de años. Nosotros sabemos que algún día se tiene que caer, pero no se sabe todavía. Puede durar diez años más, que cinco, que dos, que uno, que se muere hoy mismo. Pero nadie sabe. Y entonces yo fui el primero en mi familia en graduarme en una universidad. Mi papá tuvo educación nomás hasta séptimo u octavo, que era bastante en aquellos tiempos en Cuba.

—Yo he oído mucho de familias cubanas que no eran de plata que les decían a los niños: “Acuérdate que en este país hay que tener papelito”, ésa es la palabra que decían. “Aquí no se llega a nada, si no tienes el papelito”. Y entonces les decían: “Mira, yo era mecánico en Cuba y aquí no puedo pasar el examen porque no tengo el idioma, y aquí hay que tener el papelito”. Esa palabra “papelito” la oí mucho yo. Y usted lo oía de plomeros y de gente que no tenía buena posición. Hay un dicho en inglés que dice que “success brings success”. Y en realidad, cada nuevo grupo de cubanos que ha llegado y ha visto que los anteriores tuvieron éxito, quiere tener éxito también. Como dice Mr. Lopez unos trabajando duro y otros cortando las esquinas, pero “success brings success”. Y eso ha pasado.

—Yo pelé camarones, vendí periódicos ahí al lado, donde se jugaba fútbol americano, limpié cuartos en Miami Beach con mi mamá, y así uno aprende que eso es lo que uno no quiere hacer, uno quiere superarse. Pero eso no era lo que nosotros hacíamos en Cuba y entonces decíamos que esto iba a ser momentáneo. Pero se pasó por esa etapa y tuvimos que trabajar duro para llegar adonde estamos, y todavía se continúa. Porque no es una cosa que nosotros trabajamos y después ya paramos.

—¿Eso los distingue a los cubanos de otras emigraciones de otras nacionalidades?

—Sobre todo porque la primera emigración no fue una emigración económica, fue una emi-

gración política. Y por la emigración política, lo estamos viendo ahora, por ejemplo con Venezuela, llegan personas que realmente económicamente están bien. Yo he visto que vienen también colombianos. El terrorismo es un problema de Chávez, y yo hoy oí en el radio que los capitales de Venezuela están viniendo a Miami en una forma extraordinaria, que en lo que va de este año llegaron como ochocientos millones de dólares.

—Volvamos a los muchachos, ¿cómo piensan ustedes que los muchachos viven la situación política con respecto a Cuba? ¿Están interesados en el tema o ya no?

—*Ellos se reflejan en lo que pase en el hogar* —responde Lopez—. *Depende si la mamá y el papá les enfocan el asunto. Por ejemplo la casa de Elián está aquí, a un par de cuadras, y tuvimos helicópteros por aquí y Elián se convirtió en un tema en muchos hogares, sobre todo de los cubanos. Aquí no tuvimos mucho impacto en la escuela, porque la mayoría de los muchachos ya no son los cubanos, pero seguro que en las escuelas donde la mayoría de los muchachos son cubanos eso se hablaba muy abiertamente en la clase.*

—*Aquí hubo sus peleítas, aquí hubo unas cuantas discusiones* —confiesa ella—. *Pero pasó una cosa muy curiosa: los muchachitos nicaragüenses estaban del mismo lado de los cubanos. Increíblemente, cuando usted caminaba por los recreos se encontraba con varios de los muchachitos nicaragüenses del lado de los cubanos porque su papá había tenido problemas durante los sandinistas y por lo tanto no hubieran querido que a ellos se los llevaran para Nicaragua. En las discusiones en las clases los cubanos y los nicaragüenses estaban de un lado y el resto no tenía esa empatía. Y, cuando usted me habla de la parte política, también depende de cuándo vinieron de Cuba. Nosotros tenemos algunos nuevitos ahora, acabados de llegar, que al principio tenían ideas extremadamente de izquierda. Cuando llegan aquí, las primeras veces, ellos discuten que aquí la salud no es gratis, que aquí todo cuesta muy caro. O sea, hay un período de adaptación, sobre todo en el cubanito acabado de llegar. Hay niños que, de verdad, no han estado expuestos a nada más que a la propaganda de ese régimen y llegan aquí y pasan trabajo.*

—¿Es fuerte el problema de las drogas entre los muchachos? ¿Va aumentando?

—Existe, y como director de escuela no puedo mentir y todos los directores en sus escuelas tienen problemas de droga; el mundo completo tiene problemas de drogas y siempre estamos apuntándonos el dedo el uno al otro, que quién tiene la culpa, si el que la produce o el que la consume, que esto y que lo otro. Hay problemas aquí; yo digo que los muchachos se han sofisticado más en el uso de la droga, antes lo hacían más a lo descarado pero ahora los muchachos son más adultos en cómo la usan. Y el tipo de droga que cogen. Aquí en el Miami High yo no diría que es un problema grande, aunque hemos tenido problemas de disciplina con estudiantes que han estado tratando de venderle marihuana a otros muchachos. A veces es para coger dinero para poder pagar un ticket para ir a una función o algo de eso, ¿no?, lo que sea. Pero en las comunidades donde hay más dinero se ve un poquitico más de eso. Aquí el muchacho no es afluente, entonces no tiene...

—*No somos buen negocio para los dealers. Les conviene pararse delante de otras instituciones donde hay chiquitos que tienen veinte y treinta y cuarenta dólares en el bolsillo; aquí hay veces que no tienen ni cinco dólares. No es que los nuestros sean mejores que los otros, quizás tienen menos oportunidades de comprarla que los que están en otro nivel social. Yo diría que es un problema de la sociedad, pero dentro de la escuela, gracias a Dios, no hemos tenido mucho problema. Claro que de vez en cuando aparece, pero no es uno de los principales problemas que tenemos.*

7. EL DIÁLOGO POSIBLE Y NECESARIO

Poco tiempo después que el creador de la Fundación Nacional Cubano-Americana, Jorge Más Canosa, muriera en 1997, su hijo Jorge Más Santos y Joe García asumieron el liderazgo. Estos

dos nuevos dirigentes no solamente representan a una generación mucho más joven que la anterior, sino que también han abierto la ventana de la organización para que entre nuevo aire y se ventilen las posturas más reaccionarias de la vieja guardia. Los principios que ahora parecen pautar la estrategia no son más los de oponerse inflexiblemente a Cuba, mantener el embargo, desestimular los contactos con el gobierno actual o ignorar los espacios de disidencia dentro de la isla. Al contrario, el propio Más Santos ha expresado públicamente que estaría dispuesto a discutir una transición democrática con algunos líderes del gobierno cubano.

Una transición de régimen, por definición, es una instancia en la cual las partes involucradas deben ceder algo para conseguir algo. Es un momento político en el que todavía rigen las normas del sistema anterior junto con las nuevas que la oposición logra introducir. Una transición es un contexto híbrido con elementos del viejo gobierno que se yuxtaponen con las nuevas reglas que viabilizarán la apertura democrática. América Latina ha cosechado una gran experiencia sobre transiciones durante la redemocratización de regímenes autoritarios en la década de los ochenta y noventa. Tal vez la mayor lección de esta experiencia es que, cuando las partes pretenden inflexiblemente conquistar el cien por ciento de sus reivindicaciones, muchas de ellas asociadas a principios que parecen innegociables, el proceso se detiene o revierte.

Así ha sucedido, por ejemplo, con el tema de las violaciones de los derechos humanos por parte de los militares, a quienes a regañadientes se los ha amnistiado o se les ha facilitado caminos para que no comparezcan ante la justicia. Otro hecho común fue la necesaria aceptación del veto sobre determinados candidatos o partidos políticos a los que en una primera instancia se les impidió participar. La mayoría de las veces la salida electoral fue imperfecta, incompleta y no totalmente democrática. Y el sector que tenía el poder, generalmente los militares, continuó manteniéndolo por un tiempo importante, aunque a cambio de renunciar a decidir sobre los destinos principales del país.

Pues bien, en el caso cubano las posturas parecen ir, muy lentamente, flexibilizándose en esta dirección. Del lado de Miami ya no es todo o nada. Ya no se hace de la devolución de las propiedades y tierras confiscadas por la revolución a los exiliados una bandera innegociable. Ya se percibe la necesidad de comenzar un diálogo con miembros del gobierno a los que necesariamente no se los puede continuar viendo como satanases, sino como personas con algo de sensatez. Y finalmente se ha decidido que vale la pena apoyar al nuevo proyecto opositor surgido dentro de Cuba, el Proyecto Varela, que procura por medios pacíficos y moderados una mayor apertura democrática. La línea dura de Miami, en cambio, es inflexible en todos estos aspectos: no dialoga con los comunistas, afirma que la indemnización y devolución de la propiedad es un derecho absoluto de los exiliados, fomenta el embargo completo por parte de Estados Unidos y ni siquiera respalda a la oposición pacífica dentro de Cuba porque ello, según esta perspectiva, termina legitimando a Castro. Estas dos visiones han generado una fractura en el frente político de Miami y varios líderes históricos incluso llegaron a irse de la propia Fundación.

Claro, no alcanza con que exista solamente una parte interesada en dialogar y flexibilizar reivindicaciones. Como en el tango, se precisan dos para bailarlo. Las señales políticas del gobierno cubano, no así las económicas, parecen ser menos luminosas, aunque también las hubo en ese sentido. Una de las más importantes fue la presencia del ex presidente Jimmy Carter en suelo cubano en el mes de mayo de 2002. A Carter se le dio acceso completo a la televisión para que transmitiera su mensaje y a través de éste puso en conocimiento del pueblo cubano la propuesta presentada por Oswaldo Payá a la Asamblea Nacional para que llame a un referéndum. El Proyecto Varela, tal como se lo conoce en honor al sacerdote cubano del siglo XIX Félix Varela, que propiciaba la liberación de esclavos, fue firmado por más de diez mil cubanos y tiene como objetivo abrir el juego político a la oposición. Sus propuestas concretas incluyen la libertad de asociación, de expresión y de propiedad económica, una amnistía para los presos políticos y nuevas reglas electorales. El propio Payá es

actualmente un empleado en el estado cubano y promueve un cambio pacífico y moderado al que se han sumado todos los otros grupos opositores dentro de Cuba. En parte de su discurso en la Universidad de La Habana, publicado en el diario *Granma*, Carter le dijo al pueblo cubano: “No sé qué es lo que va a suceder con el Proyecto Varela, que usted (se refiere a uno de los estudiantes que intervinieron) dijo que era una ignominia y que realmente insulta el nombre del recuerdo del sacerdote, pero creo que sería interesante que sus oficiales y funcionarios pudieran publicar la totalidad de este documento en el periódico *Granma*. Publiquen las personas que han presentado su firma para ello, permitan que exista un abierto debate en Cuba. Me encantaría ver, por ejemplo, que exista la posibilidad de un referéndum para saber si la gente de Cuba está de acuerdo con estos diez mil ciudadanos o está en desacuerdo; podría ser que la mayor parte de los cubanos esté en desacuerdo, y creo que el mundo vería esto con gran admiración”. Además de permitir la publicidad del Proyecto Varela, el gobierno cubano realizó otros movimientos anteriores para acercarse a un sector de exiliados en Miami nucleados en torno a la organización Cambio Cubano, liderada por Eloy Gutiérrez Menoyo, un cubano que pasó 22 años preso en la isla y que actualmente promueve la transición pacífica. Es cierto, de ello no salieron demasiados frutos.

Tal vez más importante que los posibles diálogos entre cúpulas de dirigentes sea el cambio de actitud entre las dos partes de la poblada nación cubana. Al comienzo de la revolución, como sostiene uno de nuestros entrevistados, el mero hecho de tener familiares en Miami ya era suficiente para ser definido como gusano. Hoy la cantidad de cubanos que subsisten gracias al dinero que les mandan desde Miami es enorme. Los primeros exiliados en llegar a Estados Unidos definieron un estilo de hacerle oposición a la revolución extremadamente reaccionario y tan conservador como el radicalismo que denunciaban. Hoy el exilio cubano es mucho más variado y abierto y la generación de recambio ha percibido con acierto que debe embarcarse en la búsqueda del diálogo ahora, si es que se quiere crear, para cuando Castro ya no esté, la posibilidad real de que un mismo pueblo dividido pueda reencontrarse consigo mismo.

Desigualdad, fragmentación y exclusión social

Trabajo no remunerado y uso del tiempo. Fundamentos conceptuales y avances empíricos. La encuesta Montevideo 2003*

Rosario Aguirre

Introducción

Una incipiente pero creciente literatura sociológica, tanto teórica como empírica, pone de manifiesto que el tiempo social destinado al trabajo es mucho más amplio que el correspondiente al trabajo remunerado realizado para el mercado. Los niveles de bienestar de las personas y de las sociedades se sustentan tanto en el aporte de trabajo para el mercado como en el que se realiza en el ámbito de las relaciones privadas y en la esfera de las organizaciones sociales. A través de la historia mujeres y hombres han estructurado la utilización del tiempo de diferente manera debido a prácticas y normas culturales socialmente aceptadas. La creciente participación de las mujeres en el trabajo remunerado y las transformaciones de las relaciones familiares y de la vida cotidiana ponen en cuestión la complementariedad entre familias, Estado y mercado, base de sustentación de los regímenes de bienestar actuales.

El documento se propone mostrar la potencialidad de la medición del trabajo no remunerado y del uso del tiempo para el análisis de las desigualdades de género en diferentes dimensiones y al mismo tiempo identificar las posibilidades y problemas metodológicos que plantea su medición. El concepto de “carga global de trabajo” que integra el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado y su medición proporciona conocimientos que permiten elaborar y apoyar la implementación de políticas públicas que tengan como objetivo la promoción de la justicia de género y la reducción de las desigualdades sociales.

Este documento se inicia con una revisión de diferentes aportes que han contribuido al desarrollo conceptual de un campo de investigación sobre el trabajo no remunerado y el uso del tiempo.

La segunda parte está dedicada al diseño metodológico de la primera encuesta sobre trabajo no remunerado y uso del tiempo realizada en la ciudad de Montevideo y su área metropolitana en el transcurso de 2003. Se presentan los objetivos, las principales características del marco muestral y del cuestionario, las variables y algunas características de la organización del trabajo de campo.

En la tercera parte, se encuentran los resultados obtenidos en dicha encuesta, una caracterización de los hogares y las familias y una estimación del volumen total de trabajo remunerado y no remunerado, así como de su reparto entre los diferentes miembros de los hogares, teniendo en cuenta algunas variables básicas. En segundo lugar se mencionan los principales problemas metodológicos encontrados y algunas de las lecciones aprendidas con la finalidad de derivar recomendaciones para futuras investigaciones en este campo.

Este estudio forma parte de una investigación más amplia que se está desarrollando bajo la dirección de la autora en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales y que cuenta con el apoyo del Programa de Investigación y Desarrollo de la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República (2002-2004).

* Una versión ampliada de este documento formará parte de una próxima publicación de CEPAL - actualmente en preparación- sobre las encuestas sobre uso del tiempo en América Latina y España.

Diversos avances de este trabajo fueron presentados en reuniones recientemente organizadas por la Unidad Mujer y Desarrollo de CEPAL: Reunión de expertos sobre Pobreza y Género, CEPAL- OIT, Santiago de Chile, 12 y 13 de agosto de 2003; Reunión Técnica sobre la Incorporación de la Perspectiva de Género en la medición de la Pobreza, CEPAL- Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia, La Paz, 23 al 25 de septiembre de 2003, y en la reciente Reunión de Expertos: Encuestas sobre Uso del Tiempo, CEPAL- FNUAP, Santiago de Chile, 11 al 12 de diciembre de 2003.

I. Consideraciones conceptuales

La conceptualización del trabajo no remunerado y su medición por el uso del tiempo tienen antecedentes que provienen de varias vertientes teóricas, desarrolladas tanto en la región como fuera de ella.

A. Los Estudios de Género y la preocupación por la pobreza

Diversos trabajos (por ejemplo, Salles y Tuirán, 1994; Kabeer, 1998, Arraigada y Torres 1998, Chant, 2003) enfatizan -desde una perspectiva que pone en cuestión los marcos conceptuales tradicionales de la pobreza- el carácter multidimensional de la pobreza femenina, fundamentalmente en lo que tiene que ver con la necesidad de considerar otras dimensiones además del ingreso. En los planteos teóricos de la literatura feminista tiene un papel central la división sexual del trabajo. La libertad de realizar actividades remuneradas está afectada por las tareas que deben realizar los miembros que están adscriptos a las tareas no remuneradas, que son fundamentalmente mujeres. La división de tareas en el hogar reduce la capacidad de obtener ingresos y puede dificultar el acceso al empleo o a ascensos en el trabajo remunerado por las demandas de la vida familiar. Por lo tanto, además de considerar los niveles de ingresos debemos tener en cuenta el trabajo intradoméstico y la división de tareas en el hogar.

Ello no significa dejar de considerar otras dimensiones -que también deben ser tenidas en cuenta en un análisis de género de la pobreza- tales como la capacitación y especialización en determinados trabajos, las diferentes recompensas por el trabajo mercantil y el diferente acceso y utilización de los recursos institucionales.

Nuestra propuesta centrada en el trabajo no remunerado y en el uso del tiempo se inscribe dentro de la corriente que en nuestra región frente a la insuficiencia de los indicadores convencionales -las necesidades básicas, la línea de pobreza y los índices de desarrollo humano- se plantea la necesidad de generar nuevos marcos analíticos e indicadores que den cuenta de las desigualdades de género en los procesos de empobrecimiento.

La idea que se sustenta en este trabajo es que los procesos de empobrecimiento de las mujeres están estrechamente vinculados a la dedicación a las actividades no remuneradas y a la escasez de tiempo. En ese sentido se propone la exploración de las potencialidades de la medición del reparto de las actividades en los hogares y del uso diferencial del tiempo en esas actividades. Con ello se procura contribuir a desarrollar una línea de investigaciones que permitan captar mejor la dinámica de la reproducción de la pobreza y de los sistemas de género.

B. La literatura sobre los regímenes de bienestar

El nivel de bienestar de las personas depende de su relación con las distintas esferas institucionales: el mercado, el Estado, las familias y las organizaciones comunitarias. La disponibilidad de trabajo y los niveles de remuneración determinan la cantidad de los bienes y los servicios que

los hogares pueden comprar en el mercado. Pero también el acceso a los servicios de educación, salud, seguridad social que se realiza a través de las políticas sociales y el conjunto de actividades que sus integrantes realizan en la esfera doméstica y en las redes comunitarias son otros recursos a través de los cuales se satisfacen necesidades. La literatura sobre los regímenes de bienestar ha contribuido al análisis de las diferentes modalidades de organización de esos regímenes, dando cuenta de diferencias entre países y de los procesos históricos que conducen a diferentes tipos de regímenes de bienestar.

Esta literatura ha enfatizado principalmente las relaciones entre estado, mercado y sociedad civil, mientras que el papel de la esfera familiar ha permanecido en la mayor parte de los desarrollos conceptuales en la invisibilidad. Estudiosas europeas feministas han realizado fuertes críticas (por ejemplo, Orloff, 1993 y Lister, 1997) y han puesto de manifiesto el papel fundamental de esta esfera en las posibilidades de ejercicio de los derechos de ciudadanía de las mujeres, en especial, en su derecho al trabajo en condiciones de igualdad¹.

Uno de los más influyentes teóricos de los Estados de Bienestar, Gosta Esping-Anderson, en su reciente obra *"Fundamentos sociales de las economías postindustriales"* (2000), realiza una revisión de su enfoque al incluir a la familia como esfera proveedora de bienestar, considerando que es *"el alfa y omega de cualquier resolución de los principales dilemas postindustriales y acaso el más importante fundamento social" de las economías*". Sin embargo, y aunque reconoce que su cambio de postura obedece a las críticas feministas no le asigna un papel relevante a las asimetrías de género en las familias.

La literatura feminista crítica sostiene que la ciudadanía social y su efectivo ejercicio dependen de la forma en que se estructura el sistema de bienestar social y de los procesos de desmercantilización/ mercantilización y desfamiliarización/ familiarización a través de los procedimientos básicos de las políticas sociales. Procesos que pueden significar adquisición o pérdida de derechos sociales anteriormente conquistados y que pueden tener una significación diferente para mujeres y varones y para distintos grupos en cada uno de estos colectivos. Esta perspectiva realiza un aporte fundamental al permitir comprender que la pobreza puede ser considerada como parte de un proceso de exclusión vinculado a la pérdida, reducción o falta de reconocimiento y posibilidades de ejercicio de derechos.

C. La literatura sociodemográfica latinoamericana

Paralelamente, desde hace ya más de dos décadas una amplia literatura sociodemográfica latinoamericana viene mostrando que las estrategias de las familias tienden a paliar el deterioro de los niveles de bienestar causados por la recesión y las políticas de ajuste durante la reestructuración neoliberal (Benería, 1992, Moser, 1989, por ejemplo).

Estrategias que buscan la obtención de recursos monetarios a través de la inserción en el mercado de trabajo, la modificación de pautas de consumo y arreglos de convivencia para optimizar los recursos existentes y la participación en relaciones de intercambio y reciprocidad.

Las estrategias destinadas a la generación de recursos monetarios se traducen en la creciente presencia de hogares con más de un aporte de ingresos. En los hogares más pobres las mujeres tienen mayores dificultades para acceder al mercado de trabajo, sin embargo en la última década se observa que son las que tienden a incrementar más sus tasas de participación. Y son sobre todo aquellas que tienen hijos pequeños, las que aumentan en mayor medida su actividad económica. Hemos observado, en el caso de Uruguay, que las trabajadoras que son madres han

1 Ver una revisión de estos desarrollos teóricos en Aguirre (2003).

desarrollado complejas estrategias de cuidado familiar para incorporarse al mercado de trabajo formal o informal debido a las dificultades de acceso al cuidado de carácter institucional o familiar (Aguirre, op. cit).

En relación a las estrategias para mejorar la eficacia de los recursos existentes podemos mencionar los cambios en los hábitos de compra, en las pautas dietéticas, así como en los hábitos de preparación de alimentos y en la distribución intrafamiliar de los mismos.

También hay evidencias empíricas de diferentes contextos del incremento de la complejidad de la estructura de los hogares, con mayor presencia de hogares monoparentales, filioparentales y trigeneracionales, hogares en los que hay un mayor peso de miembros dependientes.

Las redes de apoyo vecinal constituyen recursos importantes para satisfacer las necesidades cotidianas de los miembros de los hogares. En la crisis más reciente se han activado las respuestas grupales emprendidas por los habitantes de los barrios (ollas populares, merenderos, huertas comunitarias, comedores autogestionados, etc.). La importancia de este tipo de acciones ha sido destacada por una importante cantidad de investigaciones desde hace más de una década (entre otras, de Barbieri y Oliveira 1989, Feijó 1991, 2001).

D. La reconceptualización de la noción de trabajo

Los estudios económicos así como los sociológicos y los jurídicos refieren fundamentalmente al trabajo remunerado. En nuestra región a nivel académico la corriente feminista sobre el trabajo doméstico ha tenido una difusión limitada, del mismo modo investigaciones de sociología del trabajo, fundamentalmente de origen francés, que desde diferentes perspectivas han contribuido a la reconceptualización de la noción de trabajo, han influenciado poco a las corrientes principales de las mencionadas disciplinas.

Sin embargo, desde mediados del siglo pasado los movimientos de mujeres denunciaron la invisibilidad del trabajo de las mujeres en la esfera doméstica e impulsaron en Europa y en los Estados Unidos elaboraciones científicas en este campo².

Estos estudios enfrentaron en el espacio académico a las ideas predominantes que consideraban a las familias como lugares de consumo que habían perdido todo rol productivo con la industrialización. Por otra parte, en la tradición sociológica las diferencias de funciones y actividades de mujeres y hombres aparecían como naturales dado el predominio de las interpretaciones funcionalistas acerca de la institución familiar.

En Francia, en la década de los 80 los conocidos trabajos de Daniele Kergoat y otras investigadoras del *Groupe d'études sur la division sociales et sexuelle du travail* (GEDISST) introducen las nociones de trabajo doméstico y esfera de la reproducción (Hirata et al. 2000). Los desarrollos teóricos sobre el trabajo doméstico que cuestionan su exclusión del dominio económico plantean que esta exclusión no deriva de la naturaleza de la producción. Cuando esos bienes son producidos fuera del hogar el trabajo que los produce es remunerado, en cambio, es gratuito si se lo realiza en el hogar.

Por su parte los economistas neoclásicos, principalmente Gary Becker (1976, citado por Fougeyrollas- Schwebel 2000, en Hirata et al. op. cit), han reconsiderado las definiciones del consumo e introdujeron nuevos enfoques sobre los hogares como productores de servicios en los que se realizan elecciones entre los diversos tiempos (asalariado, doméstico, tiempo libre), definiendo la

2 Una excelente síntesis analítica de los itinerarios seguidos por los estudios del trabajo doméstico a partir del movimiento de las ciencias domésticas en los años veinte puede encontrarse en Borderías (2003).

producción doméstica como el conjunto de las actividades de los hogares que pueden ser sustituidas por terceros, siendo las actividades de hombres y mujeres consideradas de manera similar³.

Más que la investigación concreta sobre las modalidades del trabajo doméstico y su contribución al bienestar ha sido la articulación entre la esfera laboral y la familiar la que se encuentra en el centro del análisis sobre la actividad femenina que se llevó a cabo desde los 80 y que condujo a proponer medidas para “conciliar” trabajo y familia.

Paralelamente, desde hace décadas un considerable número de estudios sociológicos se han centrado en la reconceptualización del concepto de trabajo llamando la atención sobre los problemas que trae aparejada la noción de empleo tal como es usualmente utilizada por los economistas fundamentando la consideración de la suma de todas las formas de trabajo, en tanto ellas sirven de base a cada sociedad para proporcionar subsistencia y bienestar a sus miembros (entre otros, Pahl, 1991; Maruani, 2001; Méda, 2002).

Como reconoce Annie Fouquet (2000) esta recomposición del concepto de trabajo, aunque tiene enorme trascendencia no ha sido “exportada”. Permaneció como patrimonio de los estudios sobre el trabajo femenino, sin provocar una redefinición del concepto tal como lo utiliza la sociología del trabajo. Pero esta recomposición ha servido para impulsar una importante corriente de investigaciones sobre la división sexual del trabajo y las relaciones de género.

Este esfuerzo de visibilización choca con la naturaleza de los datos existentes y de las estadísticas disponibles. Éstos reducen el trabajo a aquellas actividades que se orientan a la producción en el sector mercantil. Son destacables los avances realizados mediante encuestas específicas que abordan la cuantificación redefiniendo el objeto trabajo a través de sus dos dimensiones: la laboral y la doméstica.

En los países europeos se están realizando importantes avances en el estudio del trabajo no remunerado familiar y en las propuestas de valorización monetaria. La autoridad de las instituciones de investigación y de producción información oficial que los realizan y los difunden, por ejemplo, en el caso de Francia del *Centre National de la Recherche Scientifique* (CNRS) y el *Institut National d'Études Démographiques* (INED) y a nivel europeo la *Oficina de Estadística de la Unión Europea* (EUROSTAT) les otorgan alta legitimidad y permite que trasciendan a la opinión pública facilitando elementos para colocar estos temas en la arena política.

El énfasis en la medición no significa desconocer que en el plano teórico quedan pendientes críticas como las relevadas por Lourdes Benería (1999) relativas a la comparabilidad entre trabajo mercantil y trabajo no remunerado debido a que los móviles y las condiciones en que se los realiza son diferentes. El trabajo doméstico y el trabajo voluntario como no están sometidos a “los apremios” del mercado responden a otros criterios de productividad. También puede variar la calidad de un tipo y otro de trabajo en relación - por ejemplo- al cuidado y crianza de los niños.

Estas críticas son más pertinentes cuando se trata de asignar valor económico al tiempo dedicado a estos trabajos, no así cuando se trata de asignarles tiempo para conseguir su visibilidad de manera que la sociedad los valore y pueda percibir las desigualdades de género en la familia y en la sociedad.

3 Para una crítica a la sustituibilidad sistemática entre trabajo doméstico y trabajo asalariado postulada por Becker véase el trabajo de Picchio (1994).

E. El trabajo no remunerado y sus distintas modalidades. Definiciones y operacionalización

El estudio del trabajo no remunerado requiere de metodologías e instrumentos de medición específicos. Se distinguirán cuatro modalidades de trabajo no remunerado: el trabajo de subsistencia, el trabajo doméstico, el trabajo de cuidados familiares y el trabajo voluntario o al servicio de la comunidad. Con respecto a cada una de estas modalidades el instrumental conceptual disponible y las posibilidades de medición son bastante desiguales como se podrá apreciar a continuación. Por ello, se debe reconocer que el avance del conocimiento en este campo está transitando por una etapa exploratoria.

1. El trabajo de subsistencia

Desde el pionero trabajo de Boserup ha existido preocupación por estimar el trabajo de subsistencia, particularmente en las áreas rurales. Años más tarde el Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina (PISPAL) introdujo a comienzos de los ochenta el concepto de "estrategias de sobrevivencia" como elemento orientador de la investigación sociodemográfica en la región. Estos trabajos se focalizaron en las familias como unidad de análisis pero no partían de hipótesis que contemplaran relaciones asimétricas en la utilización de recursos y en la realización de las actividades domésticas en los hogares⁴. El principal escollo encontrado para la captación autónoma de este trabajo es que aparece muy confundido con las actividades domésticas.

La expansión de la pobreza en las áreas urbanas actualizó el interés por tener presente estas actividades desarrolladas por las mujeres como forma de contribuir al bienestar de sus familias en el marco de la preocupación por las denominadas "estrategias de sobrevivencia". Una amplia literatura latinoamericana ha puesto en evidencia que los hogares aportan sus estrategias de vida para hacer frente al desempleo y la caída de los ingresos familiares a consecuencia de las políticas de ajuste aplicadas en la región. El aumento de los precios de los bienes de consumo y de los productos importados ha incentivado la autoproducción y ha orientado a los sectores de bajos ingresos hacia los mercados informales, más adaptados a su capacidad de compra.

La versión 1993 del Sistema de Cuentas Nacionales (citado por Gálvez, 2001) contempla la producción no mercantil que se origina en los hogares en tanto *actividades productivas con sentido económico* tales como la producción de productos agropecuarios, bienes para el uso final como vestimenta, calzado, conservación de carnes, pescado, productos derivados de la leche, construcción y mantenimiento de la vivienda e infraestructura básica de la misma. Se incluye, por tanto, toda la producción de bienes de uso para el hogar pues una vez producidos podrían cambiar de destino y transarse en el mercado. En cambio, se excluyen todos los servicios producidos en el hogar (salvo los servicios domésticos remunerados) que se consumen en el momento de su producción, en base al argumento que si se les admite prácticamente desaparecería la población inactiva. Por lo tanto, aunque esta nueva versión supone un avance importante al incluir toda la producción de bienes realizada en los hogares, sigue excluyendo a los servicios como la atención de enfermos, ancianos y niños y la preparación de la comida, que son actividades que en algunos hogares pueden ser total o parcialmente intercambiadas con otros hogares o trasladadas al sector mercantil.

4 Una reflexión colectiva sobre los avances y los problemas en los estudios impulsados por PISPAL se encuentra en varios artículos de *DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA* (1981) No. 46.

En la región, Brasil, a partir de la “Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios” (PNAD) de 1992, ha avanzado en la definición de un nuevo concepto de trabajo pues incluye la categoría de trabajador para autoconsumo y la producción familiar antes no consideradas como trabajo. Reconoce las actividades sin remuneración en la producción de bienes y servicios en ayuda a un miembro del hogar, cuenta propia o empleador y también las actividades en la producción de bienes y en la construcción de edificaciones y mejoras para uso propio o de alguno de los miembros del hogar.

2. El trabajo doméstico

En nuestros países una primera distinción importante dentro del trabajo doméstico es la que refiere al trabajo doméstico no remunerado cumplido por los integrantes del hogar y el trabajo doméstico asalariado, el cual que sigue ocupando a una parte importante de la población femenina.

Analizar el contenido real del trabajo doméstico supone desagregar una importante cantidad de actividades. Su amplitud puede variar según la sociedad de que se trate, de factores culturales y de la situación socioeconómica de quienes lo realizan.

Incluye las típicas tareas tales como hacer las compras de bienes y la adquisición de servicios para el hogar, cocinar, limpiar la casa, lavar, planchar la ropa, cuidar mascotas y plantas y también las tareas de gestión en cuanto a la organización y distribución de tareas. También están contempladas las gestiones fuera del hogar, tales como pagar cuentas, realizar trámites y los desplazamientos necesarios para poder realizarlas.

Debemos reconocer que si bien es factible medir con más o menos precisión el tiempo dedicado a las tareas domésticas típicas, la llamada “carga mental” que conlleva la gestión y armonización de estas actividades en el tiempo y en el espacio resulta difícil de captar.

Una interrogante a responder es en qué medida algunas actividades domésticas han sido propulsadas fuera del hogar en los últimos años (mercantilizadas) y en qué medida han vuelto a ser familiarizadas como estrategia de bajar costos frente a las disminución de los ingresos de los hogares.

3. El trabajo de cuidados familiares

La conceptualización y el debate sobre los cuidados familiares -impulsado por la corriente feminista en ciencias sociales de los países anglosajones⁵ - ha significado un notable avance en tanto *“elemento de rehabilitación de la familia como fuente de protección social de los individuos al mismo título que el estado y el mercado”* (Letablier, 2001).

Se le define como la acción de cuidar un niño o una persona adulta o anciana dependiente para el desarrollo y el bienestar de su vida cotidiana. Si bien implica un trabajo material también se reconoce el aspecto afectivo y emocional que conlleva. La actividad puede ser realizada en la familia o puede ser delegada a otras personas ajenas a ella y puede ser remunerada o no.

Resulta particularmente importante considerar a estas actividades separadamente del trabajo de reproducción social o trabajo doméstico porque define un campo de problemas de investigación y de intervención social *“con sus actores, sus instituciones, sus formas relacionales; un campo que se sitúa en la intersección de la familia y las políticas sociales y que se articula a las cuestiones de la ciudadanía social y a las problemáticas de la inserción social”* (Letablier, op. cit).

El trabajo de cuidados familiares refiere al cuidado de niños, enfermos y adultos mayores dependientes. En el primer caso se incluyen las tareas materiales de cuidado y también el juego,

5 Ver entre otras Badgett M.V.L, Folbre N. (1998), Knijn T. y Kremer M. (1996).

llevarlos a pasear, ayudarlos en los deberes y socializarlos. En el segundo las tareas vinculadas a la atención de las necesidades fisiológicas, médicas y sociales (pasear, hacerles compañía).

Es importante considerar tanto para el trabajo doméstico como para las tareas de cuidado, las actividades de ayuda a otros familiares y no parientes que no integran la unidad de convivencia y que constituyen redes de intercambio y solidaridad entre los miembros de las familias y entre éstas y otros integrantes de la vecindad

4. El trabajo voluntario o al servicio de la comunidad

Puede recibir distintas denominaciones tales como: trabajo altruista, trabajo voluntario, trabajo gratuito, trabajo al servicio de la comunidad. Supone aportaciones en tiempo que comprenden como el trabajo doméstico una amplia gama de actividades dentro de lo que se ha llamado tercer sector o sector filantrópico. Consideramos como trabajo voluntario el que se presta a los no familiares, a través de una organización, ya sea laica o religiosa. Puede comprender actividades similares a las que se prestan en el sector mercantil y otras que pueden asimilarse a las actividades domésticas o de cuidado, que se realizan en todos los casos sin remuneración.

Es importante captar los distintos tipos de trabajo voluntario y sus variaciones por estrato social. Se pueden encontrar personas en los estratos altos y medio altos que realizan tareas filantrópicas o de beneficencia en relación a poblaciones y personas pobres a través de diferentes organizaciones. En los estratos más pobres frente a las necesidades apremiantes de alimentación se han expandido organizaciones populares como los comedores y “ollas populares”, atendidos fundamentalmente por mujeres. En este último caso se confunde con el trabajo de subsistencia, aunque se considera como trabajo voluntario si es realizado para terceros. En ese sentido adoptamos la definición planteada por Gabriel Pérez Pérez (2000) que entiende el voluntariado como *“la acción de interés general desarrollada por personas físicas con carácter altruista y solidario, sin obligación jurídica o contractual y desarrollada a través de organizaciones privadas o públicas”*.

F. La dimensión temporal

Mediante la consideración del tiempo se facilita la visualización de las actividades que integran el trabajo doméstico y el cálculo del volumen de la carga total de trabajo. Concepto que integra tanto a los trabajos remunerados como a las no remunerados⁶. Mientras que en muchos países europeos estas encuestas se aplican desde hace varias décadas, en los países latinoamericanos se están comenzando a desarrollar en algunos países como Cuba, México, Nicaragua, Paraguay y Uruguay. Ello probablemente se vincula a que en esta región el debate conceptual y político sobre el trabajo doméstico y los cuidados familiares ha tenido un desarrollo más reciente⁷.

6 En relación al boom europeo de los estudios del tiempo véase Durán (1997).

7 Teresa Torns (2001) plantea una interesante discusión sobre los inconvenientes que se han encontrado en la medición del tiempo del trabajo doméstico al haber asimilado la lógica temporal del empleo, cuantificable por la jornada laboral, a la lógica del trabajo doméstico. Propone una revisión teórica del concepto de tiempo que pueda captar la duración y la experiencia, y su consideración a través del ciclo de vida para lograr una mejor visualización de las desigualdades de género. Sus investigaciones han subrayado además la necesidad de cambio en los sistemas estadísticos europeos que analizan separadamente el empleo y el trabajo doméstico, como es el caso de las nuevas macroencuestas sobre los usos del tiempo, que impiden avanzar en el análisis de las relaciones entre empleo y trabajo no remunerado. Ver también Borderías (op. cit.).

II. Diseño metodológico de la encuesta sobre trabajo no remunerado y uso del tiempo Montevideo 2003

A. Objetivos

Esta encuesta – que es la primera que se realiza en Uruguay- sigue la línea de investigaciones que se están realizando en España y en Italia con el objetivo de visibilizar las actividades no remuneradas. Se han tomado en cuenta a los efectos comparativos los criterios y parte de las preguntas definidas en las encuestas sobre el trabajo no remunerado en el hogar, realizadas en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas de España, Instituto de Economía y Geografía, bajo la dirección de María-Ángeles Durán en los años 1995, 1998, 2000 y 2003.

Nuestro propósito más general ha sido posibilitar el estudio del trabajo remunerado y no remunerado de manera de poder medir la llamada “carga global de trabajo” de mujeres y hombres en la ciudad de Montevideo. Esta encuesta permite:

1. Cuantificar la carga total de trabajo (trabajos remunerados y no remunerados) que la sociedad montevideana está realizando para vivir en las condiciones actuales a través de las unidades físicas de tiempo que a ellos se dedican y la división de esa carga global de trabajo entre hombres y mujeres.
2. Cuantificar la concentración de la carga de trabajo sobre las y los responsables del hogar.
3. Establecer el reparto del trabajo doméstico y de cuidados entre los miembros del hogar, según tipo de hogares y estratos socioeconómicos.
4. Estimar el tiempo destinado a cada uno de los grandes grupos de actividades que forman parte del trabajo no remunerado, especialmente el cuidado de niños y personas dependientes según sexo, edad, estratos socioeconómicos, composición y curso de vida de los hogares.
5. Analizar las interrelaciones entre el trabajo no remunerado y el trabajo remunerado.

B. La muestra

Se diseñó una encuesta probabilística en donde se recolectó información en 1.200 hogares de la ciudad de Montevideo y su área metropolitana sobre trabajo remunerado y no remunerado y uso del tiempo⁸.

Se recurrió al mismo marco muestral que utiliza el Instituto Nacional de Estadística (INE) para la Encuesta Continua de Hogares. La estratificación se realizó en base a dos variables: región (definida por la Intendencia Municipal de Montevideo) e ingreso medio per cápita de los hogares.

Las unidades de muestreo fueron la sección censal y como unidad última de muestreo la vivienda familiar. La unidad de observación fue el hogar, y las preguntas fueron realizadas al responsable de las tareas del hogar (mujer / hombre) de 16 años y más considerando como tal *“la persona que asume la responsabilidad principal de la producción de servicios y la vida doméstica dentro del hogar, con independencia de su sexo y de que los ejecute o no personalmente”* (María-Angeles Durán, 2000 a. y b.).

8 La población de Montevideo y área metropolitana ha sido estimada en 1: 570.000 personas, lo cual significa que en ella reside el 59% de la población urbana del país. La tasa de urbanización del país es de 95%.

C. Estructura del cuestionario y variables

Se recabó información sobre variables del hogar tales como estructura y composición del hogar, ingresos, equipamiento, etc. Una preocupación central ha sido captar los distintos tipos de familia y las distintas etapas del curso de vida.

Se incluyeron indicadores de actividad y de tiempo de trabajo remunerado de todas las personas mayores de 16 años que residen en el hogar. El bloque de preguntas referido al trabajo para el mercado contiene algunas preguntas tal como son realizadas en la Encuesta Continua de Hogares del Instituto Nacional de Estadística para posibilitar la comparación de algunos resultados con esa encuesta que aplica los criterios internacionales y que es la que proporciona periódicamente información sobre la evolución del mercado de trabajo. Es así que se relevó la condición de actividad, la categoría ocupacional y la duración de la jornada laboral.

El cuestionario incorporó otros aspectos que no son relevados en la encuesta oficial, tales como lo referente al trabajo a domicilio, a las distintas modalidades de relaciones laborales (continua, discontinua, temporal) y los tiempos de desplazamiento al trabajo. También se incluyen preguntas sobre preferencias en relación a la duración de la jornada y a la flexibilidad horaria. En relación al trabajo no remunerado hemos optado por las apreciaciones globales de tiempo para cada una de las actividades siguiendo la práctica de las encuestas españolas del CSIC, desechando la recogida de información con el diario de uso del tiempo, como es de uso frecuente en las macroencuestas europeas.

En la parte destinada al trabajo doméstico y familiar se indaga acerca de las dificultades para compatibilizar la actividad doméstica y el trabajo remunerado, aunque reconocemos que este aspecto que refiere a la dimensión valorativa podría ser abordada más adecuadamente mediante técnicas cualitativas.

En los trabajos voluntarios y otras actividades comunitarias se incluyen las actividades de militancia o activismo político y los trabajos sociales sin remuneración en organizaciones públicas (por ejemplo en las comisiones de fomento de las escuelas públicas) y en las organizaciones privadas laicas o religiosas.

Aunque se reconoce la importancia de las actividades y el tiempo destinado al estudio y al ocio no fueron tomados en consideración en este estudio por razones prácticas. Tampoco proporciona información sobre otros aspectos relevantes tales como: patrones de gastos, participación en la toma de decisiones domésticas, libertad de movimiento de las mujeres que viven en pareja, violencia doméstica.

D. La aplicación sobre el terreno

El trabajo de capacitación previa y la posterior supervisión son aspectos fundamentales a tener en cuenta en este tipo de encuestas. El entrenamiento a los encuestadores tuvo como propósito importante la comprensión y el manejo del concepto de responsable del hogar y de los conceptos y definiciones referidos a los trabajos de manera de lograr una captación libre de sesgos de género, en especial respecto al trabajo remunerado en el hogar (el trabajo a domicilio) así como también respecto a las distintas modalidades de trabajo no remunerado.

La selección de los veinte encuestadores (estudiantes avanzados y jóvenes egresados de Sociología) y su capacitación estuvo a cargo del equipo de la investigación⁹. El trabajo de campo se

9 El equipo de investigación estuvo integrado por Karina Batthyány como coordinadora general del proyecto y Lorena Alesina y Lucía Scuro como ayudantes de investigación en la organización y supervisión del trabajo de campo, el diseño de la base de datos y el procesamiento de la información.

extendió entre abril y agosto de 2003. Se plantearon varias instancias de supervisión: cuando se entregaron los cuestionarios, telefónicamente para testear datos generales y puerta a puerta para corroborar que los hogares escogidos hubieran sido los correctos.

III. Resultados de la encuesta sobre usos del tiempo y trabajo no remunerado. Montevideo 2003

Se presentarán algunos de los resultados obtenidos, una caracterización de los hogares y las familias y una estimación del volumen total de trabajo remunerado y no remunerado, así como de su reparto entre los diferentes miembros de los hogares, teniendo en cuenta algunas variables básicas. En segundo lugar se hará mención a los principales problemas metodológicos encontrados y a algunas de las lecciones aprendidas con la finalidad de derivar recomendaciones para futuras investigaciones en este campo.

A. Los hogares y las familias

No se ha seguido en esta encuesta la clasificación de los hogares utilizada a partir de los datos de las estadísticas oficiales, aunque la información recabada permite reconstruirla si se desea realizar comparaciones con las series derivadas de las encuestas continuas de hogares.

Hemos adoptado por otra clasificación, ya realizada en algunos estudios europeos, que nos permite captar mejor que las clasificaciones convencionales a los hogares como "centros de producción de servicios no monetarizados" al tener en cuenta la existencia de distintas formas de convivencia y la presencia de personas mayores y de niños y adolescentes.

Una primera distinción es la que considera dos grandes grupos de hogares: los familiares y los no familiares. Estos últimos son los hogares cuyos integrantes no poseen relaciones de parentesco de ningún tipo: los hogares unipersonales y los hogares pluripersonales integrados por amigos, estudiantes, etc. Los hogares familiares tienen una composición diversa, en ellos podemos encontrar hogares integrados por parejas con o sin hijos, por madre o padre con hijos, llamados usualmente monoparentales y aquellos formados por otros parientes que conviven en el mismo hogar.

La tipología utilizada también nos permite conocer las distintas situaciones de filialidad en relación al sostenimiento económico del hogar a través de la distinción entre hogares filioparentales y trigeneracionales. Se consideran como filioparentales los hogares en los cuales los hijos tienen la responsabilidad económica del mantenimiento del hogar, los trigeneracionales corresponden a los hogares en que conviven tres generaciones unidas por relaciones de parentesco en los que esa responsabilidad corresponde a la generación mayor o intermedia.

Los filioparentales pueden quedar encubiertos en la clasificación tradicional dentro de los monoparentales y los trigeneracionales que han recibido menor atención aún que los monoparentales, merecen ser identificados dado que en ellos podemos encontrar una importante carga de trabajo y aporte patrimonial. Parejas y sobre todo mujeres, que aportan su patrimonio familiar, la vivienda y sobre todo el trabajo no remunerado doméstico y de cuidados, eventualmente sus ingresos por jubilación o pensión.

Para captar la existencia de personas dependientes en los hogares de distinto tipo se ha distinguido en los hogares unipersonales y en los familiares de parejas sin hijos la existencia de personas mayores y menores de 65 años y en los hogares de parejas con hijos y en los monoparentales la existencia de niños y adolescentes menores y mayores de 18 años.

Una primera constatación es que el 85% de los hogares montevideanos son hogares familiares. Un 15 % de los hogares no son familiares en tanto están habitados por una sola persona o por

amigos o estudiantes que no tienen vínculo de parentesco. En la mayoría de los países aumenta esta forma de vida, sobre todo en las ciudades. Por un lado, personas de edad avanzada que viven solas como consecuencia de la muerte o la partida de familiares y otro conjunto de personas adultas o jóvenes que deciden vivir solas aunque mantengan lazos importantes de relaciones sociales y familiares. Ello se vincula entonces al aumento de la esperanza de vida, al aumento del número de divorcios y separaciones y a la emancipación de los más jóvenes que descomponen los hogares nucleares en nuevos hogares.

Dentro de los hogares, hay un 13% de parejas sin hijos, un 39 % de parejas con hijos, un 10% de monoparentales y un 14% de trigeneracionales.

Resulta entonces que en Montevideo más de la mitad de los hogares están habitados por parejas (52%), constituyendo ésta la forma predominante de convivencia. Los hogares de parejas sin hijos se corresponden a dos situaciones diferentes: aproximadamente la mitad de ellas corresponden a parejas mayores de 65 años (probables “nidos vacíos”) y la otra mitad a parejas que aún no han iniciado la etapa reproductiva o que sus hijos ya se han emancipado. En esos hogares habitados por pareja las tres cuartas partes son hogares de pareja con hijos. Es importante tener en cuenta que en estos hogares con hijos existe un importante número de hijos mayores de 18 años que viven con sus padres.

Los hogares monoparentales (10%) también muestran su heterogeneidad. En general, se vincula la monoparentalidad con la existencia de niños pequeños, pero vemos que en la mitad de ellos corresponden a hogares en los que los hijos son mayores de 18 años.

Encontramos un 14% de hogares trigeneracionales en los que coexisten varias generaciones correspondiendo a la generación mayor o intermedia el mantenimiento económico de la unidad. La mayor longevidad de las generaciones posibilita una mayor coexistencia intergeneracional aunque ello no suponga necesariamente coresidencia ya que una porción importante de ancianos mantienen su hogar independiente hasta edades más avanzadas que en el pasado. Sin embargo, frente a las dificultades de acceso a la vivienda y en presencia de problemas de empleo los hogares trigeneracionales continúan siendo en el presente una importante “estrategia” de vida que desarrollan las familias en épocas de crisis.

CUADRO 1. TIPO DE HOGARES (%)

No familiares	Unipersonales (mayor de 65 años)	7
	Unipersonales (menor de 65 años)	7
	Amigos/ estudiantes	1
Familiares	Pareja sin hijos (al menos uno mayor de 65 años)	7
	Pareja sin hijos (ambos menores de 65 años)	6
	Pareja con hijos (al menos 1 hijo menor de 18 años)	30
	Pareja con hijos (ninguno menor de 18 años)	9
	Monoparental (al menos 1 menor de 18 años)*	6
	Monoparental (ninguno menor de 18 años)*	5
	Filioparentales	4
	Trigeneracional	14
	Otros arreglos familiares	4
Total		100

* Los hogares monoparentales (con y sin menores de 18 años) incluyen hogares de abuelas/os y nietas/os.

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

Podemos constatar que existe una mayor variabilidad de arreglos familiares en el nivel socioeconómico bajo en el cual hay una mayor presencia de hogares monoparentales y trigeracionales. En cambio, los hogares unipersonales son más frecuentes en los sectores medio-alto y alto.

CUADRO 2. TIPO DE HOGARES SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO (%)

Tipo de hogares	Bajo	Medio-bajo	Medio	Medio- alto	Alto	Total
Unipersonales (mayor de 65 años)	3	7	4	11	4	7
Unipersonales (menor de 65 años)	1	9	7	7	4	7
Pareja sin hijos (ambos mayores de 65 años)	3	4	7	5	4	5
Pareja sin hijos (al menos uno mayor de 65 años)	3	1	4	4	2	3
Pareja sin hijos (ambos menores de 65 años)	4	6	6	6	7	6
Pareja con hijos (al menos 1 hijo menor de 18)	31	31	23	29	5	30
Pareja con hijos (ninguno menor de 18)	5	7	9	13	13	9
Monoparental (al menos 1 menor de 18)**	11	6	4	3	4	6
Monoparental (ninguno menor de 18)**	5	6	6	4	9	5
Filioparentales	4	3	7	3	2	4
Trigeneracional	25	16	17	8	1	14
Otros arreglos familiares	4	4	7	7	-	5
Total	100	100	100	100	100	100

* Nivel Socioeconómico: Índice construido en base a tres indicadores: i- quintil de ingreso; ii- equipamiento del hogar; iii- calidad de la vivienda

** Los hogares monoparentales (con y sin menores de 18 años) incluyen hogares de abuelas/os y nietas/os.

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

B. Los responsables de hogares

A diferencia de las encuestas convencionales que utilizan la categoría estadística de "jefe del hogar", en esta encuesta siguiendo las realizadas desde el Consejo Superior de Investigaciones Científicas de España, se utiliza fundamentalmente el concepto de "responsable del hogar". Como ya se mencionó antes se considera como tal a la persona que asume la responsabilidad principal de la producción de los servicios y vida doméstica, ya sea mujer o varón y de que los ejecute personalmente o no. En los hogares unipersonales, la condición de residente coincide con la de responsable principal de la vida doméstica.

De acuerdo a la encuesta realizada podemos estimar que el 84 % de los responsables del hogar en Montevideo son mujeres. En una encuesta similar realizada en la Comunidad de Madrid el 95 % eran mujeres (Durán, 2000 a.). Resulta de interés destacar que si bien la responsabilidad de los hogares recae de forma mayoritaria en las mujeres, existe un 16% de hogares bajo la responsabilidad de varones.

CUADRO 3.		
RESPONSABLE DE LAS TAREAS DEL HOGAR POR SEXO		
Responsable tareas hogar	N	%
Hombre	196	16.4
Mujer	1004	83.6
Total	1200	100.0
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.		

Entre los responsables del hogar varones hay un 18% de menores de 29 años, en tanto que entre las mujeres hay un 13%. Esta disparidad no quiere decir que accedan antes que las mujeres a las responsabilidades domésticas sino que dejan de realizarlas en mayor medida en las edades intermedias y que por lo tanto es mayor su peso en las edades intermedias.

CUADRO 4.			
RESPONSABLE DE LAS TAREAS DEL HOGAR SEGÚN SEXO Y EDAD			
Edades	Hombre	Mujer	Total
16 a 29 años	17.8	12.8	13.6
30 a 49 años	31.0	41.5	39.8
50 a 64 años	25.9	25.7	25.8
65 años y más	25.4	20.0	20.9
Total	100.0	100.0	100.0
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.			

De igual manera, entre los varones responsables del hogar hay un 27% de solteros mientras que entre las mujeres hay sólo un 9% de solteras, también hay una mayor proporción de divorciados que de divorciadas entre quienes son responsables del hogar. Entre las mujeres responsables del hogar predomina claramente la condición familiar de casada (57%) mientras que en los varones las condiciones familiares son más variadas predominando las de casado (36%), soltero (27%) y divorciado y separado (23%).

CUADRO 5.			
RESPONSABLE DE LAS TAREAS DEL HOGAR			
SEGÚN SEXO Y ESTADO CIVIL			
Estado civil	Hombre	Mujer	Total
Casado/ a	36.2	57.0	53.6
En pareja /unión libre	6.6	8.6	8.3
Divorciado/ a – separado/ a	23.0	11.7	13.6
Viudo/ a	7.1	14.0	12.9
Soltero/ a	27.0	8.6	11.6
Total	100.0	100.0	100.0
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.			

La situación ocupacional de los responsables del hogar es muy diferente según sexo. Una proporción importante están ocupados (el 57% de los hombres y el 43% de las mujeres). Es notable la diferencia entre hombres y mujeres en cuanto a la condición de ama/o de casa en forma exclusiva (2% de hombres y 24%). Solamente para una parte minoritaria de los responsables del hogar varones ésta es su dedicación exclusiva.

CUADRO 6. RESPONSABLE DE LAS TAREAS DEL HOGAR SEGÚN SEXO Y CONDICIÓN DE ACTIVIDAD			
Condición de actividad	Hombre	Mujer	Total
Ocupado/ a	56.9	42.9	45.2
Estudiante	5.1	2.4	2.8
Desocupado/ a	11.7	11.1	11.2
Sólo atiende el hogar	2.0	23.1	19.7
Jubilado/ a	23.9	20.0	20.7
Otros (inactivos/ as)	0.5	0.5	0.5
Total	100.0	100.0	100.0
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.			

En el 48% de los hogares el responsable de las tareas del hogar es a su vez principal responsable económico del hogar, 80 % en los hombres y el 41 % en las mujeres.

CUADRO 7. RESPONSABLE DE LAS TAREAS DEL HOGAR SEGÚN SEXO Y CATEGORÍA DE OCUPACIÓN			
Categoría de la ocupación	Hombre	Mujer	Total
Empleo público	15,3	24,3	22,5
Empleo privado fuera del domicilio	37,8	38,0	37,9
Trabajador cuenta propia con local (fuera de la casa)	4,5	5,6	5,3
Trabajador cuenta propia sin local	29,7	10,0	14,0
Patrón de hasta 5 empleados	4,5	1,2	1,8
Empleada doméstica	-	9,7	7,7
Trabajador en el domicilio cuenta propia	8,1	10,2	9,8
Trabajador en el domicilio dependiente	-	0,7	0,6
Trabajador familiar no remunerado	-	0,5	0,4
Total	100.0	100.0	100.0
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.			

En cuanto a la categoría de la ocupación vemos que en ambos casos predomina el empleo privado fuera del domicilio, pero las mujeres están más vinculadas al empleo público, al empleo en el servicio doméstico y a domicilio y los hombres al trabajo por cuenta propia sin local.

Resulta claro que los hombres son los responsables del hogar cuando viven solos o en otro tipo de arreglo familiar. En los hogares en los que habita una pareja con hijos o en hogares

en que cohabitan varias generaciones es donde es más frecuente la responsabilidad doméstica femenina.

Tipo de hogar	Varones	Mujeres	Total
Unipersonales (mayor de 65 años)	22	4	7
Unipersonales (menor de 65 años)	14	6	7
Pareja sin hijos (ambos mayores de 65 años)	4	5	5
Pareja sin hijos (al menos uno mayor de 65 años)	3	3	3
Pareja sin hijos (ambos menores de 65 años)	6	6	6
Pareja con hijos (al menos 1 hijo menor de 18)	19	32	30
Pareja con hijos (ninguno menor de 18)	6	10	9
Monoparental (al menos 1 menor de 18)*	5	6	5
Monoparental (ninguno menor de 18)*	4	6	5
Filioparentales	4	4	4
Trigeneracional	7	15	14
Amigos/ estudiantes	1	1	1
Otros arreglos familiares	6	2	4
Total	100	100	100

* Los hogares monoparentales (con y sin menores de 18 años) incluyen hogares de abuelas/os y nietas/os.
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

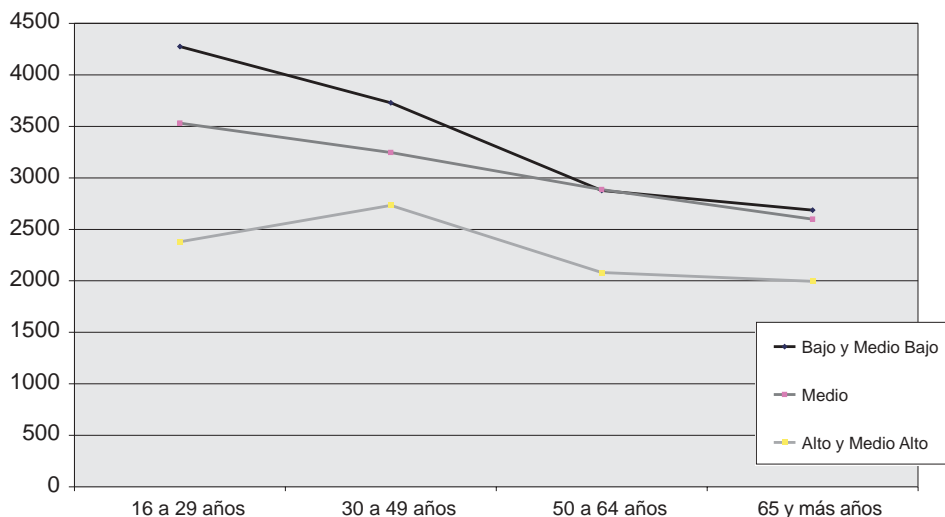
La dedicación horaria al trabajo no remunerado varía notablemente según el sexo del responsable. Ellos dedican promedialmente 31 horas semanales y ellas 50. Dedican diez horas semanales menos al trabajo doméstico. Dedican un tiempo similar al cuidado de niños, compras y gestiones y un tiempo mayor al cuidado de ancianos. En cuanto a esto último se plantean algunas interrogantes. Por una parte, se trata de un conjunto reducido de observaciones que ponen en cuestión su representatividad, debe observarse que ésta es una actividad que se cumple en un bajo porcentaje de hogares. Por otra parte, podría estar incidiendo la falta de reconocimiento del trabajo de cuidados por parte de las mujeres cuando ellas lo realizan ya que actúan siguiendo el mandato de género respecto al comportamiento esperado con respecto a la atención a las necesidades de los miembros de su familia, en cambio los hombres cuando realizan esta actividad la pueden identificar con más facilidad con una actividad que tiene características de trabajo y que eventualmente podría ser realizada por otros miembros de la familia o por terceros. Se requieren estudios específicos para abordar estas cuestiones con mayor rigor.

CUADRO 9. PROMEDIO DE HORAS SEMANALES DEDICADAS POR EL RESPONSABLE DEL HOGAR A LOS DISTINTOS TRABAJOS NO REMUNERADOS (EN HOGARES DONDE SE REALIZA) SEGÚN SEXO				
Trabajos no remunerados	Hombre	Mujer	Total	% de hogares donde el/ la RTH no realiza la tarea
Compras	4	4	4	1.66
Trabajo Doméstico	18	28	26	0.16
Cuidado de niños	26	27	27	63.25
Cuidado de adultos dependientes	43	38	38	96.5
Hacer gestiones	1	1	1	24.08
Total	31	50	47	-

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

La dedicación al trabajo no remunerado de las responsables de los hogares presenta diferencias muy marcadas según los estratos socioeconómicos. La dedicación en tiempo es marcadamente mayor en el estrato socioeconómico bajo y medio bajo. En este estrato y en el estrato medio la mayor dedicación corresponde a las más jóvenes (entre 16 y 29 años). Los datos muestran claramente que son las mujeres jóvenes, de nivel socioeconómico más bajo – que son las que tienen a su cargo más niños pequeños- las que dedican más tiempo al trabajo no remunerado. En el estrato más alto la mayor dedicación a las actividades no remuneradas se encuentra en las mujeres que pertenecen al segundo tramo de edad -entre los 30 a 39 años- probablemente vinculado a que la maternidad es más tardía y a una mayor dedicación a tareas de formación que en los otros estratos.

GRÁFICO1. TIEMPO MEDIO (EN MINUTOS) DEDICADO AL TRABAJO NO REMUNERADO POR EL RESPONSABLE DEL HOGAR MUJER SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO Y GRUPO DE EDAD



Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

CUADRO 10. PROMEDIO DE HORAS DEDICADAS AL TRABAJO NO REMUNERADO SEGÚN TIPO DE HOGAR Y SEXO DEL RESPONSABLE DEL HOGAR		
Tipo de hogar	Sexo	
	Hombre	Mujer
Unipersonales (mayor de 65 años)	19,8	22,7
Unipersonales (menor de 65 años)	29,6	28,6
Pareja sin hijos (ambos mayores de 65 años)	28,8	38,7
Pareja sin hijos (al menos uno mayor de 65 años)	33,9	43,6
Pareja sin hijos (ambos menores de 65 años)	23,8	33,8
Pareja con hijos (al menos 1 hijo menor de 18)	45,8	62,5
Pareja con hijos (ninguno menor de 18)	21,4	43,7
Monoparental (al menos 1 menor de 18)*	43,4	56,6
Monoparental (ninguno menor de 18)*	23,4	34,1
Filioparentales	28,2	47,2
Trigeneracional	-	56,2
Amigos/ estudiantes	7,7	34,8
Otros arreglos familiares	-	50,8
Total	31,5	49,7
* Los hogares monoparentales incluyen abuelas con nietos		
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.		

En los hogares constituidos por parejas con al menos un hijo menor de 18 años es donde encontramos el mayor peso del trabajo no remunerado en el hogar a cargo de las mujeres con un promedio de 62.5 horas semanales, en los hogares monoparentales el promedio es de 56.6 horas y en los trigeneracionales de 56.2.

Los datos para los hogares biparentales indican que la media total es de 13.6 horas semanales en el caso de los hombres cónyuges y 54.2 horas semanales en el caso de las mujeres responsables del hogar (ver cuadro 11). Cuando viven solos el trabajo que realizan los hombres no presenta diferencias significativas respecto al tiempo que dedican al hogar las mujeres solas. Los hombres menores de 65 años trabajan en la casa en promedio 30 horas semanales y las mujeres 29 horas semanales (ver cuadro 10).

Vemos que los hombres que viven en pareja realizan menos de la mitad del trabajo no remunerado desarrollado por los hombres solos y que las 26.4 horas semanales de trabajo que se ahorran recaen en las mujeres. Las mujeres que viven en pareja registran un incremento de trabajo no remunerado de 26.2 horas en relación a las que viven solas.

En tanto se observa que la existencia de un hijo supone un incremento de 16,0 horas en el trabajo no remunerado semanal cuando la mujer trabaja y de 22.7 horas cuando ésta no tiene un trabajo remunerado. Estos datos sugieren que la sobrecarga de trabajo no remunerado no depende sólo de la presencia de hijos o hijas, sino que hay una fuerte incidencia de la división sexual del trabajo en el hogar independientemente de la presencia de hijos.

CUADRO 11. NÚMERO MEDIO DE HORAS SEMANALES DEDICADOS EN HOGARES BIPARENTALES POR EL RESPONSABLE DEL HOGAR AL TRABAJO NO REMUNERADO SEGÚN N° DE HIJOS Y TRABAJO REMUNERADO DE LA MUJER.						
Número de hijos	La mujer NO TR		La mujer TR		Total	
	RTH - M	Cónyuge	RTH - M	Cónyuge	RTH - M	Cónyuge
Sin hijos	42,8	7,3	30,3	7,1	38,5	7,3
1 hijo	65,5	13,9	46,7	17,7	56,9	15,7
2 hijos	64,2	14,2	52,4	17,8	57,1	16,4
3 hijos	70,7	14,2	50,9	16,7	62,2	15,3
4 hijos y más	75,8	12,6	57,7	17,0	69,7	14,1
Total	60,3	11,9	46,9	15,6	54,2	13,6

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

C. Reparto de trabajo no remunerado en los hogares

Considerando la totalidad de las tareas definidas como domésticas y de gestión los hombres que se declararon responsables realizan el 66% de esas tareas y las mujeres responsables el 68%, por lo tanto en los responsables de los hogares consiguen una ayuda equivalente de los otros miembros de alrededor de un 30% de la carga del trabajo interno.

La dedicación de varones y mujeres a las distintas actividades domésticas es diferente así como el reparto que los responsables hacen de ellas en los hogares. Las mujeres responsables asumen en mayor proporción y por lo tanto no consiguen colaboración de otros miembros en: organización y distribución de tareas, lavar y planchar, confección y arreglo de la ropa, cocinar. Las tareas que asumen en mayor proporción los responsables hombres son, en cambio, las reparaciones en el hogar, las compras, la cría de animales y cultivo y la realización de gestiones fuera del hogar. Cuando en los hogares el responsable es varón las tareas que tienen la marca de género femenino tienden a ser realizadas por otros miembros del hogar o son sustituidas por bienes y servicios adquiridos en el mercado.

La diferencia en cuanto a las tareas que realizan hombres y mujeres responsables es aún mayor cuando observamos las tareas de cuidado de niños y adultos. Para la realización de este tipo de tareas los responsables del hogar hombres realizan el 44% de la tarea y en el caso de las mujeres el 69%. O sea, los varones consiguen una ayuda equivalente al 56 % de la carga global del trabajo interno del hogar y las mujeres sólo consiguen un 30% de ayuda.

CUADRO 12. MEDIA DE LA PROPORCIÓN DE LOS TRABAJOS NO REMUNERADOS REALIZADOS EN EL HOGAR POR EL RESPONSABLE DEL HOGAR SEGÚN SEXO		
Trabajos no remunerados	Hombre	Mujer
Tareas domésticas y gestiones	65.9	67.8
Cuidado de niños y adultos dependientes	43.5	68.9

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo. 2003

Si miramos los hogares biparentales el desbalance en tiempo dedicado a los trabajos realizados en el hogar es muy marcado. En estos hogares es donde las mujeres responsables del hogar asumen en mayor proporción el trabajo no remunerado. El cónyuge en estos hogares contribuye al 25% de las tareas domésticas y de gestión y al 22% de las tareas de cuidado.

CUADRO 13. MEDIA DE LA PROPORCIÓN DE LOS TRABAJOS REALIZADOS EN EL HOGAR POR EL RESPONSABLE DEL HOGAR Y EL CÓNYUGE EN HOGARES BIPARENTALES		
Trabajos no remunerados	Responsable	Cónyuge
Tareas domésticas y gestiones	63.7	25.3
Cuidado de niños y adultos dependientes	65.2	21.9
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo. 2003		

También en estos hogares la mayor contribución de los cónyuges varones es la vinculada a las reparaciones del hogar y a la realización de gestiones y la menor se refiere a confeccionar y arreglar la ropa, lavar y planchar y organizar y distribuir las tareas de la casa.

En el cuidado de niños las tareas para las cuales las mujeres consiguen menos colaboración son darles de comer, bañarlos, llevarlos al colegio, ayudarlos en los deberes. En cambio, existe mayor participación en jugar con ellos en la casa, llevarlos a pasear y socializarlos. La proporción del cuidado de los adultos mayores que realiza la responsable del hogar en los hogares biparentales es aún mayor que en el caso de los hogares en los que se cuida a niños, tanto en lo que refiere al aseo, darles de comer, cuidados paramédicos, llevarlos a pasear y hacerles compañía.

D. La relación trabajo remunerado - trabajo no remunerado

En primer lugar, se analiza la población encuestada mayor de 14 años a fin de apreciar las diferencias entre varones y mujeres utilizando una clasificación de la población ocupada en el mercado según el número de horas semanales de dedicación.

CUADRO 14. HORAS SEMANALES DE TRABAJO REMUNERADO SEGÚN SEXO PARA TODA LA POBLACIÓN MAYOR DE 14 AÑOS						
Horas de trabajo remunerado	Hombre		Mujer		Total	
	casos	%	casos	%	casos	%
No trabaja remuneradamente	561	40,4	1009	59,6	1570	51,0
Menos de 10 horas	18	1,3	24	1,4	42	1,4
Entre 10 y 29 horas	66	4,8	139	8,2	205	6,7
Entre 30 y 40 horas	230	16,6	256	15,1	486	15,8
41 y más horas	512	36,9	265	15,7	777	25,2
Total	1387	100,0	1693	100,0	3080	100,0
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.						

Considerando las horas semanales de trabajo remunerado de toda la población mayor de 14 años encontramos importantes desigualdades en el reparto del tiempo de trabajo remunerado entre hombres y mujeres, el doble de mujeres subempleadas que trabajan a medio tiempo entre 10 y 29 horas semanales y el doble de hombres sobreempleados que trabajan más de 41 horas semanales.

Luego se presentan los tiempos de trabajo no remunerado de los varones y las mujeres que viven en hogares biparentales de acuerdo a su dedicación al trabajo remunerado a fin de visibilizar la relación entre el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado. Se trata de analizar la participación de los mujeres y hombres que viven en pareja en el trabajo no remunerado en el hogar, de acuerdo al tiempo dedicado a su participación en el mercado de trabajo.

CUADRO 15. PROMEDIO EN HORAS SEMANALES DEDICADAS POR EL RESPONSABLE DEL HOGAR Y SU CÓNYUGE EN HOGARES BIPARENTALES, AL TRABAJO NO REMUNERADO SEGÚN TRAMOS DE HORAS DE TRABAJO REMUNERADO.

Horas de trabajo remunerado	Promedio semanal de horas de trabajo no remunerado	
	Responsable	Cónyuge
No trabaja remuneradamente	58,7	11,2
Menos de 10 horas	68,2	31,1
Entre 10 y 29 horas	51,9	17,6
Entre 30 y 40 horas	46,0	19,8
41 y más horas	38,6	15,3
Total	52,4	15,3

Nota: El 89 % de los /as RTH en los hogares biparentales son mujeres.
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

Los resultados muestran que en los hogares biparentales la participación femenina en el trabajo no remunerado familiar es mayor que la masculina para todas las categorías de trabajo para el mercado, incluso en el caso de las mujeres que trabajan a tiempo completo o están sobreocupadas.

La población no ocupada, mayoritariamente femenina, que vive en pareja trabaja de forma no remunerada un 46% más que los cónyuges, mayoritariamente masculinos, que se encuentran en la misma situación respecto a la falta de inserción laboral en el mercado. Las mujeres responsables del hogar que están subempleadas o a tiempo parcial también trabajan en el hogar más que los cónyuges con similar inserción ocupacional.

La situación más grave se da en el caso de las mujeres que trabajando a jornada completa o que están sobreocupadas, realizan semanalmente un promedio de 46 horas y de 38 horas de trabajo no remunerado respectivamente mientras que los cónyuges en esa situación realizan sólo un promedio de 19 y 15 horas, según estén ocupados a tiempo completo o sobreocupados. Esto significa que le dedican al trabajo no remunerado un 40% de horas semanales promedio más que los cónyuges de igual condición laboral. Este resultado pone de manifiesto las dificultades que se le plantean a las mujeres responsables de los hogares biparentales para participar de ambos trabajos simultáneamente debido a la acumulación de actividades y la desigual distribución de la carga de trabajo en estos hogares, aún cuando ambos tengan una alta dedicación al trabajo para el mercado.

E. La carga global de trabajo

El cuadro 16 nos permite observar los promedios de las horas semanales que dedican a las distintas modalidades de trabajo no remunerado en el total de los hogares de Montevideo. El trabajo doméstico y el cuidado de niños son las actividades a las que se dedican más tiempo en el total de los hogares de Montevideo. Es en el trabajo doméstico y en el cuidado de adultos dependientes donde encontramos los máximos desbalances de género ya que la dedicación horaria de las mujeres triplica la de los hombres. En cambio, es en las compras, las gestiones y el cuidado de los niños donde los desbalances se atenúan.

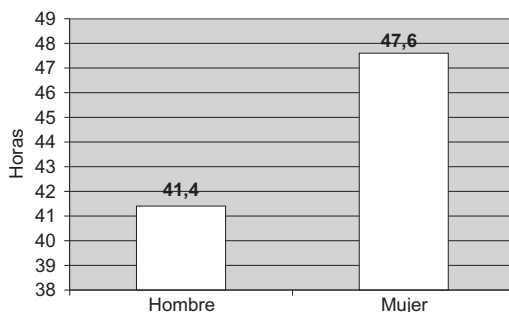
CUADRO 16. HORAS SEMANALES DE TRABAJO NO REMUNERADO SEGÚN SEXO PARA EL TOTAL DE LOS HOGARES				
	Hombre	Mujer	Total	Mujer/ Hombre
Compras	2.0	3.1	2.6	1.6
Trabajo Doméstico	6.1	19.8	13.6	3.2
Cuidado de niños	4.1	7.6	6.0	1.9
Cuidado de adultos dependientes	0.3	1.0	0.6	3.3
Hacer gestiones	0.3	0.5	0.4	1.7
Total	12.8	32.0	23.2	2.5
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.				

La estimación que hemos realizado nos permite afirmar que la contribución del trabajo remunerado y no remunerado al bienestar social en el primer semestre de 2003 - medido en promedio de horas semanales- es de 44.4 horas semanales para toda la población montevideana. Dentro de esa contribución global podemos apreciar la gran importancia del trabajo no remunerado dado que más de la mitad de ese aporte en tiempo se debe al este tipo de trabajo.

CUADRO 17. DISTRIBUCIÓN DE LA CARGA TOTAL DE TRABAJO (REMUNERADO Y NO REMUNERADO) EN PROMEDIO DE HORAS SEMANALES						
	Hombres		Mujeres		Total	
	horas	%	Horas	%	horas	Mujer/ Hombre
Trabajo Remunerado	28.4	68.5	15.6	33.0	21.4	0.5
Trabajo No Remunerado	13.0	31.5	32.0	67.0	23.0	2.5
Carga Total de Trabajo	41.4	100.0	47.6	100.0	44.4	-
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.						

Si consideramos la carga global de trabajo remunerado y no remunerado de hombres y mujeres vemos que el aporte de éstas supera en más de 6 horas semanales al que realizan los hombres. En un estudio realizado en México se encontró que considerando ambos tipos de trabajo, el resultado es que las mujeres trabajan más de 10 horas a la semana que los hombres (Pedrero, 2002).

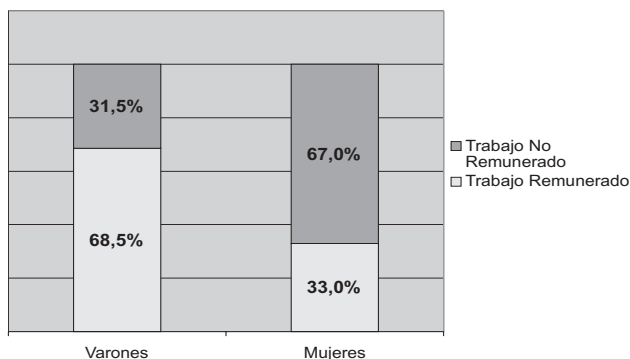
GRÁFICO 2. CARGA GLOBAL DE TRABAJO SEMANAL SEGÚN SEXO



Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

Observando la carga total de trabajo (medido en horas semanales trabajadas) y su reparto entre trabajo remunerado y no remunerado se ve que se distribuye desigualmente. Las mujeres destinan el 67% del tiempo de trabajo al trabajo no remunerado y el 33% al trabajo remunerado. Los varones hacen el 32% del trabajo no remunerado y el 68% del trabajo remunerado.

GRÁFICO 3. DISTRIBUCIÓN DE LAS HORAS SEMANALES DE TRABAJO SEGÚN SEXO



Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

F. Problemas metodológicos encontrados

1. Los problemas del recuerdo y la dificultad de estimar el trabajo invisible

Las personas no están habituadas a pensar y a estimar tiempos, por ello es muy importante la experiencia y la capacitación de los encuestadores. Los comentarios y apreciaciones que realizan los encuestados dan pistas muy importantes para evaluar la confiabilidad de la información obtenida.

2. La dispersión de las respuestas

Encontramos un importante dispersión de las respuestas a pesar de lo cual a los efectos de cálculos globales de la producción de trabajo no remunerado recurrimos a medias de tiempo. En la actividad más común – las compras- hay un 2 % de entrevistados que no la realizan y en la menos habitual, que es el cuidado de adultos esta cifra alcanza el 97%. En estas actividades el número de casos sobre los que se dispone de información es pequeño, por lo que es riesgoso trabajar con la información con esta desagregación.

No obstante, como no podemos trabajar por restricciones financieras con muestras mayores o complementarias, trabajamos con los datos disponibles, esperando que futuras investigaciones puedan sortear estas dificultades.

3. La superposición y la acumulación de tareas

Una de las mayores dificultades encontradas en la medición del trabajo no remunerado tiene que ver con la variabilidad en la velocidad de ejecución de tareas y sobre todo en la acumulación de tareas simultáneas.

Pero como argumenta Durán (2000 a. op. cit.) cada vez más el trabajo remunerado y el no remunerado tienden a parecerse en términos de discontinuidad y difusividad. Esta autora señala que nada de esto es peculiar de los hogares y situaciones parecidas se producen también en el ámbito mercantil. Hay muchos trabajos en los que sólo se requiere la mera presencia o disponibilidad como en el caso de los vigilantes nocturnos, baby sitters, etc. La simultaneidad y la densificación tiene un alto costo laboral y ello deriva muchas veces en el malestar de los trabajadores y en la búsqueda de mecanismos para protegerlos.

4. Las dificultades de reconocimiento de los cuidados familiares como trabajo

El trabajo de cuidados presenta grandes dificultades para ser recogido mediante una encuesta, sobre todo el cuidado de personas adultas dependientes. Se trata de una primera aproximación que requiere de más conocimientos a través de estudios específicos.

En esta encuesta se obtuvo un porcentaje llamativamente bajo de personas que reconocieron el cuidado de las personas mayores dependientes. Podemos plantear varias hipótesis: 1. la forma de hacer la pregunta sobre si se cuidan en el hogar a los adultos mayores dependientes pudo haber "chocado" a los respondientes en cuanto a que la palabra dependiente puede haber parecido muy dura, sobre todo cuando el propio entrevistado es objeto de cuidados de otros miembros del hogar. 2. el propio encuestador puede haberse sentido inhibido de preguntar al encuestado mayor sobre si era ayudado en los tres ítems mencionados que refieren a necesidades biológicas, paramédicas y sociales. 3. en muchas de las actividades de cuidado, cuando no se realiza una actividad física concreta, no se posee conciencia de que se la está realizando como una actividad en sí misma. Encontramos hogares con personas mayores de 80 años en los que no se reconocía la existencia de cuidados a ancianos.

Por otra parte, a estas dificultades se suma la característica común con el trabajo doméstico en cuanto al problema de la simultaneidad lo que puede contribuir también a quitarle visibilidad en la consideración de los respondientes. Por lo tanto, consideramos que a nivel empírico todavía se requiere afinar más los instrumentos para lograr una mejor captación de la contribución de este tipo de trabajos al bienestar social.

Consideraciones finales

1. En este campo se han producido avances conceptuales importantes en el que confluyen distintas vertientes teóricas.
2. Los hallazgos empíricos obtenidos en Montevideo son consistentes con los obtenidos en otros estudios, los datos revelan que el trabajo no remunerado consume más tiempo que el trabajo remunerado. Más de la mitad del trabajo total son horas no remuneradas.
3. Este trabajo no pagado se distribuye desigualmente. Las mujeres hacen el 67% del trabajo no remunerado medido en horas semanales y el 33 % del trabajo remunerado. Los varones en cambio realizan el 69% del trabajo remunerado y el 31% del trabajo no remunerado.
4. También se pone de manifiesto que la cantidad de trabajo no remunerado está relacionado con el tipo de hogar y con la fase del ciclo vital por que atraviesa, sobre todo con el número de dependientes.
5. Es importante destacar la constatación de las desigualdades en el reparto del tiempo destinado al trabajo no remunerado de las mujeres de los distintos estratos socioeconómicos. Son claramente las más pobres y las más jóvenes con hijos las que deben dedicar más tiempo a los trabajos no remunerados.

6. Se reconoce que el análisis cuantitativo en este tipo de encuestas puede avanzar más en la medición a través de mejores instrumentos y de la aplicación de técnicas de análisis multivariado. Sin embargo, es indispensable promover la complementación entre los análisis cuantitativos y los análisis cualitativos. Hay experiencias que son resistentes a la observación "objetiva" a través de un cuestionario estructurado, tales como los significados que las personas dan a las actividades que realizan, las consecuencias que derivan de la realización de las mismas, las relaciones de poder intradoméstico.
7. El desarrollo de una perspectiva comparativa y la interlocución y el intercambio entre equipos de investigación que trabajan en diferentes países puede ser un importante estímulo para avanzar, tanto en el plano conceptual como empírico.
8. Para captar en su complejidad las transformaciones en la forma de satisfacer las necesidades humanas a través de los trabajos y actividades humanas de diferente tipo, sería deseable un tratamiento metodológico complejo -a través de estudios de tipo panel- que permita dar cuenta de la evolución temporal de las distintas dimensiones en estudio.
9. Reconociendo las importantes dificultades que presenta la investigación empírica en este campo, debido a sus altos costos económicos, es importante evaluar la viabilidad de incorporar la medición del uso del tiempo en actividades remuneradas y no remuneradas con cierta periodicidad en módulos con carácter de adosado a encuestas periódicas o continuas.

Bibliografía

- Aguirre Rosario (2003). *Género, ciudadanía social y trabajo*. Universidad de la República. Montevideo.
- Arriagada Irma, Torres Carmen (1998). *Género y pobreza. Nuevas dimensiones*. Isis Internacional. Ediciones de las Mujeres No. 26. Santiago de Chile.
- Badgett M. V.L.; Folbre Nancy (1998). "Quién cuida de los demás? Normas sociosexuales y consecuencias económicas". *Revista Internacional del Trabajo*. Vol. 118. No.3.
- Barbieri T. de y Oliveira Orlandina (1989). "Reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina: Algunas hipótesis". M. Schteingart. *Las ciudades latinoamericanas en la crisis*. Trillas. México.
- Benería Lourdes (1992). "Accounting for women's work: The progress of two decades". *World Development*. Oxford. Vol. 20. No 11.
- (1999). "El debate inconcluso sobre el trabajo no remunerado". *Revista Internacional del Trabajo*. Vol. 118. No.3.
- Borderías Cristina. (2003). "La feminización de los estudios sobre el trabajo de las mujeres. España en el contexto internacional (1969-2002)". *Sociología del Trabajo* 48. Siglo XXI. España.
- Carrasco, Cristina; Alabart, Anna; Dominguez, Márius; Mayordomo, Maribel (2001). "Hacia una nueva metodología para el estudio del trabajo: propuesta para una EPA alternativa". Carrasco, Cristina. Ed. *Tiempos, trabajos y género*. Universitat 10. Barcelona.
- Durán María-Ángeles (2000 a.). "Los trabajadores/ as no remunerados en España". En: *La contribución del trabajo no remunerado a la economía española: alternativas metodológicas*. Estudios. 63. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid.
- (2000 b.) "Concentración y reparto de trabajo no remunerado en los hogares". *Cuaderno de Relaciones Laborales*. 17:7-8.
- (1997). "La investigación sobre el uso del tiempo en España: algunas reflexiones metodológicas". *Revista Internacional de Sociología (RIS)*. Tercera Época. No. 18. Septiembre-Diciembre. 1997. Pp. 163-190.

- Esping-Andersen Gosta (2000). *"Fundamentos sociales de las economías industriales"*. Ariel Sociología. Barcelona.2000.
- Feijóo María del Carmen (1991). *Alquimistas en la crisis. Experiencias de mujeres en el Gran Buenos Aires*. Buenos Aires. UNICEF. Argentina. Siglo XXI. España.
- (2001). *Nuevo país, nueva pobreza*. FCE. Argentina.
- Fouquet, Annie (2001). "Le travail domestique: du travail invisible au "gisement" d'emplois". En: Laufer J., Marry C. et Maruani M. *Masculin-Féminin: questions pour les sciences de l'homme*. Sciences Sociales e societés. PUF. Paris.
- Galvez, Thelma (2001). *Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo*. Cuadernos de Investigación. Gobierno de Chile. Dirección del Trabajo. Departamento de Estudios. Cuaderno 14. Santiago de Chile.
- Hirata Helena; Laborie Françoise, Le Douré Hélène, Senotier Danièle (2000). *Dictionnaire critique du féminisme*. Paris.
- Kabeer Naila (1998). *Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo*. Paidós. México.
- Knijin T. y Kremer M. (1996). "Towards inclusive citizenship: gender and the caring dimension of Welfare States". En: *Engendering citizenship and care*. Seminar 1 of the EC Programme Gender and Citizenship. Holanda.
- Letablier Marie-Thérèse (2001). "Le travail centré sur autrui et Saludos cordiales,q conceptualisation en Europe". *Travail, genre et societés*. No 6.
- Lister Ruth (1997). *Citizenship, Feminist Perspectives*. MacMillan, Londres.
- Moser, Caroline (1997) "Household responses to poverty and vulnerability". Urban Management Program No. 21. Washington. The World Bank.
- Maruani Margaret (2001). "L' emploi féminin dans la sociologie du travail". En: Laufer J., Marry C. et Maruani M. *Masculin-Féminin: questions pour les sciences de l'homme*. Sciences Sociales e societés. PUF. Paris.
- Méda Dominique (2002). *El tiempo de las mujeres. Conciliación entre vida familiar y profesional de hombres y mujeres*. Narcea. Madrid.
- Orloff, Ann Sh. (1993) "Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of State policies and Gender Relations" *American Sociological Review* (ASR). Vol. 58. No. 3.
- Pahl R.E. (1991) *Divisiones del trabajo*. Col. Economía y Sociología del trabajo. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- Pedrero Mercedes (2002). Género y trabajo doméstico y extradoméstico en México. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Universidad de Barcelona. Vol. VI. No.119 (28).
- Pérez Gabriel (2000). El trabajo de voluntariado. En: *La contribución del trabajo no remunerado a la economía española: alternativas metodológicas*. 63. Estudios Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales. Instituto de la Mujer. Madrid.
- Picchio Antonella (1994) "El trabajo de reproducción, tema central en el análisis del mercado laboral". En: *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. FUHEM / ICARIA. Barcelona
- Salles Vania y Tuirán Rodolfo (1994). "Family, gender and poverty". En: *The family, social development objective and key*. UNESCO. Caracas.
- Sen Amartya (1995). *Nuevo examen de la desigualdad*. Alianza Editorial. Madrid.
- Torns Teresa. (2001) "El tiempo del trabajo de las mujeres: entre la invisibilidad y la necesidad". En: Carrasco Cristina. Ed. *Tiempos, trabajos y género*. Universitat 10. Barcelona.

Usos del tiempo y cuidado infantil: análisis de los hogares de Montevideo¹

Karina Batthyány

I. INTRODUCCION

En este artículo se presentan algunos resultados de la Encuesta "Usos del tiempo: desigualdades entre varones y mujeres en Montevideo y Area Metropolitana" del módulo referente a cuidado infantil². Esta encuesta, realizada entre mayo y julio de 2003, fue realizada a una muestra de 1200 hogares de Montevideo y las zonas metropolitanas de Canelones y San José. En consecuencia, la encuesta es representativa de los hogares del Gran Montevideo.

II. MARCO CONCEPTUAL

¿Por que es importante estudiar el uso del tiempo en el tema de los cuidados y las responsabilidades familiares?

El tema del cuidado y las responsabilidades familiares, principalmente el cuidado de los niños y las personas dependientes, plantea hoy más que nunca la interrogante acerca de la posición de las mujeres y su igualdad en distintos ámbitos de la sociedad, pero principalmente en la esfera de la familia y el trabajo. Si bien existen rasgos comunes a todas las mujeres que tienen responsabilidades familiares y de cuidado, éstas no son un grupo homogéneo, pues sus responsabilidades dependerán de la clase social a la que pertenecen, la edad, el estado civil, la composición del hogar o el lugar de residencia. El aumento generalizado de la tasa de actividad femenina, particularmente de las madres³, plantea en nuevos términos la pregunta acerca de las obligaciones familiares y la forma de compartirlas. La pregunta se plantea a su vez a nivel macro y a nivel micro, al interior de las familias, en la división de tareas entre varones y mujeres y entre generaciones.

¿Quién asume los costos del cuidado de las personas dependientes, en particular de los niños? ¿Cómo deben repartirse los roles y la responsabilidad entre el Estado, la familia, el mercado y la comunidad? Las diferentes respuestas que puedan darse a estas preguntas, la intervención y articulación de diferentes actores en el cuidado de las personas dependientes, particularmente de los niños, es un elemento estructurante de la posición de las mujeres en las familias y en el mercado de trabajo, así como determinante de la efectiva capacidad de ejercer los derechos vinculados a su ciudadanía social.

1 Este artículo se basa en los resultados de la "Encuesta sobre trabajo no remunerado y uso del tiempo en Montevideo. Desigualdades sociales y de género" realizada en 2003 en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR). La responsabilidad del proyecto estuvo a cargo de la Prof. Rosario Aguirre, la coordinación del mismo a cargo de quien suscribe y se desempeñaron como ayudantes de investigación Lorena Alesina y Lucía Scuro.

2 Para la realización de este módulo específico de cuidado infantil se contó con el apoyo de UNICEF Montevideo

3 En Uruguay en el período 1991-2000 la tasa de actividad de las mujeres entre 20 y 44 años de edad con hijos aumentó un 8% promedialmente.

¿Qué entendemos por cuidados y responsabilidades familiares?

En el caso de los niños reconocemos una frontera difusa entre actividades de cuidado infantil y las actividades propias de la educación inicial, por lo que la introducción de la noción de cuidados que veremos a continuación, pone de manifiesto actividades que de otra forma permanecerían en la invisibilidad.

La noción de cuidados se ha vuelto una noción clave para el análisis y la investigación con perspectiva de género sobre las políticas de protección social en general y para las políticas de infancia en particular. Se trata de un concepto sobre el que existen varias definiciones y está aún lejos de ser una noción de consenso. Los debates académicos sobre su contenido se remontan a los años 70 en los países anglosajones impulsados por las corrientes feministas en el campo de las ciencias sociales. Pueden encontrarse una serie de conceptualizaciones del “cuidado y las responsabilidades familiares” en la literatura más reciente sobre el tema, básicamente todas estas definiciones concuerdan en tratar este como uno de los temas sustantivos más directamente relacionados al real ejercicio de la ciudadanía social de las mujeres. **En términos generales podemos concebir al cuidado como una actividad femenina generalmente no remunerada, sin reconocimiento ni valoración social.**

Podemos decir, sin pretensión de otorgar una definición exhaustiva, que el cuidado designa a la acción de ayudar a un niño o a una persona dependiente en el desarrollo y el bienestar de su vida cotidiana. Engloba, por tanto, hacerse cargo del cuidado material que implica un “trabajo”, del cuidado económico que implica un “costo económico”, y del cuidado psicológico que implica un “vínculo afectivo, emotivo, sentimental”. Puede ser realizado de manera honoraria o benéfica por parientes en el marco de la familia, o puede ser realizado de manera remunerada en el marco o no de la familia. La naturaleza de la actividad variará según se realice o no dentro de la familia y también de acuerdo a sí se trata o no de una tarea remunerada. (Letablier, 2001).

La investigadora norteamericana Arlie Russell Hochschild define el cuidado como “el vínculo emocional, generalmente mutuo, entre el que brinda cuidados y el que los recibe; un vínculo por el cual el que brinda cuidados se siente responsable del bienestar del otro y hace un esfuerzo mental, emocional y físico para poder cumplir con esa responsabilidad. Por lo tanto cuidar a una persona es hacerse cargo de ella”. ... El cuidado es el resultado de muchos actos pequeños y sutiles, conscientes o inconscientes que no se pueden considerar que sean completamente naturales o sin esfuerzo.... Así nosotras ponemos mucho más que naturaleza en el cuidado, ponemos sentimientos, acciones, conocimiento y tiempo”. (A. Russell Hochschild, 1989)

La especificidad del trabajo de cuidado es la de estar basado en lo relacional, ya sea en el marco de la familia o por fuera de ella. En el marco de la familia, su carácter a la vez obligatorio y desinteresado le otorga una dimensión moral y emocional. No es solamente una obligación jurídica establecida por ley (obligación de prestar asistencia o ayuda) o una obligación económica, debido a que involucra también las emociones que se expresan en el seno familiar al mismo tiempo que contribuye a construir las y mantenerlas.

Fuera del marco familiar, el trabajo de cuidado está marcado por la relación de servicio, de cuidado y preocupación por los otros. El trabajo se realiza cara a cara entre dos personas y genera lazos de proximidad, en una situación de dependencia pues una es tributaria de la otra para su bienestar y mantenimiento.

De todas formas lo que unifica la noción de cuidado es que se trata de una tarea esencialmente realizada por mujeres, ya sea que se mantenga dentro de la familia o que se exteriorice por la forma de prestación de servicios personales.

Las investigadoras holandesas Trudie Knijn y Monique Kremer (1997), definen el cuidado como la provisión diaria de atención social, física, síquica y emocional a las personas. Esta provisión

de cuidados puede asumir distintas características, para estas autoras: a) puede ser provisto por trabajo remunerado o no remunerado, b) puede ser provisto sobre la base de un acuerdo o de forma voluntaria, c) puede ser provisto de forma profesional o basado en obligaciones morales.

Se pone así la atención de manera explícita en la provisión diaria de cuidados, incluyendo todas sus manifestaciones formales e informales, remuneradas y no remuneradas. Se trata de una definición de carácter muy amplio que quizás pueda ser muy difusa para propósitos analíticos, y que es necesario operacionalizar con propósitos de investigación empírica, pero también presenta ventajas en términos de comprensión del fenómeno.

Estas autoras, realizan especial énfasis en que el cuidado de los niños, los adultos mayores, esposos, impedidos y enfermos no es por definición en sí mismo de carácter remunerado o no remunerado. El cuidado es pago o impago como consecuencia de elecciones políticas, valoraciones culturales compartidas y estructuras de género. Además, esta conceptualización amplia del cuidado, ofrece herramientas para percibir y analizar las conexiones entre distintas etapas de desarrollo en diferentes áreas del cuidado y las responsabilidades domésticas.

La vulnerabilidad de la estructura de cuidados puede ser explicada por dos de sus principales características, el carácter genérico del brindador de cuidados, y la posición social débil del receptor de cuidados. El brindar cuidados es una actividad altamente genérica y viceversa, es por medio del cuidado que la identidad genérica de las mujeres es construida. La posición de las mujeres en la familia, sus oportunidades en el mercado de trabajo, su relacionamiento con parientes es definido en términos de su potencialidad de brindar cuidados y de la realización de su capacidad de cuidar. Cuidado y femineidad son dos caras de la misma moneda, están mutuamente relacionados.

Las autoras holandesas Knijn y Kremer ya mencionadas, nos hablan de la existencia de tres dilemas básicos para el tema de los cuidados. El primero de estos dilemas está relacionado con el carácter público o privado de la responsabilidad del cuidado. Un primer elemento a tener en cuenta en este dilema es la calidad del cuidado ofrecido y esto depende directamente de las condiciones en que es ofrecido. Las autoras se preguntan elementos como los que siguen:

¿Tienen los receptores de cuidados el cuidado que necesitan, en el entorno que eligen, brindado por personas que tienen tiempo suficiente para prestar atención a ellos?, ¿Tienen los proveedores de cuidado suficiente tiempo para cuidar sin ser considerados por ello ciudadanos de segunda?, ¿Están bien pagos y equipados para hacerlo?

El Estado Benefactor, según estas autoras, es la única institución en la sociedad que tiene los instrumentos políticos, financieros y legales para garantizar cuidados de buena calidad. Esta es la razón por la cual en última instancia el dilema entre la responsabilidad pública o privada en torno a los cuidados es en el fondo un dilema del Estado: ¿cuáles son los límites entre el mercado y la familia para proveer buenos cuidados? y ¿cuáles son las responsabilidades estatales en la protección de los ciudadanos más débiles, es decir, aquellos que brindan y reciben cuidados?

El segundo de estos dilemas se vincula con las características remuneradas o no remuneradas de la actividad de cuidar. Se parte del supuesto de una asimilación entre ciudadanía social y empleo pago, es decir, que la manera de alcanzar la autonomía (para convertirse en un ciudadano pleno) está estrechamente ligada a la capacidad de generar el ingreso propio, es decir convertirse en financieramente independiente. Este concepto de ciudadanía está completamente internalizado por los hombres, pero para las mujeres se convierte en un dilema diabólico, pues los trabajos que realizan vinculados al cuidado y las responsabilidades familiares son generalmente de carácter no remunerado o mal remunerado, por lo que la capacidad de convertirse en ciudadanas plenas se vuelve una fantasía.

El tercer dilema se relaciona con las características de dependencia - independencia del cuidado. Las personas que dependen de cuidados profesionales así como los cuidadores informales,

incluyendo en esta categoría a las mujeres que cuidan a sus familias, que dependen del Estado o de sus maridos, rara vez alcanzan los estándares de autonomía, independencia o desarrollo personal que han sido definidos como inherentes al concepto de ciudadanía. La pregunta que se formulan estas autoras es por que es tan difícil aceptar que la dependencia es una característica de todos los ciudadanos. La respuesta está probablemente ligada a que el discurso principal sobre ciudadanía está conectado al discurso masculino de autonomía individual sin ataduras.

El análisis de la literatura reciente sobre los escenarios relacionados con el cuidado y las responsabilidades domésticas, evidencia la hipótesis de que el sistema de género imperante se basa en gran parte en la flexibilidad y la capacidad de adaptación de las mujeres. En el medio familiar, las mujeres aseguran la supervivencia de la familia a pesar de los costos que eso les signifique en términos de comodidad personal, en cambio, la mayoría de los hombres no varía en lo fundamental sus pautas de comportamiento o de consumo en períodos de crisis. Paralelamente por contar con ese compromiso de las mujeres con su familia, el Estado suele resolver sus problemas de presupuestos en el ámbito de las políticas sociales con una reducción de su apoyo a las unidades familiares. En los dos casos se cuenta con la capacidad de las mujeres de aprovechar lo más posible los recursos, sus energías y su tiempo para contribuir al bienestar de los demás (Alméras, 1997).

El trabajo no remunerado de las mujeres es considerado implícitamente como flexible, susceptible de adaptarse y modificarse para compensar cualquier otro déficit de los recursos disponibles para la reproducción y mantenimiento de los recursos humanos (Aguirre y Fassler, 1997).

Encontramos ejemplos de esto en todas las políticas sociales, cuando se reducen los días de internación de los enfermos en los hospitales, dando un alta temprana donde el cuidado del enfermo recae sobre las familias, que en las actuales condiciones de división sexual del trabajo, equivale a decir en las mujeres. Cuando se parte del supuesto de que el tiempo de las mujeres es elástico y flexible, para poder llevar en cualquier momento a sus hijos al médico, asistir a citas escolares, etc.

En definitiva se trata de un dilema que repercute directamente sobre las familias, influyendo en la determinación de muchas de las características actuales de los modelos familiares existentes en nuestro país.

Este tema de los cuidados define un campo de investigación que involucra a diferentes actores, instituciones, formas de relación, un campo que se sitúa en la intersección de la familia y las políticas sociales y que se articula con las problemáticas de la ciudadanía social y de inserción e inclusión social. (Daly, 1998)

Trabajo no remunerado y cuidados

En sus orígenes, este concepto buscaba aclarar, como se mencionó, el tema del trabajo no remunerado de ayuda y cuidados a las personas dependientes y dar cuenta de la forma en que ese trabajo reforzaba la posición de subordinación de las mujeres. Esta noción abarcaba así los trabajos cotidianos de cuidado a las personas dependientes en el marco de lo que las feministas llamaban “trabajo de reproducción familiar” o trabajo doméstico. El concepto de cuidado se fue así construyendo progresivamente sobre la observación de las prácticas cotidianas y mostrando la complejidad de arreglos que permitían cubrir las necesidades de cuidado y bienestar.

De acuerdo a las definiciones presentadas, se visualiza la necesidad de desarrollar una nueva perspectiva de la necesidad de cuidados y responsabilidades domésticas, del valor social de estas actividades y de su carácter constitutivo de la ciudadanía social. En definitiva, se trata de “desprivatizar” este tema, es decir, sacarlo de la esfera privada y convertirlo en un tema de interés público. El elemento central es, entonces, dejar de tratar el tema de los cuidados como un problema individual y por tanto que debe ser resuelto individualmente para comenzar a tratarlo como un problema colectivo,

social y que por tanto requiere de respuestas colectivas. En Uruguay este tema continua siendo un problema individual, que debe resolverse de “puertas adentro”, no integra aún la llamada agenda pública de problemas sociales.

A partir de las investigaciones comparativas realizadas principalmente en los países de la Unión Europea, y a partir de ciertas experiencias particularmente de los países nórdicos, el debate en torno al tema de los cuidados se complejizó y se desplazó de la esfera estrictamente privada de la familia para pasar a la esfera pública de los estados de bienestar.⁴

Interrogando el rol de la colectividad y de los poderes públicos en las ayudas a las familias, se reformula el debate en términos de compartir las responsabilidades de cuidado entre diversas instituciones, el Estado, la familia, el mercado, las organizaciones comunitarias.

El aporte consiste en haber introducido una aproximación de género en un campo científico que ignoraba esta dimensión: el de las políticas sociales y los Estados de Bienestar. El avance de la investigación en este campo ha permitido la distinción entre trabajo doméstico, trabajo remunerado y trabajo no remunerado, actividades formales e informales, esfera privada y esfera pública, e integrar estos conceptos sin oposiciones binarias simples.

En este sentido, Fraser nos plantea que el carácter doméstico de los cuidados es la base para su exclusión de los derechos ciudadanos, lo que está faltando es un concepto de ciudadanía que reconozca la importancia de los cuidados y las responsabilidades domésticas para la sociedad. El limitar las responsabilidades de los cuidados casi exclusivamente a la esfera privada, convirtiéndolo en un problema privado, torna muy dificultoso el convertir este tema en un objeto de derecho real. (Fraser, 1997)

De esta forma se pone en evidencia no solamente el rol de la familia como unidad de producción de servicios, especialmente servicios de cuidado y protección para las personas dependientes, sino también la importancia de las conceptualizaciones de los roles masculinos y femeninos en la familia para la comprensión de la variación del rol de la familia en la provisión de los servicios a las personas.

Familias y cuidados

Las pautas sociales e institucionales que sirvieran para fijar a las mujeres dentro del ámbito doméstico definiendo límites a su relación con lo público y con el Estado, experimentaron importantes transformaciones a partir de los '60 en los países de la región. En el marco del desarrollo de las

4 Para un detalle de estas investigaciones ver, entre otros: Bloch y Buisson “La garde des enfants une histoire des femmes”. L'Harmattan, 1998, Francia.

Durán, M.A (1987) “De puertas adentro”, Instituto de la Mujer, Madrid, 1987.

Durán, M.A (coord) (1999) “The future of work in Europe”. Comisión europea, DGV, Unidad de Igualdad de Oportunidades, Bruselas, 1999.

Durán, M. A. (2000) “Uso del tiempo y trabajo no remunerado”. Revista de Ciencias Sociales, Número Monográfico: Desigualdades sociales de género. FCU. Montevideo, 2000.

García, B. y De Oliveira, O. (2001) “Cambios socioeconómicos y división del trabajo en las familias mexicana” en Investigación económica, vol. 51, núm. 236, abril-marzo 2001.

“Travail, Genre et Société. Dossier: femmes providentielles, enfants et parents en charge”. No6, L'Harmattan, 2001, Francia.

Jenson y Sineau “Qui doit garder le jeune enfant? Modes d'accueil et travail des meres dans l'Europe en crise” LGDJ, 1997, Francia.

funciones del "Estado de Bienestar", las estructuras familiares tradicionales comenzaron a ser prescindibles para el desempeño de ciertos roles funcionales a la regulación de la producción económica y la reproducción humana en las sociedades industriales avanzadas. Ciertas necesidades pasaron a ser atendidas por el Estado, en el contexto de una importante capacidad fiscal de captación de recursos económicos, destinados a ser administrados por las burocracias estatales a través de programas y servicios dirigidos al "bienestar de las familias."

La crisis de los Estados latinoamericanos y los cambios en las políticas sociales en las últimas décadas tuvieron como efecto privatizar la responsabilidad por el bienestar, transfiriendo en ciertas esferas tareas del Estado hacia las familias, o no haciendo frene a nuevas necesidades que no pasan a ser consideradas como derechos sociales. En la actualidad, los servicios y políticas sociales están siendo reemplazados en un Estado cuyas funciones redistribuidas se han limitado y focalizado especialmente hacia los sectores más carenciados, retirándose progresivamente de aquellas actividades que pueden ser abordadas por el sector privado.

En el Estado de Bienestar "ideal", los costos de estos servicios se asumen de manera colectiva y solidaria, sobre la base de políticas impositivas y fiscales orientadas a la redistribución del ingreso. En el modelo liberal actual de la economía de mercado, estos costos deben ser cubiertos individualmente, o mejor dicho por las redes familiares y las unidades domésticas de las cuales estas personas son miembros. El resultado es una creciente polarización social que se inscribe en el debate que tiene como eje la redefinición de las relaciones entre Estado y mercado, la forma en que los recursos sociales deben ser asignados y apropiados, la determinación de quienes ejecutarán ese reparto y los criterios y los actores que intervendrán en el mismo. (Aguirre y Fassler, 1997)

Las necesidades de cuidado insatisfechas han aumentado a causa de la crisis económica y de las transformaciones del Estado, así como de las nuevas necesidades derivadas de las transformaciones del mercado de trabajo y de las familias.

En la vida privada el déficit de cuidado es más notorio en familias donde las madres trabajadoras – casadas o solteras – no reciben ayuda suficiente de sus parejas o familiares, constituyendo una fuente de tensiones importante en las familias, especialmente para las mujeres. En el ámbito público, el déficit de cuidado se ve – entre otros indicadores- en la insuficiencia de atención que prestan las políticas sociales a la situación de las madres, de los ancianos, de los enfermos, de los impedidos.

Es importante desagregar las funciones que realizan las familias para poder ver con mayor claridad cuáles y cómo es posible desfamiliarizarlas y ver qué implicancias tienen para las relaciones de género. Como lo destaca Ma. Ángeles Durán (2000) las familias proveen el bienestar a través de la realización de sus funciones básicas: funciones reproductivas: la procreación; funciones de prestación de servicios básicos: el trabajo doméstico; funciones expresivas y de cohesión afectiva: a través de los cuidados.

Las funciones reproductivas pueden ser *desfamiliarizadas* al tomar intervención el Estado. Por ejemplo, el desarrollo dentro del sector sanitario estatal de los programas de planificación familiar y control de la concepción. Las políticas demográficas referidas a la contracepción, el seguimiento de los embarazos, el aborto, las nuevas técnicas reproductivas, son medidas públicas que inciden sobre la reproducción humana.

En relación a los servicios básicos las políticas sanitarias, la educación, la vivienda, la seguridad social, los servicios a las personas dependientes y de niños pequeños implican una intervención de los poderes públicos que se dirigen a funciones cumplidas en la esfera privada familiar. En los países industrializados han sido una dimensión esencial del estado de bienestar, sobre todo después de la segunda guerra mundial. En el desarrollo de estos servicios han tenido un papel fundamental la expansión y generalización del trabajo femenino.

Ma. Ángeles Durán (op.cit.) afirma que todavía no se conocen límites a la capacidad expansiva de los servicios y que es previsible un aumento continuado en los próximos años en educación, sanidad, servicios personales, ocio, turismo, gestión. Reconoce que todos estos servicios proceden del lento pero constante proceso de derivación de funciones desde las economías domésticas hacia el mercado. En el caso de los servicios sanitarios que ella estudia, *"los tiempos de trabajo remunerado y trabajo no remunerado no suelen presentarse en una relación de sustitución (cuando se obtiene el servicio se disminuye el tiempo dedicado a esa función), sino en una relación de asociación (cuando aumenta el consumo en servicios sanitarios, aumenta el tiempo no remunerado dedicado a la función de salud)"*.

En los países desarrollados una parte importante del trabajo familiar o trabajo doméstico se adquiere en el mercado: cuidado de niños, cuidado de ancianos, o ayudas domésticas remuneradas. En estos países se ha desarrollado la noción global de *servicios a las personas*, ligando los trabajos domésticos y *los servicios de proximidad*. Teniendo en cuenta la poca recurrencia en esos países al trabajo doméstico pago, se ha incentivado una política activa de empleos familiares mediante la desgravación de impuestos. Esto se acompaña de la ampliación del acceso a la licencia parental y al trabajo a tiempo parcial respondiendo a la reducción de los presupuestos públicos.

En cuanto a *las funciones expresivas y de cohesión afectiva*, son cumplidas en exclusividad por las familias y por el entorno vecinal. Muchos analistas preocupados por la integración social y por las conductas desviadas, sobre todo de los jóvenes, les asignan a su déficit un papel central. La desintegración social se relacionaría con fallas de las familias en el cumplimiento de estas funciones, y también en algunos planteos, con la segregación residencial y con la pérdida de las funciones integradoras del barrio.

En todas partes se constata que el papel del trabajo femenino es fundamental para el cumplimiento de estas actividades, ya sean profesionales, asalariadas de instituciones privadas o públicas o en tanto madres o miembro de una pareja.

A nivel macrosocial se plantea la cuestión de cómo encarar las obligaciones familiares lo que tiene que ver con la división del bienestar entre Estado/ familia /mercado /comunidad y a nivel microsocia se vincula con el reparto de responsabilidades en el seno de las familias entre sus diferentes integrantes. Como se sostuvo más adelante los problemas del cuidado de los niños más pequeños es uno de los elementos que incide más en las posibilidades de trabajo de las madres con hijos⁵. Es sabido que la decisión de las madres de ingresar o permanecer en el mercado de trabajo y de cuidar el desarrollo de su carrera laboral se relaciona con la existencia de redes familiares y con la posibilidad de acceso a servicios de cuidado.

III. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Caracterización de los hogares de Montevideo y su Área Metropolitana

En primer lugar, cabe mencionar que trabajaremos con una tipología diferente de hogares por considerar que la misma nos permite presentar con mayor riqueza las diferentes formas de convivencia que se presentan actualmente. Básicamente diferenciamos dos grandes grupos de hogares, los familiares y los no familiares. Dentro de los no familiares, es decir aquellos cuyos integrantes no poseen parentesco biológico, encontramos hogares unipersonales y hogares pluripersonales integrados por amigos, estudiantes, etc. Dentro de los hogares familiares, encontramos parejas sin hijos,

5 A partir de los datos de la Encuesta Continua de Hogares (1999) se estima que alrededor de un 25% de las mujeres entre 20 y 44 años viven en hogares donde hay niños menores de cinco años.

parejas con hijos, hogares monoparentales, abuelos-as con nietos, parientes que conviven, hogares filioparentales y hogares trigeneracionales. Los hogares filioparentales son aquellos en que encontramos a padres e hijos conviviendo pero que la responsabilidad económica del hogar es de los hijos y no de los padres, se trata por lo general de hijos adultos con al menos uno de sus padres conviviendo en el hogar. Los hogares trigeneracionales, son aquellos en que conviven tres generaciones unidas entre sí por lazos sanguíneos.

Como se observa en el siguiente cuadro, del relevamiento realizado encontramos que el 85% de los hogares del Gran Montevideo son de tipo familiares y el 15% restante son hogares no familiares.

CUADRO 1. TIPOS DE HOGARES

NO FAMILIARES	15%	FAMILIARES	85%
• Unipersonales		• Pareja sin hijos	
Mayores de 65 años	6,8%	Al menos uno mayor de 65 años	7,4%
Menores de 65 años	7,0%	Ninguno mayor de 65 años	5,9%
• Amigos / Estudiantes	1,1%	• Pareja con hijos	
		Al menos un hijo menor de 18 años	30,2%
		Ningún hijo mayor de 18 años	9,2%
		• Monoparental	
		Al menos un hijo menor de 18 años	4,8%
		Ningún hijo mayor de 18 años	5,0%
		• Abuelo/a con nieto/s	1,2%
		• Parientes (hermanos, etc.)	1,3%
		• Filioparental	4,0%
		• Trigeneracional	13,7%
		• Otros	2,6%

De los hogares no familiares el 14% son hogares unipersonales y el 1% restante hogares de amigos, estudiantes, etc.

Dentro de los hogares familiares, encontramos un 13,3% de parejas sin hijos, un 39,4% de parejas con hijos, un 9,8% de hogares monoparentales, un 13,7% de hogares trigeneracionales. A su vez, del total de hogares, las parejas con al menos un hijo menor de 18 años son el 29%. En los hogares monoparentales, la mitad tienen al menos un hijo menor de 18 años.

Antes de analizar la información siguiente, es conveniente precisar que la persona entrevistada en cada uno de los hogares seleccionados fue el responsable de las tareas⁶ del hogar por considerarlo el miembro más calificado para responder las preguntas sobre distribución de tiempos y tareas entre los distintos integrantes del hogar. Dentro del conjunto de 1200 responsables entrevistados, encontramos que el 83,7% son mujeres y el 16,3% son varones.

En el siguiente cuadro, observamos a su vez la distribución en función del sexo y la edad de los/as responsables de las tareas en los hogares de Montevideo.

6 Para la identificar al responsable de las tareas del hogar, se preguntaba por el miembro del hogar que dedicara mayor cantidad de tiempo a la realización, organización y distribución de las mismas.

EDAD DEL RESPONSABLE DE LAS TAREAS DEL HOGAR SEGÚN SEXO			
	Hombre	Mujer	Total
16 a 29	17,3%	12,7%	13,5%
30 a 49	31,1%	41,6%	39,9%
50 a 64	26,0%	25,7%	25,8%
65 y más	25,5%	19,9%	20,8%
Total	100,0% (196)	100,0% (1004)	100,0% (1200)

El 40% de los responsables de las tareas tiene entre 30 y 49 años de edad, el 26% entre 50 y 64 años, el 21% 65 y más años y el 14% restante entre 16 y 29 años. Si analizamos a las mujeres responsables, que como mencionamos son el 84%, encontramos que el 41% tiene entre 30 y 49 años de edad, el 26% entre 50 y 64 años, el 20% 65 y más años y el 13% restante menos de 29 años. A su vez, se observa que los hombres que se declaran responsables de las tareas del hogar, tienden a concentrarse más en el tramo inferior y superior etario, en relación a las mujeres responsables de tareas.

En el cuadro siguiente observamos la distribución de los/as responsables de las tareas según estado civil y sexo. Encontramos para el total de la población encuestada que el 53% están casados, 8% en pareja o unión libre, 14% divorciados, 13% viudos y 12% solteros.

Si analizamos el estado civil de los responsables de las tareas según su sexo, encontramos que la proporción de mujeres casadas responsables de tareas es significativamente mayor que la de los hombres en su misma condición, las mujeres casadas son el 57% de las mujeres responsables de tareas, mientras que los hombres son el 36%. Asimismo, al observar a los responsables divorciados o separados, encontramos que la proporción de hombres es superior a la proporción de mujeres divorciadas o separadas responsables de las tareas: 23% en el caso de los hombres, 12% en el de las mujeres. La diferencia más significativas las encontramos entre los solteros. Mientras un 27% de los hombres responsables son solteros, tan solo un 9% de las mujeres responsables son solteras.

Si analizamos la condición de actividad del/la responsable de las tareas del hogar, encontramos que el 45% son ocupados, el 21% jubilados o pensionistas, el 20% amas de casa y el 3% estudiantes. Nuevamente, al analizar la condición de actividad en función del sexo del responsable encontramos diferencias interesantes.

CONDICIÓN DE ACTIVIDAD DEL RTH SEGÚN SEXO			
	Hombre	Mujer	Total
Ocupado/a	57,1%	42,9%	45,3%
Estudiante	4,61%	2,4%	2,8%
Desocupado/a	11,7%	11,2%	11,3%
Sólo atiende la casa	2,0%	23,1%	19,7%
Jubilado / Pensionista	24,0%	19,9%	20,6%
Otro	0,5	0,5%	0,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Para el caso de las mujeres responsables de las tareas, se observa que un 43% son ocupadas, un 23% amas de casa, un 20% jubiladas o pensionistas y un 11% desocupadas.

En el caso de los varones responsables de las tareas, la proporción de ocupados es mayor: 57% y la proporción de amos de casa es significativamente menor, tan solo un 2% declara solo atender la casa.

Del total de entrevistados responsables de las tareas del hogar, encontramos que el 38% son empleados privados fuera del domicilio, el 22,5% empleados públicos, el 14% trabajadores por cuenta propia sin local, el 10,3% trabajadores en el domicilio, el 7,7% empleadas domésticas y el 5,3% trabajadores por cuenta propia con local fuera del domicilio.

A su vez en el cuadro siguiente observamos la categoría de la ocupación del responsable de las tareas, para los activos, según su sexo.

CATEGORÍA DE OCUPACIÓN DE RTH SEGÚN SEXO (ACTIVOS/AS)			
	Hombre	Mujer	Total
Empleo público	15,2%	24,4%	22,5%
Empleo privado fuera del domicilio	37,5%	38,1%	37,9%
Trabajador cuenta propia con local (fuera de la casa)	4,5%	5,6%	5,3%
Trabajador cuenta propia sin local	29,5%	10,0%	14,0%
Patrón de hasta 5 empleados	4,5%	1,2%	1,8%
Empleado/a doméstico/a	0,9%	9,5%	7,7%
Trabajador en el domicilio	8,0%	10,9%	10,3%
Otros		0,5%	0,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%
	(112)	(430)	(542)

Para las responsables mujeres, encontramos un 38% en la categoría empleados privado fuera del domicilio, un 24% de empleadas públicas, un 11% de trabajadoras en el domicilio, un 10% de trabajadoras por cuenta propia sin local, 9,5% de empleadas domésticas, 6% de trabajadoras por cuenta propia con local y un 1% de patronas de hasta cinco empleados.

Las diferencias más significativas en este punto entre varones y mujeres, las encontramos en la casi inexistencia de varones trabajando como empleados domésticos y en la mayor proporción de varones como trabajadores por cuenta propia sin local.

Por último, la caracterización de los hogares en función del nivel socio económico⁷ es la siguiente. Un 10% de los hogares pertenecen al nivel bajo y un 34% al nivel medio bajo, totalizando por tanto un **44% de los hogares en niveles bajo y medio bajo**. El 21% de los hogares se ubica en el nivel medio, el 27% en el nivel medio alto y el 8% restante en el nivel alto.

7 El NSE se construyó con tres indicadores: nivel de la vivienda, bienes de consumo y quintiles de ingreso del hogar.

NIVEL SOCIOECONÓMICO DE LOS HOGARES SEGÚN SEXO DEL RTH			
	Hombre	Mujer	Total
Bajo	8,7%	10,1%	9,8%
Medio-bajo	31,6%	34,2%	33,8%
Medio	17,3%	22,2%	21,4%
Medio-alto	34,2%	25,9%	27,3%
Alto	8,2%	7,7%	7,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Si analizamos el nivel socioeconómico de los hogares en función del sexo del responsable de las tareas, encontramos diferencias en los niveles medio y medio alto. Al nivel medio pertenecen el 22% de los hogares de responsabilidad femenina y el 17% de los hogares de responsabilidad masculina, mientras que en el nivel medio alto se ubican el 34% de los hogares de responsabilidad masculina y el 26% de los hogares de responsabilidad femenina

La presencia de niños, niñas y adolescentes en los hogares del Gran Montevideo

Parece importante antes de analizar la distribución en el uso del tiempo en las tareas de cuidado infantil, presentar las principales características sociodemográficas de los **hogares con menores en Montevideo**. Para eso presentaremos la información distinguiendo los hogares con menores entre 0 y 12 años, los hogares con menores entre 13 y 17 años y los hogares con menores entre 0 y 12 y entre 13 y 17 años.

Del total de hogares entrevistados, encontramos que el 48,7% (correspondiente a 584 hogares) cuenta con al menos un menor de 18 años. A su vez, el 26% tiene solamente menores de 12 años, un 11% solamente adolescentes entre 13 y 17 y un 12% de los hogares niños y adolescentes, tal como se observa en el siguiente cuadro. La población que analizaremos en el resto del informe, constituida por los hogares con al menos un menor de 12 años, representa el 38% de los casos estudiados.

DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES SEGÚN EDAD DE LOS NIÑOS		
	Nº de Hogares	Porcentaje
No hay menores de 18 años	616	51,3
Hasta 12 años	316	26,3
13 a 17 años	129	10,8
Hasta 12 y de 13 a 17 años	139	11,6
Total	1200	100,0

En el cuadro siguiente encontramos el sexo del responsable de las tareas del hogar según la edad de los niños en los hogares.

SEXO DEL RTH SEGÚN EDAD DE LOS NIÑOS EN EL HOGAR				
	Entre 0 y	Entre 13 y	Hasta 12 y entre	Total
	12 años	17 años	13 y 17 años	
Hombre	8,9%	14,0%	8,6%	9,9%
Mujer	91,1%	86,0%	91,4%	90,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Si analizamos la presencia de menores entre 0 y 17 años, encontramos que el 90% de los mismos se encuentran en hogares donde la responsable de las tareas es mujer y tan solo el 10% en hogares donde el responsable de las tareas es varón, porcentaje similar si analizamos los hogares con menores de 12 años. Esto nos plantea una primera evidencia acerca de la responsabilidad en los hogares donde existen menores, responsabilidad que recae en su gran mayoría en las mujeres, y que por tanto nos permite afirmar que los niños y adolescentes de Montevideo residen en hogares donde la responsable de las tareas del hogar es una mujer. **Es por esta evidencia que a futuro hablaremos en femenino de la responsable de las tareas⁸.**

Si analizamos ahora la edad de las responsables de los hogares donde viven los niños y adolescentes de Montevideo, encontramos que el 63,8% se ubican en hogares donde la responsable de las tareas tiene entre 30 y 49 años de edad.

EDAD DEL RTH SEGÚN EDAD DE LOS NIÑOS EN EL HOGAR				
	Entre 0 y	Entre 13 y	Hasta 12 años y entre	Total
	12 años	17 años	13 y 17 años	
De 16 a 29 años	24,1%	5,4%	5,0%	15,4%
De 30 a 49 años	56,8%	58,9%	84,2%	63,8%
De 50 a 64 años	14,0%	26,4%	9,4%	15,6%
65 y más años	5,1%	9,3%	1,4%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

En este caso, como era de esperar, encontramos diferencias según analicemos los niños entre 0 y 12 años y los adolescentes entre 13 y 17 años. En el caso de los hogares que tienen únicamente niños menores de 13 años, el 57% residen en hogares donde la responsable tiene entre 30 y 49 años, el 24% en hogares donde la responsable tiene entre 16 y 29 años, el 14% en hogares donde la responsable tiene entre 50 y 64 años y el 5% restante en hogares con responsable de tareas mayor de 65 años.

Analizando el nivel socioeconómico de los hogares donde residen los menores de 18 años, encontramos que el 37% reside en hogares de nivel medio bajo, el 14% en hogares de nivel bajo, el 21,5% en hogares de nivel medio alto, el 18,5% en hogares de nivel medio y el 9% en hogares de nivel medio alto. **Nótese, por tanto, que el 51% de los menores de 18 años reside en hogares de nivel bajo o medio bajo.**

Si analizamos los hogares que solamente tienen niños menores de 13 años, el 38% reside en hogares de nivel medio bajo y el 15% en hogares de nivel bajo, lo que totaliza un 53%. Al mirar los

8 Dado que el 90% de los menores residen en hogares de responsabilidad femenina algunos cuadros no los desagregaremos según sexo del responsable pues el porcentaje de varones en esa categoría no amerita tal desagregación.

hogares con niños y adolescentes (hasta 12 y entre 13 y 17 años) el porcentaje de hogares en los niveles bajo y medio bajo asciende al 60%.

NIVEL SOCIOECONÓMICO DEL HOGAR SEGÚN EDAD DE LOS NIÑOS				
	Entre 0 y 12 años	Entre 13 y 17 años	Hasta 12 y entre 13 y 17 años	Total
Bajo	14,9%	7,8%	18,7%	14,2%
Medio-bajo	37,5%	31,0%	41,0%	36,9%
Medio	21,9%	14,7%	14,4%	18,5%
Medio-alto	18,7%	32,6%	18,0%	21,6%
Alto	7,0%	14,0%	7,9%	8,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Finalmente, si miramos los hogares donde residen los menores de 18 años según la condición de actividad del responsable de las tareas del hogar, encontramos que el 49% se encuentra en hogares donde la responsable está ocupada, el 27% en hogares donde la responsable solo atiende el hogar, el 16% en hogares donde la responsable esta desocupada. En definitiva, el 65% de los menores residen en hogares donde la responsable de las tareas es económicamente activa, ya sea que se encuentre ocupada o desocupada.

Asimismo, cabe destacar que en los hogares con adolescentes exclusivamente (entre 13 y 17) el porcentaje de responsables ocupadas asciende al 61%, mientras que en los hogares con menores de 13 años es del 46% y del 47% para los que tienen niños y adolescentes.

Del total de hogares con menores de 18 años, encontramos que el 62% son hogares del tipo nuclear (pareja con hijos), el 24% son hogares trigeracionales, el 10% hogares monoparentales y el 4% restante otros tipos de hogares.

TIPOS DE HOGARES SEGÚN EDAD DE LOS NIÑOS					
		Hasta 12 años	13 a 17 años	Hasta 12 y entre 13 y 17 años	Total
Pareja con hijos	% tipo de hogar	55,1%	19,4%	25,5%	100,0%
	% edad de niños	63,0%	55,6%	66,2%	62,1%
Monoparental	% tipo de hogar	32,1%	51,8%	16,1%	100,0%
	% edad de niños	5,7%	23,0%	6,5%	9,6%
Filioparental	% tipo de hogar	66,7%		33,3%	100,0%
	% edad de niños	0,6%		0,7%	0,5%
Trigeracional	% tipo de hogar	62,8%	14,6%	22,6%	100,0%
	% edad de niños	27,2%	15,9%	22,3%	23,6%
Abuelo/s con nieto/s	% tipo de hogar	63,6%	27,3%	9,1%	100,0%
	% edad de niños	2,2%	2,4%	0,7%	1,9%
Otros	% tipo de hogar	30,8%	30,8%	38,5%	100,0%
	% edad de niños	1,3%	3,2%	3,6%	2,2%
Total	% tipo de hogar	54,4%	21,7%	23,9%	100,0%
	% edad de niños	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

De los hogares en que todos los niños son menores de 12 años, el 63% son parejas con hijos, el 27% hogares trigeracionales y el 6% hogares monoparentales. En los hogares en que todos los niños tienen entre 13 y 17 años, el 56% son parejas con hijos, el 23% hogares monoparentales y el 16% hogares trigeracionales. Obsérvese la importancia de los hogares monoparentales en este tramo de edad y el aumento significativo de los mismos en relación a los hogares con hijos mas pequeños.

De acuerdo a las características presentadas de los hogares de Montevideo y Área Metropolitana donde residen menores de 18 años, podemos decir que la amplia mayoría de los menores reside en hogares donde la responsabilidad de la gestión y tareas del hogar es femenina, que la mitad de los mismos reside en hogares de nivel socio económico medio bajo y bajo, que más de la mitad de los mismos reside en hogares donde la responsable es activa económicamente y que el 62% reside en hogares de tipo nuclear.

IV. USO DEL TIEMPO Y CUIDADO INFANTIL

¿Cómo se distribuyen las tareas de cuidado infantil entre los distintos integrantes del hogar?

Las tareas relevadas en la encuesta realizada para el módulo de cuidado infantil son las siguientes: darle de comer a los niños, llevarlos al colegio-escuela, jugar con ellos en la casa, llevarlos a pasear, ayudarlos con las tareas escolares, bañarlos, hacerlos dormir y reprenderlos. Para la selección de estas tareas nos basamos en la experiencia internacional, tomando como referencia central especialmente las encuestas de uso del tiempo realizadas en España.

Se pidió al responsable de las tareas del hogar que informara acerca del tiempo y la proporción de cada una de las tareas que realiza y la proporción de la tarea que realizan los demás integrantes del hogar.

Si analizamos la distribución de las tareas de cuidado infantil, uno de los primeros elementos que sobresale es un predominio de las responsables de las tareas del hogar (ver cuadro siguiente) en la realización de todas las tareas relevadas, siendo en algunas de ellas su participación aun más fuerte.

PROPORCIÓN DE LAS TAREAS DE CUIDADO INFANTIL QUE REALIZA EL/LA RTH EN LOS HOGARES CON MENORES DE 13 AÑOS.	
Cuidado de niños	Proporción de realización de la tarea
Darles de comer	69
Llevarlos a la escuela-colegio	60
Jugar en la casa	56
Llevarlos a pasear	53
Ayudarlos con los deberes	64
Bañarlos	67
Hacerlos dormir	62
Reprenderlos	57
Promedio total tareas	61

La tarea en que las responsables del hogar participan en mayor proporción es darle de comer a los niños, donde el 69% de esa tarea es realizado por las mismas. Le siguen bañarlos y ayudarlos con los deberes, con 67 y 64% respectivamente. Como se observa estas tres tareas son cotidianas, implican rutinas, horarios, etc.

Las tareas en que las responsables registran menor participación, aunque siempre la proporción sea superior a la mitad, son llevar los niños a pasear, jugar con los niños en la casa y reprenderlos.

Si bien como hemos mencionado, en hogares con niños menores de 13 años el 91% de las responsables de las tareas son mujeres, nos pareció oportuno en este caso presentar la misma información según el sexo del responsable, para conocer la proporción de las tareas que realizan los varones y las mujeres cuando son los responsables del hogar. Si observamos el cuadro siguiente, encontramos que en promedio para el total de las tareas consideradas, las mujeres cuando son responsables de las tareas realizan el 63% de las mismas, mientras que los hombres en su misma condición realizan el 43%. Al analizar cada una de las tareas, encontramos que en todas ellas las mujeres al ser responsables cumplen con una proporción mayor que los varones cuando son los responsables. La proporción mayor de participación femenina en estas tareas se da en darles de comer, bañarlos y hacerlos dormir, mientras que la participación masculina mayor se da en jugar en la casa y llevarlos a pasear.

PROPORCIÓN DE LAS TAREAS DE CUIDADO INFANTIL QUE REALIZA EL RTH EN LOS HOGARES CON MENORES DE 13 AÑOS SEGÚN SEXO		
Cuidado de niños	Hombres	Mujeres
Darle de comer a los niños	45	72
Llevar los niños a la escuela-colegio	43	62
Jugar con los niños en la casa	52	56
Llevar a los niños a pasear	47	54
Ayudar a los niños con los deberes	40	67
Bañar los niños	32	70
Hacerlos dormir	36	64
Retar a los niños	49	58
Promedio total tareas	43	63

Obsérvese que la división sexual del trabajo de cuidado infantil al interior de los hogares sigue líneas de género muy definidas en el tipo de tareas que realizan mujeres y varones y también en la intensidad y cantidad de tiempo dedicado a las mismas. Estas características nos sugieren la necesidad de realizar estudios de evolución en el tiempo que nos permitan contar con más elementos para evaluar el cambio en las relaciones de género en las generaciones más jóvenes que aparenta ser todavía lento y donde aún se mantiene una división de las tareas de cuidado de los niños entre varones y mujeres.

¿Cuánto tiempo dedican los integrantes del hogar al cuidado de los niños?

La respuesta a esta pregunta variará notablemente en función del sexo y el rol de la persona en el hogar. En el cuadro siguiente presentamos la información del número de horas que dedican los distintos integrantes del hogar al cuidado infantil, según sexo.

TIEMPO SEMANAL EN HORAS Y DÉCIMOS DE HORAS DEDICADO AL CUIDADO DE LOS NIÑOS SEGÚN MIEMBROS DEL HOGAR POR SEXO			
	Hombres	Mujeres	Total
Responsable	26,0	27,0	27,0
Cónyuge	12,4	20,0	13,1
Padre/ Suegro	5,4	---	5,4
Madre/ Suegra	---	7,5	7,5
Hijos/as mayores de 12 años	4,7	8,1	5,9
Otros/as mayores de 12 años	7,0	5,4	5,5

En primer lugar, lo que resulta es que en todos los casos, para todos los roles relevados en los hogares, las mujeres dedican promedialmente más tiempo que los hombres a la realización de las tareas de cuidado infantil.

En el total de los hogares donde se realizan tareas de cuidado de niños, encontramos que los responsables dedican 27 horas semanales al cuidado infantil, los cónyuges 13, los padres o suegros 5, las madres o suegras 7,5 y los hijos e hijas casi 6. Esta dedicación horaria a las tareas de cuidado infantil es diferencial según el sexo de los distintos miembros de los hogares independientemente de su rol en el hogar las mujeres dedican siempre más tiempo que los varones a las tareas de cuidado de niños.

Para el caso de los y las responsables de las tareas, el tiempo que dedican es similar, 26 horas en el caso de los varones y 27 en el caso de las mujeres, pero recordemos que los varones en esta categoría son tan solo el 9%.

Cuando analizamos el tiempo semanal dedicado por los cónyuges, observamos que cuando las mujeres son cónyuges (se supone por tanto que no tienen la responsabilidad principal de las tareas del hogar) dedican más tiempo que los hombres cónyuges al cuidado de los niños del hogar. En este caso, la diferencia entre la dedicación femenina y la masculina es casi del 100%.

Cuando miramos el aporte de otras generaciones al cuidado infantil, es decir de los padres y los hijos del/la responsable y/o del cónyuge, encontramos que también allí la dedicación horaria semanal al cuidado de los niños en el hogar sigue cortes de género muy claros. Para el caso de la generación mayor las madres o suegras dedican promedialmente mayor tiempo que el que dedican los padres o suegros. Lo mismo ocurre para el caso de los hijos e hijas encargadas de cuidar a hermanos menores.

¿Cómo influye la edad de los niños en el tiempo que dedican los hogares a su cuidado?

La existencia de uno o más niños en el hogar así como la edad de los mismos está en directa relación con el tiempo que dedican las responsables de los hogares a su cuidado. En el cuadro siguiente observamos la información relevada del tiempo que dedican las responsables al cuidado infantil según la edad de los niños agrupada en distintos tramos.

En primer lugar observamos que cuando los niños se concentran en uno de los tres tramos definidos (0 a 3, 4 a 5 y 6 a 12 años), las responsables que más tiempo dedican al cuidado infantil son aquellas con niños más pequeños, menores de 3 años. La dedicación semanal en estos casos asciende a 32 horas, 6 horas por día promedialmente. Las responsables con niños de 4 y 5 años dedican promedialmente 29 horas y las con niños mayores de 5 años, 20 horas.

TIEMPO SEMANAL DEDICADO POR LA RTH A CUIDAR NIÑOS, SEGÚN EDAD DE LOS NIÑOS EN EL HOGAR	
Tramos de edad de los niños del hogar	Horas semanales
0 a 3 años	32
4 a 5 años	29
6 a 12 años	20
0 a 3 y 4 a 5 años	42
0 a 3 y 6 a 12 años	30
4 a 5 y 6 a 12 años	24
0 a 3, 4 a 5 y 6 a 12 años	58
Total	27

Si analizamos los hogares en los que existe al menos un niño en dos tramos de edad distintos, nuevamente observamos que aquellos hogares con niños en edades menores, requieren de una dedicación temporal semanal mayor por parte de la responsable. En los hogares con niños de 0 a 3 y de 4 a 5 años, la responsable del hogar dedica promedialmente 40 horas semanales al cuidado de los niños, más de 8 horas diarias. En los hogares con niños entre 0 a 3 y 6 a 12 años, la responsable dedica 30 horas semanales. Por último, los hogares que tienen al menos un niño en cada uno de los tres tramos de edad considerados, son aquellos en los que la responsable debe dedicar promedialmente más tiempo, 58 horas semanales para la atención de esos niños.

Al respecto es conveniente recordar que, tal como hemos abordado en estudios anteriores⁹ en Uruguay la cobertura institucional de la atención de los niños pequeños, especialmente de aquellos comprendidos entre 0 y 3 años, es muy reducida, así como también lo es la información disponible al respecto. Los problemas derivados del cuidado de los niños más pequeños es uno de los elementos que más inciden en la posibilidad de trabajo de las madres con hijos. Los niveles de cobertura de los servicios de cuidado infantil en Uruguay presentan dos realidades bien diferenciadas según se trata de niños comprendidos entre 0 y 3 años de edad o de niños ubicados entre 4 y 5 años de edad, básicamente por que los niños de 4 y 5 años se encuentran, a partir de la reforma educativa de 1995, incorporados a la educación inicial o preescolar de carácter obligatorio y para la cual existen por tanto servicios públicos y gratuitos. Para el grupo de niños de 0 a 3 años no existen prácticamente servicios de cuidados institucionales públicos.

¿Cómo se distribuye el tiempo entre las distintas tareas de cuidado infantil?

En el siguiente cuadro observamos la información referida al tiempo que dedica la Responsable de las tareas del hogar a cada una de las tareas de cuidado infantil relevadas. Al respecto se observa que las dos tareas que promedialmente requieren de mayor dedicación horaria son: jugar con los niños en la casa (algo más de 9 horas) y darles de comer (algo más de 7 horas y media). La

9 Ver por ejemplo: Aguirre, R. (2003) "Género, ciudadanía social y trabajo". Resultados de investigación, Universidad de la República, FCS, Depto. Sociología, Montevideo, 2003.
Batthyány, K. (2000) "Estado, familia y políticas sociales, ¿quién se hace cargo de los cuidados y las responsabilidades familiares?". En Revista de Ciencias Sociales Nro.18. Depto. de Sociología, FCU. 2000.
Batthyány, K. (2001) "Respuestas institucionales a las necesidades de cuidado infantil en el Uruguay. Diagnóstico de situación." FCS-DS, Montevideo, diciembre 2001.

tarea que menor tiempo requiere por parte de las responsables es la de llevarlos a la escuela o colegio.

HORAS SEMANALES DEDICADAS POR EL/LA RTH AL CUIDADO DE NIÑOS EN HOGARES CON NIÑOS MENORES DE 13 AÑOS (91% DE ESTOS HOGARES RESPONSABLE MUJER)	
Cuidado de niños	Horas semanales
Darles de comer	7,6
Llevarlos a la escuela-colegio	2,6
Jugar con ellos en la casa	9,3
Llevarlos a pasear	3,6
Ayudarlos con los deberes	3,9
Bañarlos	3,9
Hacerlos dormir	3,6
Regañarlos	3,5

¿Cómo se distribuye el tiempo en función de las tareas y la edad de los hijos?

El conjunto de tareas relevadas podemos agruparlas en dos grandes grupos; las tareas de tipo básico o biológico y las tareas educativas-recreativas.

Si observamos el tiempo medio que dedican las responsables de los hogares al cuidado de los niños para el primer grupo de tareas, básicas – biológicas, según la edad de los hijos, encontramos que para todos los tramos de edad, la tarea que más tiempo insume es la alimentación de los niños “darles de comer”. Al respecto existe una diferencia muy clara en función de la edad de los niños, cuánto más pequeños los niños del hogar, mayor tiempo se dedica a esta tarea. Obsérvese al respecto en el siguiente cuadro, que es en aquellos hogares donde solo existen niños menores de 4 años donde se dedica mayor tiempo semanal a esta tarea: 10,7 horas en promedio.

TIEMPO MEDIO DEL HOGAR DEDICADO AL CUIDADO DE NIÑOS. TAREAS BÁSICAS /BIOLÓGICAS			
Tramos de edades de niños en el hogar	Darles de comer	Bañarlos	Hacerlos dormir
Sólo niños de 0 a 3 años	10,7	3,6	5,1
Sólo niños de 4 y 5 años	7,8	3,2	3,7
Sólo niños de 6 a 12 años	6,2	3,2	2,7
Niños de 0 a 3 años y de 4 y 5 años	8,1	6,1	3,3
Niños de 0 a 3 años y de 6 a 12 años	6,2	4,1	3,4
Niños de 4 y 5 años y de 6 a 12 años	6,4	3,3	2,3
menores de 12 de todos los tramos	10,2	7,0	4,9
Total	7,5	3,9	3,6

A su vez, en el otro extremo encontramos la tarea de reprenderlos que es la que menor tiempo insume promedialmente, siendo en este caso mayor el tiempo dedicado a la tarea a medida que aumenta la edad de los niños.

Para el otro conjunto de tareas que hemos denominado educativas/ recreativas, compuesto por las tareas de tipo: llevarlos al colegio, jugar en la casa, llevarlos a pasear, ayudarlos con los deberes y reprenderlos, promedialmente la tarea que más tiempo insume a las responsables de los hogares es la de jugar con los niños en la casa. El promedio de dedicación para esta tarea asciende

a 9,3 horas semanales, frente, por ejemplo a la tarea de reprenderlos que insume 3,6 horas. Nuevamente en este grupo de tareas observamos que para la tarea que insume mas tiempo, jugar en casa, la presencia de niños pequeños aumenta la dedicación horaria.

TIEMPO MEDIO DEL HOGAR DEDICADO AL CUIDADO DE NIÑOS. TAREAS EDUCATIVAS/RECREATIVAS					
Tramos de edades de niños en el hogar	Llevarlos al colegio	Jugar con ellos en casa	Llevarlos a pasear	Ayudarlos con los deberes	Reprenderlos
Sólo niños de 0 a 3 años	2,0	13,2	4,7	1,4	1,5
Sólo niños de 4 y 5 años	3,0	10,3	4,2	3,0	1,2
Sólo niños de 6 a 12 años	2,7	7,7	3,5	3,8	2,2
Niños de 0 a 3 años y de 4 y 5 años	2,6	13,7	5,5	2,9	3,2
Niños de 0 a 3 años y de 6 a 12 años	1,9	8,4	3,1	4,9	4,8
Niños de 4 y 5 años y de 6 a 12 años	2,6	6,7	2,2	4,4	1,9
Menores de 12 de todos los tramos	2,7	8,3	2,3	5,4	--
Total	2,6	9,3	3,6	4,0	3,6

¿Cuál es la división de tareas al interior del hogar?

El siguiente cuadro nos permite observar sintéticamente lo desarrollado hasta el momento. En el mismo observamos el tiempo que dedican las responsables de las tareas al cuidado de los niños, el tiempo que dedican otros miembros del hogar y el tiempo total del hogar.

Al respecto, observamos que el tiempo promedio total de los hogares dedicado a las tareas de cuidado de los menores de 13 años es de **41 horas semanales**. El 61% de esas horas (es decir, 27 horas) son cumplidas por la responsable de las tareas, mientras que el 39% restante (13 horas y media) son cumplidas por otros miembros del hogar.

TIEMPO MEDIO SEMANAL (EN HORAS) DEDICADO POR EL RTH Y POR OTROS MIEMBROS AL CUIDADO DE NIÑOS EN HOGARES CON NIÑOS MENORES DE 13 AÑOS				
	Tiempo dedicado por el/la RTH	Tiempo dedicado por otros miembros	Tiempo total del hogar	% de la tarea realizada por el responsable
Cuidado de niños menores de 12 años ...	27,4	13,5	40,9	61
Darles de comer	7,6	2,6	10,2	69
Llevarlos al colegio / escuela / jardín	2,6	1,1	3,7	60
Jugar con ellos en casa	9,3	8,8	18,1	56
Llevarlos a pasear	3,6	3,0	6,6	53
Ayudarles con los deberes o la tarea escolar	3,9	1,4	5,3	64
Bañarlos	3,9	1,4	5,3	67
Hacerlos dormir	3,6	1,7	5,3	62
Retarlos	3,5	1,4	4,9	57

* en hogares donde el responsable participa de la tarea

Dentro de las tareas relevadas, la que insume más tiempo es la de jugar con ellos en casa, tarea a la que los hogares dedican en promedio 18 horas semanales. A esta tarea la responsable del hogar dedica 9 horas semanales, realizando por tanto el 56% de la tarea.

La siguiente tarea en importancia de dedicación de horas es la de alimentación, darle de comer a los niños, que insume 10 horas semanales en los hogares promedialmente, de esta tarea el 69% es realizado por la responsable de las tareas, dedicando 7 horas semanales.

Como se mencionó, el tiempo semanal promedio de los hogares dedicado al cuidado infantil es de 41 horas. Esta dedicación es similar a la de una "jornada laboral completa" (40 horas semanales de trabajo remunerado es lo que se considera generalmente como trabajo a tiempo completo).

La pregunta que deberíamos formularnos es, cómo distribuir este tiempo de cuidado infantil entre los distintos miembros de los hogares por un lado, y a su vez cuáles de estas tareas pueden ser desfamiliarizadas. ¿Qué tipo de servicios de apoyo a las hogares podrían desarrollarse para permitir que el trabajo de reproducción no sea exclusivamente una carga individual a familiar sino que sea asumido, al menos en parte, en forma colectiva.

Al respecto, recordemos lo mencionado en el marco conceptual, acerca del desafío a nivel macrosocial de como plantear la distribución de las obligaciones familiares entre las distintas esferas proveedoras del bienestar: Estado, familias, mercado y comunidad, y a nivel microsocial el desafío del reparto más equitativo de las al interior de los hogares entre sus integrantes.

A su vez esta carga promedial de 41 horas semanales, es tan solo una parte de las tareas de reproducción que se realizan en los hogares, exclusivamente lo referido al cuidado infantil, a lo que se deben sumar el resto de las tareas, por lo que el problema se vuelve más urgente aún.

¿Existe relación entre el tiempo dedicado al trabajo remunerado y el tiempo dedicado al cuidado infantil?

En el siguiente cuadro observamos la relación entre el tiempo que dedican las responsables de los hogares al cuidado de los niños y el tiempo dedicado al trabajo remunerado.

Las responsables que no trabajan remuneradamente dedican 29 horas semanales al cuidado infantil, mientras que las que trabajan remuneradamente dedican en promedio 26 horas a estas tareas.

Si observamos las responsables que trabajan remuneradamente, encontramos que a medida que aumenta el número de horas dedicadas al trabajo remunerado, disminuye el número de horas dedicado a las tareas de cuidado infantil. Mientras que las responsables que trabajan remuneradamente entre 1 y 20 horas semanales dedican 29 horas semanales al cuidado infantil, las que trabajan 41 y más horas dedican 23 horas a estas tareas. A pesar de esta disminución observada, nótese que el tiempo dedicado al cuidado infantil corresponde al menos al equivalente a media jornada diaria.

TIEMPO DEDICADO POR EL RTH AL CUIDADO DE NIÑOS SEGÚN TIEMPO DEDICADO AL TRABAJO REMUNERADO, PARA EL TOTAL DE HOGARES CON NIÑOS MENORES DE 13AÑOS (EN HORAS)									
Trabaja remuneradamente	Darles de comer	Llevarlos a la escuela	Jugar con ellos	Llevarlos a pasear	Ayudarlos con los deberes	Bañalos	Hacerlos dormir	Retarlos	Total
De 0 a 20 horas	7,04	2,37	9,41	3,23	4,27	3,96	4,85	5,21	29,41
De 21 a 40 horas	7,47	2,30	8,51	3,35	3,37	4,05	3,99	3,96	26,49
41 horas y más	6,87	3,06	7,18	3,84	3,20	3,32	2,87	1,48	22,68
Total	7,20	2,56	8,19	3,49	3,47	3,78	3,79	3,34	25,72
No trabaja remuneradamente	7,82	2,67	10,21	3,65	4,47	4,05	3,44	3,75	28,99
Total	7,54	2,62	9,29	3,57	3,96	3,93	3,60	3,55	27,49

¿El nivel socioeconómico incide en el tiempo dedicado al cuidado infantil?

Resulta interesante analizar la distribución del tiempo dedicado por las responsables de los hogares a las tareas de cuidado infantil según el nivel socio económico de los hogares. Tal como se observa en el cuadro siguiente, existe una diferencia importante entre los niveles bajo y alto, dedicando promedialmente las responsables de nivel socioeconómico bajo 33 horas semanales a las tareas de cuidado infantil mientras sus pares de nivel socio económico alto dedican 24 horas semanales, siendo la diferencia entre ambos sectores de 9 horas. Los sectores medios dedican promedialmente 25 horas semanales a estas tareas.

TIEMPO DEDICADO A LAS DISTINTAS TAREAS DE CUIDADO INFANTIL SEGÚN NSE						
Cuidado de niños	Bajo	Medio- bajo	Medio	Medio- alto	Alto	Total
Darle de comer	8.7	7.1	7.9	7.4	6.7	7.6
Llevarlos a la escuela	2.8	2.7	2.7	2.7	1.8	2.6
Jugar en la casa	8.9	9.7	9.8	8.3	9.2	9.3
Llevarlos a pasear	2.2	2.8	3.6	5.7	4.3	3.6
Ayudarlos con los deberes	4.3	4.5	4.0	3.1	2.3	3.9
Bañarlos	4.8	3.8	3.8	3.7	3.0	3.9
Hacerlos dormir	4.1	3.4	3.3	3.4	4.1	3.6
Reprenderlos	9.5	2.4	1.9	2.7	3.3	3.5
Total	33.3	26.2	25.3	28.2	24.2	27.4

Si analizamos la distribución del tiempo en función de las distintas tareas, encontramos que en los niveles bajo las tres tareas a las que se dedica más tiempo por parte de las responsables de los hogares es la de reprender a los niños, jugar con ellos en la casa y darles de comer. A su vez la tarea a la que se le dedica menor tiempo es la de llevarlos a pasear. Por su parte, en el nivel socio económico alto, las tres tareas a las que se dedica mayor tiempo son las de jugar con ellos en casa, darles de comer y llevarlos a pasear. La tarea a la que menor tiempo se dedica es llevarlos a la escuela, jardín, etc. En el nivel medio las tareas a las que se dedica mayor tiempo son las de jugar con ellos en casa, darles de comer y ayudarlos con los deberes. La tarea que menor tiempo insume es la de reprenderlos.

Como se observa, por tanto existe una coincidencia en los niveles, bajo, medio y alto en cuanto a las tareas que mayor tiempo insumen, darles de comer y jugar con ellos en casa, aunque se aprecien diferencias en el tiempo dedicado en cada uno de los sectores.

Si comparamos los niveles bajo y alto, encontramos que las tres tareas en las que existe mayor diferencia relativa en el tiempo dedicado son las de llevarlos a pasear (2 horas en los sectores bajo y 4 horas en los altos), ayudarlos con los deberes (4 horas en los sectores bajo y 2 en los altos) y reprenderlos (9 horas en los bajos y 3 en los altos).

Estas y otras diferencias en función del nivel socio económico de los hogares, pueden explicarse por los recursos diferenciales con los que cuentan los hogares para hacer frente a sus obligaciones de cuidado, la posibilidad de recurrir a ayudas pagas o no, las redes familiares y comunitarias. Claramente observamos que para los niveles de menores recursos económicos este tema se vuelve un dilema más complejo en tanto dedican promedialmente más horas semanales al cuidado infantil y cuentan con menores recursos para acceder a servicios ofrecidos en el mercado.

¿Los hogares biparentales son más equitativos en la distribución de las tareas de cuidado infantil?

Una atención particular merecen los hogares biparentales en tanto son por un lado aquellos hogares en los que ambos miembros de la pareja conviven con sus hijos, compartiendo por tanto todo lo que implica la convivencia, un techo, una economía doméstica y las tareas de cuidado infantil. Por otro lado no es menor recordar que representan el modelo social imaginario ideal. Veamos entonces como se distribuyen las tareas de cuidado infantil en este tipo de hogares entre los miembros de la pareja en hogares con menores de 12 años.

El número de hogares biparentales con niños menores de 13 años en la muestra estudiada es de 362, de los cuales 327 tienen como responsable de las tareas del hogar a una mujer (90%) y 35 a un varón (10%).

Si observamos el cuadro siguiente, encontramos que la proporción para el total de las tareas en los hogares biparentales realizada por las responsables mujeres es de 61, mientras que la de los cónyuges es de 25. Para el conjunto de las tareas las mujeres realizan 2,4 veces el trabajo que realizan sus cónyuges en los hogares biparentales.

PROPORCIÓN DE LA TAREA QUE REALIZA LA RESPONSABLE DE LAS TAREAS DEL HOGAR Y EL CÓNYUGE EN HOGARES BIPARENTALES			
Cuidado de niños	Responsable	Cónyuge	Relación Responsable/ Cónyuge
Darle de comer a los niños	69	14	4,9
Llevar los niños a la escuela-colegio	61	21	2,9
Jugar con los niños en la casa	54	31	1,7
Llevar a los niños a pasear	52	37	1,4
Ayudar a los niños con los deberes	65	22	2,9
Bañar los niños	68	17	4
Hacerlos dormir	64	20	3,2
Retar a los niños	56	37	1,5
Promedio total tareas	61	25	2,4

La proporción de las tareas que realizan las responsables en los hogares biparentales es siempre superior al 50%. La misma varía en función de la tarea que consideremos. La tarea “darle de comer a los niños” es la que concentra una mayor proporción de participación de la responsable y a su vez en la que se observa una relación de mayor inequidad con respecto a los cónyuges: las responsables realizan el 69% de la tarea, los cónyuges el 15%, por lo que las responsables dedican casi 5 veces más tiempo que sus cónyuges a cumplir con esta tarea.

La siguiente tarea en que la relación entre lo que realiza la responsable y su cónyuge es más alta, es la “bañar a los niños” donde observamos que la responsable realiza el 68% y el cónyuge el 17%, lo que determina que las responsables realicen 4 veces más la tarea de bañar los hijos que su cónyuges.

Por otro lado, la tarea en la que observamos mayor equidad en la distribución entre cónyuge y responsable es la que corresponde a llevar los niños a pasear, allí las responsables realizan el 52% de la tarea y sus cónyuges realizan el 37%, siendo la relación entre ambos de 1,4.

La distribución de las tareas de cuidado infantil entre los miembros de la pareja en hogares biparentales dista bastante de ser equitativa, se observa claramente la preponderancia de las mujeres en todas las tareas referidas. La división sexual del trabajo al interior de los hogares biparentales

referidas a cuidado infantil está claramente marcada implicando una sobre participación de las mujeres frente a sus pares masculinos. Parece ser por tanto, que en este tipo de hogares donde ambos miembros de la pareja comparten un mismo hogar, la atención y el cuidado de los niños es una tarea que no se distribuye equitativamente.

¿Influye en esta distribución desigual el trabajo remunerado de los miembros de la pareja?

Frente a la constatación observada en el cuadro anterior de la desigual distribución entre los miembros de la pareja de las tareas de cuidado infantil, podría pensarse que la misma responde a que las mujeres no trabajan remuneradamente, o que están en su casa para cumplir este tipo de tareas. Sin embargo, si observamos la distribución de estas tareas entre los miembros de la pareja, en función de si alguno de ellos o ambos trabajan remuneradamente, encontramos que aun en los casos en que ninguno de los dos miembros trabajan o en el caso en que solo la mujer trabaja remuneradamente, el tiempo semanal promedio que dedican las mujeres es siempre mayor al de los hombres.

La relación entre el trabajo de la mujer y del varón más alta se da cuando solo el hombre trabaja remuneradamente, en este caso las mujeres dedican promedialmente 31 horas semanales a tareas de cuidado infantil y los varones 13, siendo el tiempo femenino 2.4 veces superior al masculino.

En los casos en que ambos miembros de la pareja se encuentran en igualdad de situaciones, es decir ninguno de los dos trabaja remuneradamente o ambos trabajan remuneradamente, el tiempo que dedican las mujeres al cuidado de los niños es sustantivamente mayor. Para el caso en que ninguno de los dos integrantes de la pareja trabajan remuneradamente, el tiempo femenino es el doble del masculino. En el caso en que ambos miembros trabajan remuneradamente, el tiempo femenino semanal es 1,7 veces superior.

TIEMPO MEDIO SEMANAL EN HORAS DEDICADO POR HOMBRES Y MUJERES EN HOGARES BIPARENTALES SEGÚN SITUACIÓN OCUPACIONAL DE LA PAREJA			
	Mujer	Hombre	Relación M-H
No trabaja ninguno	20,20 (32)	10,62 (31)	1,9
Sólo el hombre trabaja remuneradamente	31,08 (153)	12,88 (153)	2,41
Sólo la mujer trabaja remuneradamente	22,17 (22)	19,87 (22)	1,11
Hombre y mujer trabajan remuneradamente	23,83 (146)	14,12 (147)	1,69
Total	26,53 (353)	13,63 (353)	1,95

Una caso paradigmático lo constituyen sin duda aquellos hogares biparentales donde solo la mujer trabaja remuneradamente. Si bien son pocos los casos relevados, 22, nos permite tomarlos como referencia para plantearnos hipótesis de comportamiento que sin duda deberán ser testados con otra rigurosidad. En este caso la conducta esperada sería que el miembro que no trabaja remuneradamente cumpliera con una carga mayor del trabajo de cuidados, pero al ser el varón el que no trabaja remuneradamente, observamos que esta conducta esperada no se verifica. Aun siendo la

mujer la única que trabaja remuneradamente en el hogar, por tanto la preceptora de ingresos, esta dedica un tiempo mayor que el hombre a las tareas de cuidado infantil. Recordemos que en el caso ya analizado de cuando los varones los únicos que trabajan remuneradamente, las mujeres dedican casi dos veces y media más tiempo que los hombres al cuidado infantil. A su vez este caso es paradigmático, pues es el único en el que observamos una cierta equidad en el reparto de las tareas de cuidado infantil entre varones y mujeres en los hogares biparentales, basada en la realización de trabajo remunerado y no remunerado en el caso de las mujeres y solo de trabajo no remunerado en el caso de los hombres.

IV. Conclusiones

Los cambios en las formas de vivir en familia y los cambios en el mercado de trabajo no han provocado acciones públicas para atender a las nuevas necesidades sociales emergentes, especialmente a las necesidades de cuidado.

Una serie de estudios a nivel regional e internacional, destacan que la incorporación al trabajo remunerado de las mujeres provoca un desbalance en la carga de trabajo que recae en forma diferencial y en mayor medida sobre las mujeres ya que siguen cumpliendo las tareas de la esfera doméstica. Desbalance que incide en las posibilidades de trabajo de las mujeres y en los tipos de inserción laboral de éstas¹⁰.

Las necesidades de cuidados son cumplidas cada vez con mayores dificultades por las familias (esto equivale a decir las mujeres, tal como vimos en el análisis de los datos presentados) cuando ellas no pueden ser cubiertas a través de servicios proporcionados por el mercado o provistos por el Estado. El trabajo de cuidados supone en nuestros países no sólo cuidar de los hijos y de la pareja, también puede implicar el cuidado de los padres y de los nietos que viven en la misma vivienda o en viviendas separadas, si bien no fueron objeto de análisis en este informe.

El sistema económico y el bienestar social dependen actualmente, aún más que en el pasado, tanto del trabajo remunerado de hombres y mujeres como del trabajo doméstico y de cuidados familiares, a cargo fundamentalmente de mujeres, de la parentela o de mujeres que perciben bajos salarios.

En la vida privada el déficit de cuidado es más notorio en familias donde las madres trabajadoras – casadas o solteras – no reciben ayuda suficiente de sus parejas o familiares, constituyendo una fuente de tensiones importante en las familias, especialmente para las mujeres. En el ámbito público, el déficit de cuidado se ve – entre otros indicadores- en la insuficiencia de atención que prestan las políticas sociales a la situación de las madres, principalmente de las madres con hijos pequeños, de los ancianos, de los enfermos, de los impedidos.

A nivel macrosocial se plantea la cuestión de cómo encarar las obligaciones familiares lo que tiene que ver con la división del bienestar entre Estado/ familia /mercado /comunidad y a nivel microsocia se vincula con el reparto de responsabilidades en el seno de las familias entre sus diferentes integrantes.

Como se sostuvo el problema del cuidado de los niños más pequeños es uno de los elementos que más incide en las posibilidades de trabajo de las madres con hijos. Es sabido que la decisión

10 El Convenio 156 de 1981 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre Trabajadores con responsabilidades familiares reconoce que estas responsabilidades limitan las posibilidades de prepararse para la actividad económica así como el ingreso, la participación y el progreso en ella. Por su parte, la Unión Europea, a través del Alto Consejo para la Población y la Familia, a partir de 1989, presenta iniciativas tendientes a facilitar la articulación entre vida laboral y familiar de varones y mujeres.

de las madres de ingresar o permanecer en el mercado de trabajo y de cuidar el desarrollo de su carrera laboral se relaciona con la existencia de redes familiares y con la posibilidad de acceso a servicios de cuidado. Asimismo, observamos la mayor carga de trabajo de cuidado infantil que tienen las mujeres de los sectores económicos menos beneficiados.

En lo que refiere a los hogares donde viven los menores de 18 en Montevideo y Área Metropolitana, de acuerdo a los datos presentados, recordemos que la amplia mayoría de los menores reside en hogares donde la responsabilidad de la gestión y tareas del hogar es femenina, que más de la mitad de los mismos reside en hogares de nivel socio económico medio bajo y bajo y que casi la mitad de los mismos reside en hogares donde la responsable es activa económicamente.

Al analizar, la distribución de las tareas de cuidado infantil, uno de los primeros elementos que sobresalen es que se observa una predominio de las responsables de las tareas del hogar en la realización de todas las tareas relevadas, siendo en algunas de ellas su participación aun más fuerte.

En primer lugar, lo que resulta es que en todos los casos, para todos los roles relevados en los hogares, las mujeres dedican promedialmente más tiempo que los hombres a la realización de las tareas de cuidado infantil. Obsérvese que la división sexual del trabajo de cuidado infantil al interior de los hogares sigue línea de género muy definidas en el tipo de tareas que realizan mujeres y varones y también en la intensidad y cantidad de tiempo dedicado a las mismas. Estas características sugieren que el cambio en las relaciones de género en las generaciones más jóvenes es todavía lento y aun se mantiene una división de las tareas de cuidado de los niños entre varones y mujeres muy marcada.

Cuando miramos el aporte de otras generaciones al cuidado infantil, es decir de los padres y los hijos del responsable y-o del cónyuge, encontramos que también allí la dedicación horaria semanal al cuidado de los niños en el hogar sigue cortes de género muy claro. Para el caso de la generación mayor las madres o suegras dedican promedialmente mayor tiempo al que dedican los padres o suegros. Lo mismo ocurre para el caso de los hijos e hijas encargados de cuidar a hermanos menores.

La existencia de uno o más niños en el hogar así como la edad de los mismos está en directa relación con el tiempo que dedican las responsables de los hogares a su cuidado. En primer lugar observamos que cuando los niños se concentran en uno de los tres tramos definidos (0 a 3, 4 a 5 y 6 a 12 años), las responsables que más tiempo dedican al cuidado infantil son aquellas con niños más pequeños, menores de 3 años. La dedicación semanal en estos casos asciende a 32 horas, 6 horas por día promedialmente. Las responsables con niños de 4 y 5 años dedican promedialmente 29 horas y las con niños mayores de 5 años, 20 horas.

Al respecto, observamos que el tiempo promedio total de los hogares dedicado a las tareas de cuidado de menores de 12 años es de 43 horas semanales. El 63% de esas horas (27 horas) son cumplidas por la responsable de las tareas, mientras que el 37% restante (16 horas) son cumplidas por otros miembros del hogar.

Asimismo, recordemos que ese promedio de 27 horas semanales dedicado por las responsables de las tareas del hogar al cuidado de los niños, tiene importantes variaciones en función de los niveles socio económicos de los hogares. Las responsables de nivel socioeconómico bajo dedican promedialmente 33 horas semanales a las tareas de cuidado infantil mientras sus pares de nivel socio económico alto dedican 24 horas semanales, siendo la diferencia entre ambos sectores de 9 horas. Los sectores medios dedican promedialmente 25 horas semanales a estas tareas.

Un caso particular de análisis, que merece ser profundizado en estudios posteriores, lo constituyen los hogares biparentales por las características referidas en este informe. Hogares biparentales donde la pareja comparte la vivienda, la economía doméstica, pero que no presentan rasgos de mayor equidad en lo que refiere a la realización de las tareas de cuidado infantil. Recordemos que la

proporción para el total de las tareas en los hogares biparentales realizada por las responsables mujeres es de 61, mientras que la de los cónyuges es de 25. Para el conjunto de las tareas las mujeres realizan 2,4 veces el trabajo que realizan sus cónyuges en los hogares biparentales. La proporción de las tareas que realizan las responsables en los hogares biparentales es siempre superior al 50%. La misma varía en función de la tarea que consideremos. La tarea “darle de comer a los niños” es la que concentra una mayor proporción de participación de la responsable y a su vez en la que se observa una relación de mayor inequidad con respecto a los cónyuges: las responsables realizan el 69% de la tarea, los cónyuges el 15%, por lo que las responsables dedican casi 5 veces más tiempo que sus cónyuges a cumplir con esta tarea.

Frente a la constatación observada de la desigual distribución entre los miembros de la pareja de las tareas de cuidado infantil, podría pensarse que la misma responde a que las mujeres no trabajan remuneradamente, o que están en su casa para cumplir este tipo de tareas. Sin embargo, si observamos la distribución de estas tareas entre los miembros de la pareja, en función de si alguno de ellos o ambos trabajan remuneradamente, encontramos que aun en los casos en que ninguno de los dos miembros trabajan o en el caso en que solo la mujer trabaja remuneradamente, el tiempo semanal promedio que dedican las mujeres es siempre mayor al de los hombres.

Retomando el análisis de todos los tipos de hogares, recordemos que el tiempo semanal promedio de los hogares dedicado al cuidado infantil es de 43 horas, tiempo que es equiparable al de una jornada laboral completa. La pregunta que surge por tanto es como lograr una mejor distribución entre los distintos miembros de los hogares para estas tareas y a su vez, cuales y bajo que forma estas tareas pueden ser desfamiliarizadas, asumidas colectivamente. La respuesta a estas preguntas implica a nivel macrosocial pensar la articulación entre los distintos actores proveedores de bienestar a nivel social : familias, Estado, mercado y comunidad. A nivel microsocia, implica el reparto de las actividades del cuidado de una manera equitativa entre los distintos miembros del hogar.

El resultado es que hasta ahora no se ha planteado un análisis de las diferentes configuraciones posibles para resolver el reparto del trabajo de cuidados, sus aspectos financieros y su incidencia sobre la igualdad de oportunidades entre las mujeres y hombres en el plano laboral y familiar. Hoy día sabemos que el modelo de participación laboral de hombres y mujeres cambió, pero cambió, sobre todo, el modelo de participación laboral de las mujeres que cada vez se interrumpe menos por la llegada de los hijos y que se ha extendido hasta edades más avanzadas que en el pasado. El trabajo de las mujeres y las transformaciones del mercado de trabajo y de las familias ponen en cuestión los supuestos del bienestar basados en la familia y ciclo vital típicos.

Los hogares urbanos y la vulnerabilidad y riesgo de pobreza

Augusto Longhi ()*

Antecedentes e introducción

La información aportada en un trabajo anterior ⁽¹⁾ ha mostrado la ocurrencia de una reducción de la incidencia y riesgo de la pobreza a nivel de los hogares urbanos hacia fines del siglo XX, esto es, entre 1991 y 2000. Esa reducción fue leve o ligera, pero efectivamente operante. El cálculo de la línea de tendencia para dicho período, por su parte, indica asimismo una tendencia declinante en el porcentaje de hogares pobres, aunque con una pendiente leve o reducida como se ha mostrado ⁽²⁾.

Sin embargo, nada aportó la información vista en dicho trabajo sobre la incidencia y riesgo de la pobreza que poseen las distintas categorías de hogares que pueden diferenciarse en la estructura social. Los hogares urbanos constituyen ciertamente una realidad altamente heterogénea, en la cual es presumible encontrar una vulnerabilidad diferencial a la pobreza, y asimismo, patrones diferenciales de evolución en el período considerado.

A los efectos de contemplar dicha heterogeneidad de los hogares, y de examinar la distinta incidencia y evolución de la pobreza en los mismos, se procederá a continuación a analizar el impacto de algunas variables que en la literatura e investigaciones sobre la pobreza se asigna un peso determinístico o causal significativo sobre el riesgo de pobreza. Puede decirse que su inclusión en las investigaciones sobre la pobreza es muy frecuente y hasta obligatoria. Estas variables son de dos tipos: las que refieren a características o atributos de los individuos, y las que refieren a características o atributos de los hogares. Entre las primeras hay que incluir como principales el

* Master en Ciencias Sociales (MSC) en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Diploma de Estudios Avanzados (DEA) de la Universidad de Salamanca, España, y candidato a Doctor en esta última Universidad. Es profesor en Régimen de Dedicación Total en las Facultades de Ciencias Sociales y en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la República. Se desempeña como Profesor de la Maestría en Sociología, Profesor de Metodología de la Investigación III en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales y Profesor de Sociología en la Facultad de Ciencias Económicas. Es también investigador en las áreas de Sociología Económica y asimismo de Sociología del trabajo en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. Ha sido investigador nivel II del Fondo Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Investigación Científica y Técnica (CONICIT).

1. Véase Longhi, A y Fernández, T (2002): "Dinámica de la pobreza. Determinantes macroestructurales y modelo de predicción. El caso uruguayo en el período 1991-2000". En Enrique Mazzei comp.: "El Uruguay desde la Sociología. Integración, desigualdades sociales, trabajo y educación"; Iera Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología. Las Brujas – 2002.
2. Las afirmaciones anteriores acerca de la leve reducción de la pobreza son válidas para el período señalado, esto es 1991-2000, dado el comportamiento en términos generales favorable registrado en el mismo por las variables que en nuestro trabajo anterior sostuvimos como determinantes o causales principales del nivel de pobreza. El drástico cambio o empeoramiento registrado por dichas variables a partir del 2000 lleva a pronosticar un significativo y sostenido incremento de la pobreza en los años posteriores.

sexo, la edad, el capital escolar o educativo y la modalidad de inserción en el mercado de trabajo. Entre las segundas el número de miembros del hogar, la cantidad de menores, y el tipo de hogar.

Dado que nuestras unidades de análisis serán hogares, los atributos o variables relativas a los individuos serán convertidas y tratadas como atributos o variables de los hogares. Para ello se selecciona dentro del hogar a un miembro que se toma como el más significativo y representativo del mismo. En esta investigación tal selección cae en lo que denominamos “jefe económico del hogar”. Por tal entenderemos a la persona que dentro del hogar obtiene los mayores ingresos en efectivo. Es del caso destacar que esta definición de jefatura del hogar se diferencia de la que emplea el Instituto Nacional de Estadística, institución que considera “jefe” del hogar a aquel que la unidad cataloga de tal, con independencia del aporte de ingresos que realiza al hogar.

Creemos que la elección del jefe económico del hogar como miembro más representativo y significativo del hogar es justificada. El aportar los mayores ingresos da un criterio unívoco y homogéneo en la muestra de hogares consideradas., sobre todo si se toma en consideración que la metodología de pobreza empleada es la de línea de pobreza. Y por sobre todo se justifica en razón de que el jefe económico es la principal –y en la mayoría de los hogares la única persona- que realiza la relación o vínculo con la sociedad, y el intercambio de recursos o activos con la misma.

El análisis subsiguiente persigue en lo esencial dos objetivos. En primer lugar, determinar cual es la incidencia o impacto que tienen las variables mencionadas en la variación del riesgo e incidencia de la pobreza en los hogares urbanos del país. Ello permitirá contar así con una primera lectura del peso determinístico o explicativo de cada variable sobre el riesgo de pobreza de los hogares. El segundo objetivo consistirá en comparar la incidencia o riesgo de la pobreza en los contextos de 1991 –comienzo del período en estudio- y de 2000 –fin del período en estudio. Se pretende con ello examinar cuál ha sido la evolución de la incidencia o riesgo de pobreza según las distintas categorías de las variables examinadas, y si la variable en consideración “ha cambiado” o “alterado” su influencia o impactos en la incidencia o riesgo de pobreza.

Este análisis debe ser considerado como preámbulo o introductorio al que se realiza en otro documento, donde se procede a analizar la influencia de estos factores pero mediante la técnica de la regresión logística. La diferencia fundamental es que en esta sección se analiza el impacto de las variables o factores causales por separado, o uno a uno, sin “controlar”, “anular”, o “depurar” la incidencia de otros factores pertinentes cuyo peso determinístico es significativo y que operan sobre la relación que se analiza. A diferencia de esto, la técnica de la regresión logística permite sopesar la influencia que por si solo tiene el factor o variable en consideración, cuando se lo hace actuar en conjunto con otros factores o variables, cuyo impacto o incidencia se “controla”. Obviamente, es por ello que esta técnica constituye un instrumento metodológico “superior” en lo que a contrastación y prueba multivariada de hipótesis refiere..

1. La edad del jefe del hogar

La edad del jefe del hogar surge claramente como una primera variable a considerar en el análisis del riesgo de pobreza. Tal cual es dable observar en el Cuadro 1, esta variable posee un nivel de asociación alto y de carácter negativo con la incidencia de la pobreza: a medida que aumenta la edad del jefe del hogar se reduce sistemáticamente la probabilidad de que éste se encuentre en una situación de pobreza. Además de esto, es de destacar la muy fuerte y alta varianza en el nivel de pobreza que existe entre los extremos de la escala etaria. Estas afirmaciones se mantienen válidas y sin cambios para los dos contextos que comparamos, esto es, 1991 y 2000.

Así, como es dable observar en el cuadro, el nivel de pobreza alcanza niveles muy altos y superiores a la media entre los hogares cuyos jefes tienen menos de 24 años, seguidos en segundo

lugar por los hogares con jefes entre 25 y 34 años, y en tercer lugar por los hogares con jefes entre 35 y 44 años. Son estos claramente los grupos poblacionales más vulnerables y de mayor riesgo.

Por el contrario, la incidencia de la pobreza se reduce significativamente entre los mayores de 44 años, entre los que se alcanzan guarismos que descienden progresivamente de la media global a medida que se avanza en la edad. Se ubican en cuarto lugar los jefes con edades entre 45 y 54 años, en quinto lugar los jefes con edades entre los 55 y 64 años, y en último lugar, con el nivel más bajo, los jefes con 65 años y más. En todos estos grupos etarios el nivel de riesgo de pobreza es significativamente menor al registrado por las cohortes más jóvenes.

CUADRO 1: INCIDENCIA DE LA POBREZA SEGÚN EDAD DEL JEFE DE HOGAR. AÑOS 1991 Y 2000. (TOTAL DE HOGARES DE ÁREAS URBANAS)		
Edad del jefe	Incidencia de pobreza	
	1991	2000
Hasta 24 años:	28,40	22,20
De 25 a 34 años	24,90	17,10
De 35 a 44 años:	24,40	17,60
De 45 a 54 años:	16,90	14,7
De 55 a 64 años:	12,00	14,70
De 65 años y más:	10,30	15,60
TOTAL:	17,90	16,40
Fuente: Elaborado por el autor en base a información de la Encuesta Continua de Hogares. INE.		

¿Cuáles son los determinantes o factores que explican esta fuerte asociación entre edad y riesgo de pobreza?

Un primer factor a considerar es la asociación que existe entre la edad del jefe y las estructuras o formatos de familia. En las cohortes etarias más jóvenes predominan las familias con índices de dependencia más altos por la existencia de niños o menores en edades no activas, que están fuera del mercado de trabajo, y que por lo tanto no perciben ingresos. Tanto el índice de dependencia, como la existencia de menores -niños o adolescentes- se reducen y son menores en los hogares con jefes en edades intermedias, para alcanzar su mínima expresión en las edades más avanzadas. Por lo tanto en estos hogares con jefes en edades intermedias y altas mejora la relación entre el número de miembros perceptores de ingresos y el total de miembros del hogar, lo que opera reduciendo el riesgo de pobreza en estos hogares.

Un segundo factor a tener en cuenta es ciertamente el “capital humano”, que en sus componentes de experiencia y calificación laboral aumenta con la edad, lo que conduce a mejoras de carrera y posición laboral, y a través de ello a aumentos o niveles superiores de los ingresos derivados del trabajo. Dicho de otra forma, a través del mayor capital humano existe una relación directa entre la edad por una parte, y las oportunidades laborales y de ingreso por la otra.

Un tercer factor operante es lo que la literatura sociológica denomina “capital social”. El capital social de un sujeto comprende el conjunto de los vínculos y relaciones sociales, a través de los cuales se accede a redes sociales, contactos, información, oportunidades de diverso tipo. Es de esperar que dicho capital social aumente o mejore con la edad, es decir, con el monto de experiencia social del sujeto, lo que conduce a su vez a una mejora o a niveles superiores de sus oportunidades, entre ellas las laborales tanto en lo relativo a posibilidad de mantener el trabajo como en lo relativo a las posibilidades de obtener mejoras en la posición laboral.

Finalmente y en cuarto lugar, en lo que es específico para las edades más avanzadas, parece claro que los bajos niveles de pobreza denotan también el impacto aditivo o agregado de la cobertura y transferencias de la Seguridad Social, factor éste que sin duda opera en conjunto con los mencionadas precedentemente. Los bajos niveles de pobreza que se observan en el grupo etario superior son entonces un claro indicador del impacto reductor de la pobreza que en nuestro país posee actualmente el sistema público de jubilaciones y pensiones luego de su reforma en 1990.

La comparación de la evolución de la pobreza en los distintos grupos etarios entre comienzos y fines del período en estudio (1991 y 2000) muestra la ocurrencia de cambios significativos (Véase Cuadro 1). Como es dable observar en el cuadro que comentamos, la incidencia de la pobreza se reduce en forma apreciable y significativa entre los hogares con jefes jóvenes y con edades intermedias -en el conjunto de los hogares con jefes de menos de 54 años-, pero aumenta entre los hogares con jefes de mayor edad -hogares con jefes mayores de 55 años.

Este aumento registrado en el nivel de pobreza en las hogares con jefes de mayor edad no era esperado en esta investigación y llama la atención. Sobre todo porque ocurre luego de transcurrido un período en el que se produjo un significativo aumento en las jubilaciones reales, mayor al registrado por los salarios reales, fenómeno que se esperaba debería haber determinado una reducción de la pobreza en estos hogares (en los que las jubilaciones y pensiones son la principal fuente de ingresos) que inclusive debería haber sido superior a la reducción de la pobreza registrada en los hogares con jefes jóvenes o en edades intermedias (en los que los salarios son la principal fuente de ingresos).

Obviamente, este resultado no se explica entonces por la evolución registrada por las jubilaciones reales. Otro fenómeno social aparece como operante y determinante. No siendo el ingreso, el otro fenómeno que aparece como plausible es el de los cambios en la integración y composición de los hogares. En tal sentido, surge como razonable afirmar que el aumento de la incidencia de la pobreza en los hogares con jefes de mayor edad responde a la difusión en estos hogares de prácticas y estrategias de fusión o integración de hogares que implicaron un aumento del número de miembros y el desarrollo de unidades domésticas "extensas" y "compuestas".

Así, entonces, es muy factible que estas prácticas o estrategias hayan tenido un mayor desarrollo en los hogares con jefes ancianos que pertenecen a los estratos inferiores de la estratificación social, donde los "otros" miembros u "otros" hogares se integran al hogar con jefe anciano como parte de una estrategia de supervivencia, orientada a la obtención de economías de escala, la reducción de costos fijos, y el simple refugio o "compensación" ante una situación de desocupación o de empleos de baja calidad. Obviamente, el supuesto fundamental es que los miembros nuevos o que se agregan al hogar con jefe anciano carecen de ingresos, o que poseen ingresos bajos o limitados. El resultado de ello es que aumenta el número de miembros por hogar, se reduce el ingreso disponible per cápita familiar, y la unidad pasa entonces a ubicarse por debajo de la línea de pobreza.

2. El sexo del jefe del hogar:

Además de la edad, el sexo del jefe del hogar ha sido otra variable a la que en la literatura se ha asignado un papel determinístico significativo en la determinación del riesgo de pobreza. Su inclusión como variable determinante ha tenido su uso más frecuente en la literatura de orientación feminista, y en especial en la dedicada a la investigación de las diferencias y desigualdades de género que efectivamente existen en los mercados de trabajo.

Toda esta literatura y las investigaciones que ha fundado han postulado y demostrado efectivamente que la mujer experimenta un proceso de discriminación que puede catalogarse como múltiple.

Existe en primer lugar un proceso discriminatorio contra la mujer en la que respecta a su acceso al empleo o puesto de trabajo. Así, barreras o limitaciones a la salida de la unidad doméstica o los papeles y roles tradicionalmente asignados en ellas, junto a las barreras o limitaciones en el proceso de selección para los puestos de trabajo determinan una mayor incidencia del desempleo entre las mujeres en comparación con los hombres.

Un segundo proceso discriminatorio es el que opera en relación a la movilidad o posibilidades de carrera y ascenso entre los puestos de trabajo o al interior de la estructura del empleo. Como resultado de ello las mujeres tienden a ocupar puestos de trabajo de menor calidad, jerarquía y remuneraciones. Uno de los efectos más notorios de ello es la fuerte sobre-representación de mujeres que existen en los empleos periféricos, informales y precarios, con sus correlatos de inestabilidad, desprotección e ingresos insuficientes.

Finalmente, y como resultado de los dos procesos anteriores, las mujeres caen en un tercer proceso discriminatorio relativo éste a su salida del mercado de trabajo una vez que se ha cumplido el ciclo activo, y al estatuto al que pueden aspirar o que efectivamente obtienen cuando se ha procesado tal salida. Los dos procesos discriminatorios mencionados anteriormente determinan así ausencia de cobertura de la Seguridad Social, o sino el acceso a un estatuto y retribuciones limitados o bajos. El resultado más visible de ello es que las mujeres tienden en términos generales a obtener pasividades de menores montos en comparación con la obtenidas por los hombres.

La acción de los procesos discriminatorios mencionados conduciría a postular y esperar diferencias significativas en la incidencia de la pobreza según el sexo del jefe del hogar, y en particular una incidencia de la pobreza significativamente mayor entre los hogares con jefatura femenina en comparación con los que tienen jefatura masculina.

Sin embargo, la información que se resume y presenta en el Cuadro 2., no confirma esta expectativa. Tal cual puede verse, los resultados son los contrario de lo esperado: los hogares con jefatura económica masculina tienen un riesgo e incidencia de la pobreza superior al que registran los hogares con jefatura femenina. Afirmación que es válida y se mantiene en los dos contextos temporales que comparamos, esto es, los años 1991 y 2000.

CUADRO 2: INCIDENCIA DE LA POBREZA SEGÚN SEXO DEL JEFE DE HOGAR. AÑOS 1991 Y 2000. (TOTAL DE HOGARES DE ÁREAS URBANAS).		
Sexo de jefe:	Incidencia de pobreza	
	1991	2000
Hombre:	18,90	17,80
Mujer:	15,40	14,40
TOTAL:	17,90	16,40
Fuente: Elaborado por el autor en base a información de la Encuesta Continua de Hogares. INE.		

Debe anotarse que las diferencias en la incidencia de la pobreza según jefatura son porcentualmente bajas, o de baja varianza, lo que desde el punto de vista analítico conduce a postular que la variable sexo tiene una baja incidencia determinística, explicativa y predictiva sobre el riesgo de pobreza, sobre todo si se la compara con la que se ha visto tiene la variable edad del jefe económico del hogar.

¿Como ha de entenderse o explicarse este resultado? Es claro que los procesos de discriminación referidos precedentemente operan efectivamente y que tienen una influencia determinística alta. Las mujeres efectivamente padecen altos niveles de desempleo, acceden a empleos de menor

calidad, tienen salarios bajos, y asimismo reciben también pasividades bajas. Todo ello las vuelve efectivamente más vulnerables a caer en la pobreza.

Sin negar lo anterior, la menor incidencia de la pobreza en los hogares con jefatura económica femenina se explica por tres fenómenos principales.

El primer fenómeno es una simple constatación: los hogares con jefatura económica femenina tienen un menor número promedio de miembros que los hogares con jefatura económica masculina, lo que contribuye a que en estos hogares mejore o se eleve el ingreso per cápita, y que por tanto se reduzca la vulnerabilidad a la pobreza.

El segundo fenómeno se relaciona con la definición de jefatura que se ha seguido en este trabajo. El definir al jefe del hogar como la persona que en el hogar aporta los mayores ingresos, conduce a “seleccionar” como “jefas” a aquellas mujeres que poseen remuneraciones “altas” tanto en comparación con el universo femenino como en relación con el masculino, lo que opera ciertamente reduciendo el riesgo de pobreza.

El tercer fenómeno a considerar es que muchas de las “jefas” son mujeres que pertenecen a unidades domésticas en donde ambos miembros trabajan, lo que de por sí opera como un fenómeno que reduce el riesgo de pobreza.

Finalmente, el examen de la evolución del riesgo de pobreza según el sexo del jefe del hogar entre comienzos y fines del período en estudio, esto es, entre 1991 y 2000, muestra resultados de interés. Tal cual se observa en el Cuadro 2., tanto entre los jefes masculinos como entre los femeninos se produce una reducción de la incidencia y riesgo de pobreza. En ambos casos, asimismo, se constata una reducción de nivel leve o pequeño en la incidencia de la pobreza. De esta manera entonces, la variable sexo no determina evoluciones o comportamientos dinámicos diferenciales a destacar.

3. El nivel de educación formal del jefe del hogar:

El nivel de educación formal constituye un componente central del denominado capital humano de cualquier persona. Su influencia sobre el riesgo e incidencia de la pobreza es frecuentemente reiterada y jerarquizada en las investigaciones sobre la pobreza.

Y ello por diversas razones. Posee una influencia determinante sobre las oportunidades que poseen las personas de acceder a un empleo y asimismo de mantenerse en el mismo. Se ha confirmado así que la desocupación es más frecuente o probable entre personas con bajos niveles de educación formal, en tanto que las personas de mayor educación son menos vulnerables o proclives al desempleo, y tienden a alcanzar empleos más estables y protegidos.

Tiene una influencia significativa sobre la calidad de los empleos a los que se accede o se desempeña. Diversas investigaciones han demostrado así que los empleos periféricos, informales y precarios tienden a ser ocupados en general por las personas de menor nivel educativo. Las personas de más educación por el contrario tienden a desempeñar los empleos considerados “centrales”, formales, y de mayor calidad y jerarquía dentro del sistema de organizaciones empresariales.

Finalmente, la mayor educación formal guarda una relación directa y positiva con la productividad del trabajo, con el producto y con los ingresos derivados del trabajo. Se ha postulado y confirmado así que la mayor educación formal se traduce o convierte en mayores retornos o rentabilidad, medida ésta por los ingresos recibidos por el sujeto. Bajos niveles de educación formal, por el contrario, conducen a retornos o rentabilidades bajas, y hasta nulas.

Todas las consideraciones anteriores llevan a postular la existencia de una asociación de carácter negativa y fuerte entre el nivel de educación alcanzado por el sujeto y el riesgo y la incidencia de la pobreza. A mayor educación formal menos probable es la pobreza. A su vez, dado que se

postula que existe una relación de carácter o nivel alto y fuerte, habrá que esperar una alta varianza o variabilidad en el nivel de pobreza a medida que varíe el nivel educativo.

En las líneas siguientes nos concentraremos en el análisis de la relación existente entre el nivel de educación formal del jefe económico del hogar y el riesgo e incidencia de la pobreza. La variable educación formal del jefe se ha medido o representado a través de dos indicadores. En primer lugar el nivel educativo del jefe económico del hogar, variable esta en la que se discrimina la etapa formal de estudios realizada y las credenciales educativas que consiguientemente detenta dicho miembro del hogar.. Se discrimina o diferencia en este caso tanto el nivel de estudios realizado -primaria, ciclo básico, formación técnica, bachillerato, estudios terciarios o superiores- como si se lo ha completado o no. La intención básica es aquí tratar y examinar la educación formal en una dimensión esencialmente cualitativa. El segundo indicador que emplearemos son los años de escolaridad formal completados por el jefe económico del hogar. El propósito de emplear este indicador es el de incorporar una dimensión podría decirse puramente cuantitativa al examen del riesgo de pobreza.

CUADRO 3: INCIDENCIA DE LA POBREZA SEGÚN NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR. AÑOS 1991 Y 2000 (TOTAL DE HOGARES DE ÁREAS URBANAS)		
EDUCACION DEL JEFE	INCIDENCIA DE POBREZA	
	1991	2000
Primaria completa o menos:	23,10	22,65
Ciclo básico o UTU incompleta:	21,40	20,00
Ciclo básico o UTU completa:	12,04	13,76
Bachillerato incompleto:	11,40	9,90
Bachillerato completo:	6,20	8,90
Estudios superiores incompletos:	3,90	7,50
Estudios superiores completos:	1,79	4,70
Otros y sin dato:	24,40	23,60
TOTAL:	17,90	16,40
Fuente: Elaborado por el autor en base a información de la Encuesta Continua de Hogares. INE.		

El Cuadro 3 muestra la incidencia de la pobreza según los niveles educativos de los jefes de los hogares. Como era de esperar, existe una asociación alta y significativa entre el nivel educativo y el riesgo de pobreza, siendo la relación de carácter negativo: a medida que aumenta el nivel educativo del jefe del hogar se reduce la incidencia de la pobreza. El riesgo de pobreza posee además una alta varianza a medida que se avanza en los niveles educativos, lo que se vuelve más notorio o claro cuando se comparan los niveles educativos bajos y altos, esto es, las categorías extremas de la variable nivel educativo.

Como es dable observar en el cuadro mencionado, estas observaciones son válidas y se mantienen cuando se examina la relación entre nivel educativo y pobreza en los dos contextos temporales que venimos comparando, esto es, los años 1991 y 2000.

En concordancia con las hipótesis formuladas precedentemente, el riesgo y la incidencia de la pobreza alcanza sus guarismos más altos entre los jefes de hogar que sólo han realizado estudios primarios -completos o incompletos-, seguidos en segundo lugar y con guarismos muy próximos por los jefes que poseen ciclo básico secundario o UTU incompletos. Ambos grupos poseen niveles de pobreza relativamente altos y superiores a la media global, lo que ciertamente expresa con claridad su alta vulnerabilidad a la pobreza.

Los casi similares niveles de pobreza que se observan entre estas categorías de jefes, demuestra que la realización de ciclo básico o UTU incompletos, no determina un nivel de riesgo de pobreza significativamente menor al que se tiene cuando se han realizado exclusivamente estudios de nivel primario. La realización de estudios secundarios de primer ciclo o UTU incompleta no mejora entonces las chances de salir de la pobreza que se tienen cuando solo se han realizado estudios primarios: los retornos o rentabilidad de la educación son en este sentido similares.

En los restantes niveles educativos se observan niveles de pobreza menores a la media global, y que descienden sistemática y progresivamente a medida se asciende en los escalones educativos. El riesgo de pobreza alcanza guarismos de nivel intermedio, pero por debajo de la media, entre quienes han completado el ciclo básico, la UTU, o que han realizado estudios de bachillerato, y una expresión mínima o ínfima entre quienes han realizado estudios de nivel terciario. En todos los niveles educativos, el haber completado el nivel correspondiente conduce a un riesgo de pobreza menor al que se tiene cuando no se lo ha completado.

La comparación de la evolución del riesgo de pobreza en los distintos niveles educativos entre comienzos y fines del período en estudio (1991 y 2000) muestra algunos cambios de interés en la relación entre nivel educativo y riesgo de pobreza.

Tal cual es dable observar en el Cuadro 3. existe reducción de la incidencia de la pobreza entre los jefes con estudios primarios completos o inferiores y entre los que tienen estudios secundarios de primer ciclo o UTU incompletos -esto es, las categorías más vulnerables⁽³⁾.

En forma conjetural, este resultado podría interpretarse como un reflejo del efecto aliviador o atenuador de la pobreza que habrían tenido los significativos aumentos registrados en los salarios reales y las jubilaciones durante el período que se analiza (1991 a 2000), incrementos que habrían sido considerables y altos entre los jefes de hogar con niveles educativos bajos. Parece razonable considerar solo este tipo de impacto, ya que los niveles de desempleo y la incidencia del trabajo informal se encuentran en proceso de aumento considerable durante el período en estudio, y estos fenómenos golpean o afectan especialmente a los menos educados.

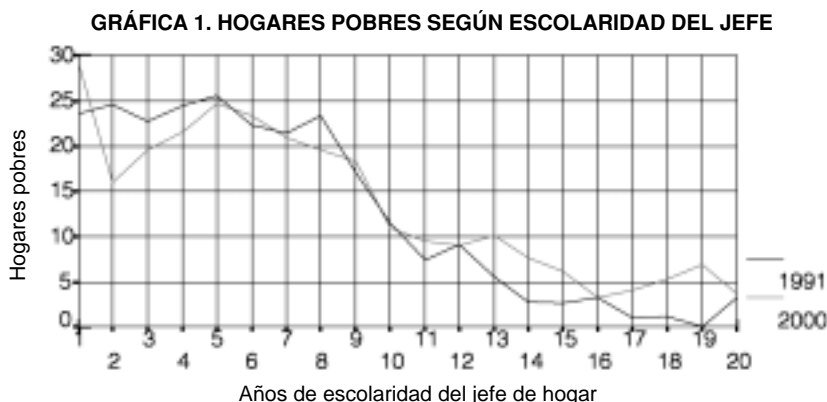
Por el contrario, siendo esto llamativo, se produce un incremento del riesgo de pobreza en todos los otros niveles educativos, y en forma marcada entre los que tienen el bachillerato completo y entre los que han realizado estudios terciarios⁽⁴⁾, es decir en los niveles educativos superiores. Este aumento existe, pero debe tenerse en cuenta que se parte de niveles de pobreza muy bajos o mínimos, y asimismo que ello no cambia en nada la baja vulnerabilidad o riesgo de pobreza que poseen estos grupos.

Es difícil dar una respuesta al incremento del riesgo de pobreza que registran los más educados. En forma conjetural pueden manejarse tres posibles factores explicativos, los que pueden actuar en forma combinada: un aumento del desempleo o del subempleo entre estos trabajadores, una reducción de los ingresos reales totales obtenidos por ellos, y la ocurrencia de un proceso de desvalorización o devaluación de las calificaciones y credenciales educativas superiores por parte de los demandantes de esta fuerza de trabajo.

Veamos a continuación la incidencia de nuestro segundo indicador de educación formal sobre el riesgo e incidencia de la pobreza, esto es, los años de escolaridad. La importancia de este indicador es que nos aporta una medición más fina y sensible de la variación del riesgo de pobreza que la aportada por el nivel educativo, lo que además nos permite captar con más sutileza y claridad las

-
3. También se reduce la incidencia de la pobreza entre los jefes que tienen estudios de bachillerato incompletos.
 4. También existe aumento entre los que tienen ciclo básico o UTU completa.

“inflexiones” o “saltos” de nuestra variable dependiente. Los datos obtenidos se resumen y se presentan en la Gráfica 1.



Como no podría ser de otra manera, las inferencias que se obtienen con este indicador son similares a las obtenidas mediante el examen del nivel educativo: alto nivel de asociación entre educación formal y pobreza, y relación o pendiente negativa entre dichas variables.

Lo novedoso y significativo de la gráfica es que muestra con más claridad la existencia de “zonas” o áreas con niveles de riesgo de pobreza diferenciales, y asimismo en que muestra también con alta claridad dónde se encuentra el punto o espacio de inflexión o de quiebre en el riesgo de pobreza. En efecto, tal cual es dable observar en la gráfica, el riesgo de pobreza se mantiene alto y por encima del promedio global para aquellos jefes que no han superado los nueve años de educación formal, en tanto decae y se ubica en valores bastante bajos y significativamente por debajo del promedio entre aquellos jefes que han superado dicho número de años de escolaridad formal.

El superar o no los nueve años de educación formal se convierte así en un punto o criterio decisivo para determinar la probabilidad de que un jefe de hogar se encuentre o no en situación de pobreza.

La comparación de las gráficas correspondientes a los años 1991 y 2000 aporta conclusiones o inferencias similares a las obtenidas mediante la comparación de la incidencia de la pobreza en los distintos niveles educativos en dichos años. Por una parte, reducción del riesgo de pobreza entre jefes con bajos niveles de educación, en especial entre aquellos que tienen entre dos y cinco años de escolaridad. Por otra parte, incremento del riesgo de pobreza entre jefes con altos niveles de educación, en especial, entre aquellos que tienen entre trece y quince años de escolaridad, y entre los que tienen entre diecisiete y diecinueve años de escolaridad.

4. La condición ocupacional del jefe del hogar:

La posición y relación que los sujetos tienen en los mercados de trabajo es un fenómeno clave en la determinación y explicación del riesgo de pobreza. Su centralidad y carácter crítico deriva del hecho de que es justamente a través de su inserción y posición en el mercado de trabajo que los sujetos y sus unidades domésticas derivan sus ingresos, su poder adquisitivo y su consumo real o efectivo. La posición del sujeto dentro del mercado de trabajo determinará si percibe o no un salario -está o no ocupado-, el monto de dicho salario -el segmento del mercado y la categoría que ocupa en

el mismo-, y asimismo su acceso y el monto de las transferencias o activos públicos que recibe tales como seguros de paro o pasividades -fenómeno también derivable del segmento de mercado al que pertenece y de la categoría que ocupa dentro del mismo.

Las posiciones y relaciones que los sujetos mantienen con los mercados de trabajo poseen una alta heterogeneidad, lo que a su vez se relaciona a una alta varianza o diferenciación en el riesgo de pobreza. Analíticamente, ello obliga al empleo de clasificaciones de alta desagregación y especificación, que logren una mejor representación de la diferenciación de condiciones laborales existentes, para dar cuenta así en forma más afinada de la variación del riesgo de pobreza.

A tales efectos, en esta sección se hará uso de dos variables o dimensiones de diferenciación que son las que entendemos representan mejor la heterogeneidad de los mercados de trabajo, y de las posiciones y condiciones de los sujetos en los mismos.

En primer lugar se diferenciará y examinará lo que los censos y las encuestas de hogares denominan condición de actividad del sujeto. Esta variable define genéricamente la posición y relación del sujeto con el mercado de trabajo, permitiendo diferenciar las condiciones de ocupado, desocupado propiamente dicho -busca trabajo por primera vez o "expulsado-, desocupado en seguro de paro, jubilado o pensionista, y otras condiciones de no activo. Como puede verse, la variable discrimina así el distinto modo de inserción o estatuto del sujeto dentro del mercado de trabajo. La inclusión de esta variable responde al hecho de que en la literatura se ha asociado la pobreza a situaciones de no inserción o integración al mercado de trabajo, fundamentalmente el desempleo, fenómeno éste que como se ha visto ha sido incorporado como factor determinante en el análisis de los determinantes "macro" del riesgo de pobreza.

En segundo lugar se diferenciará y examinará el sector o segmento de mercado de trabajo en el que se encuentran insertos los sujetos ocupados. Se parte aquí del supuesto de que la distinción más significativa a considerar es la que existe entre el sector formal y el informal del mercado de trabajo y entre sus distintas categorías constitutivas. Y ello porque la literatura teórica sobre los mercados de trabajo y también las investigaciones sobre la pobreza han asignado un rol causal clave sobre la pobreza a la existencia y desarrollo del de las relaciones y categorías de trabajo informal. Así además hemos procedido en esta investigación en el análisis de los determinantes "macro" del riesgo de pobreza (5).

Al interior del sector formal se distinguen tres categorías principales: los asalariados del sector público, los asalariados del sector capitalista -dependientes en empresas del sector privado con más de cuatro ocupados-, y otras categorías de trabajadores -patrones y trabajadores familiares en empresas del sector privado con más de cuatro ocupados y cooperativistas. Por su parte, al interior del sector informal se diferencian cuatro categorías principales: los trabajadores del servicio doméstico, los trabajadores dependientes en empresas del sector privado con menos de cinco ocupados, los cuentapropistas, y los patrones y familiares de empresas del sector privado con menos de cinco ocupados. Esta diferenciación permitirá comparar la incidencia de la pobreza en el conjunto del sector formal y del informal, y entre sus distintas categorías.

En el Cuadro 4.1 se presenta la incidencia de la pobreza según la condición de actividad del jefe del hogar. Como era de esperar, esta variable mantiene una asociación alta y significativa con el riesgo de pobreza, existiendo una alta varianza de riesgo entre las distintas condiciones de actividad.

5. Véase Longhi, A y Fernández, T (2002): "Dinámica de la pobreza. Determinantes macroestructurales y modelo de predicción. El caso uruguayo en el período 1991-2000". En Enrique Mazzei comp.: "El Uruguay desde la Sociología. Integración, desigualdades sociales, trabajo y educación"; Iera Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología. Las Brujas – 2002.

CUADRO 4.1: INCIDENCIA DE LA POBREZA SEGÚN CONDICIÓN DE ACTIVIDAD DE JEFE DE HOGAR. AÑOS 1991 Y 2000 (TOTAL DE HOGARES DE ÁREAS URBANAS).		
CONDICION DE ACTIVIDAD DE JEFE:	INCIDENCIA DE POBREZA	
	1991	2000
Ocupado:	19,27	15,67
Desocupado:	41,20	24,10
Seguro de paro:	33,30	21,80
Jubilado-pensionista	12,40	16,00
Otros inactivos:	19,18	24,01
TOTAL:	17,90	16,40

Fuente: Elaborado por el autor en base a información de la Encuesta Continua de Hogares. INE.

La desocupación surge claramente como una causante de pobreza de primer orden. En efecto, entre los jefes desocupados propiamente dichos -buscan trabajo por primera vez y "expulsados"- se registra un nivel de pobreza muy alto y muy superior a la media. La siguen en segundo lugar con guarismos inferiores o atenuados, pero igualmente altos y también superiores a la media, los jefes desocupados que se encuentran cubiertos por el seguro de paro. La menor incidencia de la pobreza en este grupo muestra con claridad el impacto atenuante o reductor de la pobreza que tiene el seguro de paro, el impacto positivo de esta política de la Seguridad Social, y la importancia de ser usufructuario o beneficiario de lo que la literatura denomina "activos públicos" y su efecto atenuante o de compensación de las situaciones creadas por el mercado.

La condición de ocupado, por su parte, conlleva un riesgo de pobreza significativamente menor al de la condición de desempleo, y muy próximo o similar al promedio global. Sin embargo el guarismo no es bajo, lo que demuestra que el contar con un empleo no es condición suficiente para escapar a la pobreza, y que al interior de la estructura del empleo existen importantes sectores generadores de pobreza -tal como lo confirmaremos cuando se analice la información relativa a la distribución de los ocupados por segmentos del mercado de trabajo.

A contrario de lo que podría esperarse y a lo ocurrido en tiempos pasados, la condición de pasivo -esto es de jubilado o pensionista- muestra un riesgo de pobreza muy bajo y asimismo muy inferior a la media global. Esto ciertamente es el resultado del fuerte aumento registrado en las pasividades reales durante el período que se analiza, especialmente marcado o fuerte durante los primeros años de la década del 90. Lo que también demuestra el impacto reductor o atenuador de la pobreza que tienen las pasividades en sus guarismos actuales, la incidencia positiva de la política de Seguridad Social y sus cambios, y el impacto atenuante o compensador de estos "activos públicos" sobre la acción del mercado de trabajo.

Las observaciones precedentes se cumplen y se mantienen en los dos contextos temporales que comparamos, esto es los años 1991 y 2000.

La comparación de evolución de la incidencia de la pobreza en las distintas condiciones de actividad entre comienzos y fines del período en estudio muestra cambios de consideración tal cual es dable observar en el Cuadro 4.1. Existe por una parte reducción del riesgo de pobreza entre los jefes que se encuentran en edades activas: los desocupados propiamente dichos, entre los desocupados que están en seguro de paro, y entre los ocupados. Parece razonable atribuir estas reducciones en una buena parte al significativo aumento registrado por los salarios reales en el período que se analiza, ya que como se estableció anteriormente durante el período analizado se producen aumentos en la tasa de desempleo y en la tasa o porcentaje de trabajo informal, fenómenos estos que

tienen un impacto positivo o multiplicador de la pobreza. La suba de los salarios reales habría tenido así un efecto de reducción de la pobreza entre los hogares con jefes activos, mejorado así los ingresos laborales de diversas categorías de ocupados -jefes y no jefes- los subsidios del desempleo -de jefes y no jefes-, y hasta las jubilaciones de otros miembros de la familia no jefes. Implicando todos estos fenómenos un aumento importante en los ingresos de las familias de los distintos estratos sociales, aún en los inferiores.

En forma paralela a este cambio se observa un incremento en el riesgo e incidencia de la pobreza entre los hogares con jefes pasivos -jubilados y pensionistas. Ello condice y se corresponde con el aumento del riesgo de pobreza que se mostró precedentemente ocurrió entre los jefes de hogar de edades superiores o no activas, en las que las pasividades son la principal fuente de ingreso. Por lo que valen entonces las conjeturas e interpretaciones que formulamos anteriormente sobre la naturaleza, implicaciones o razones de dicho aumento en el riesgo de pobreza.

En el Cuadro 4.2. se muestra la incidencia de la pobreza según el segmento de mercado al que pertenecen los jefes ocupados. Es importante destacar que esta tabla sólo refiere a los jefes ocupados, por lo que puede considerarse como una apertura o desagregación de esta categoría, incluida en la parte superior del cuadro.

Creemos que la principal y primera comparación a realizar es la relativa a la incidencia de la pobreza en los sectores formal e informal tomados globalmente. Los resultados que muestra el cuadro son claros y confirman lo esperado: entre los jefes de hogar integrados al sector informal existe un riesgo e incidencia de la pobreza superior al que se observa entre los jefes integrados al sector formal.

La pertenencia al sector informal surge así como un fenómeno de incidencia considerable sobre la incidencia de la pobreza. Pero junto a lo anterior debe destacarse también que los guarismos de pobreza que registran el conjunto de los jefes integrados al sector formal no son bajos, o dicho de otra manera, no son significativamente menores al promedio. Ello demuestra que el sector formal del mercado de trabajo es también un espacio generador o productor de pobreza en guarismos o niveles importantes.

CUADRO 4.2: INCIDENCIA DE LA POBREZA SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO DE JEFE DE HOGAR. AÑOS 1991 Y 2000 (TOTAL DE HOGARES DE ÁREAS URBANAS)		
SEGMENTO DE MERCADO DE JEFE:	INCIDENCIA DE POBREZA	
	1991	2000
Total ocupados informales:	22,33	18,66
Servicio doméstico:	44,80	31,70
Asalariado de peq. empresa:	29,90	22,70
Cuentapropista:	20,20	17,00
Propietarios de peq. empresa:	2,88	7,59
Total ocupados formales:	17,70	14,02
Asalariado formal capitalista:	18,80	15,50
Asalariado formal público:	18,30	12,10
Otros formal:	5,50	9,19
TOTAL DE OCUPADOS:	19,27	15,67
Fuente: Elaborado por el autor en base a información de la Encuesta Continua de Hogares. INE.		

La varianza de la incidencia de la pobreza al interior del sector informal es alta y significativa. Los trabajadores del servicio doméstico poseen niveles de pobreza muy altos y superiores a la media

de los ocupados y del sector informal. En un segundo lugar se ubican los asalariados de pequeñas empresas, también con guarismos muy superiores a la media de los ocupados y del sector informal. Y en tercer lugar, se ubican los cuentapropistas con valores próximos a la media de los ocupados y del sector informal. La varianza de incidencia de la pobreza entre estas categorías informales es por cierto significativa, lo que expresa ciertamente la fuerte diferenciación de estatutos, relaciones y de institucionalidad laboral que existe al interior del sector, y su correlato en el proceso de negociación y formación de los ingresos laborales.

A diferencia de lo anterior, el sector formal se muestra más homogéneo. Como puede verse en el cuadro, los niveles de pobreza de los jefes asalariados públicos y privados son muy similares o próximos. En oposición a lo que ocurre en el sector informal, ello puede tomarse como un reflejo o expresión de estatutos, relaciones y de institucionalidad laboral más parecidos, y con resultados relativamente similares en lo que respecta a la determinación del nivel de los salarios.

Todas las afirmaciones o conclusiones anteriores se mantienen como válidas y sin cambios para los dos contextos laborales que comparamos, esto es 1991 y 2000.

Resta finalmente analizar los cambios ocurridos en la incidencia de la pobreza en las distintas categorías de trabajo formal e informal desempeñadas por los jefes de hogar entre comienzos y fines del período en estudio. Lo que creemos importante destacar al respecto es la generalidad o amplitud en la reducción del riesgo de pobreza. Tal cual es dable observar en el Cuadro.4.2., el riesgo de pobreza se reduce tanto en las principales categorías del sector formal como del informal. Ello ciertamente denota la generalidad o difusión que tuvo el proceso de aumentos de salarios reales y de otros ingresos laborales durante el período que se analiza.

5. La conformación de los hogares:

La metodología de delimitación y medición de la pobreza seguida en esta investigación, hace que la conformación o composición de los hogares se constituya en un fenómeno de alta incidencia en la determinación del riesgo e incidencia de la pobreza. La línea de pobreza clasifica a un hogar como pobre o no pobre según el ingreso per cápita de dicho hogar esté por debajo o por encima de la línea de pobreza per cápita. De allí que pasen a ser decisivos en esta clasificación la cantidad y características de los miembros del hogar, tanto en su condición de potenciales recursos movilizables para la maximización de los ingresos, como en su calidad de perceptores y usufructuarios entre los que distribuir el ingreso obtenido.

Veamos en primer lugar la influencia del número de miembros del hogar, variable ésta que marca la presión del número de integrantes sobre los recursos o ingresos disponibles en el hogar.

Tal cual era esperable, el número de miembros del hogar aparece como una variable de alta incidencia en la determinación del riesgo de pobreza del hogar. Esta variable mantiene una asociación alta y de sentido positivo con la probabilidad de pobreza: a medida que aumenta el número de miembros en el hogar aumenta sistemáticamente el riesgo de pobreza, registrando éste a su vez una varianza alta y significativa.

CUADRO 5.1: INCIDENCIA DE LA POBREZA SEGÚN NÚMERO DE MIEMBROS DEL HOGAR. AÑOS 1991 Y 2000 (TOTAL DE HOGARES DE ÁREAS URBANAS)		
NÚMERO DE MIEMBROS	INCIDENCIA DE POBREZA	
	1991	2000
Uno:	4,80	1,80
Dos:	7,30	4,30
Tres:	14,20	12,60
Cuatro:	20,90	20,10
Cinco:	30,80	33,10
Seis y más:	49,57	55,62
TOTAL:	17,90	16,40
Fuente: Elaborado por el autor en base a información de la Encuesta Continua de Hogares. INE.		

Como se observa en el Cuadro 5.1, la incidencia de la pobreza asume valores bajos y menores al promedio entre los hogares con tres miembros o menos. Alcanza valores muy bajos o ínfimos en los hogares de uno o dos miembros, y algo superior pero por debajo del promedio entre los hogares con tres miembros. Por el contrario, el riesgo de pobreza se ubica levemente por encima del promedio en los hogares de cuatro miembros, separándose o disparándose de dicho promedio en los hogares de cinco miembros o de seis y más.

Estas observaciones se mantienen válidas y sin cambios en los dos contextos temporales que analizamos (1991 y 2000).

Sin embargo, la comparación de estos contextos temporales muestra la ocurrencia de algunos cambios de interés en la incidencia de la pobreza. Como puede verse, existe una reducción de la incidencia de la pobreza en los hogares pequeños, de menos de tres miembros, un mantenimiento o no cambio o en los hogares de cuatro miembros, y un claro aumento de incidencia en los hogares más numerosos –de cinco o de seis miembros o más. Los hogares más numerosos se transforman así hacia fines del período en unidades mucho más vulnerables o expuestas a la pobreza que al comienzo del mismo.

La presencia de menores y su número surge asimismo como otra característica de los hogares de alta significación. Su importancia radica en que marca justamente la presencia o existencia de miembros que por su edad no pueden o no se constituyen como activos o proveedores de ingresos, pero sí como usufructuarios o destinatarios de los mismos, aumentando entonces el índice de dependencia -cantidad de pasivos por activo. Así entonces, la existencia de menores, y especialmente su mayor número, marca entonces una mayor proclividad o propensión a la pobreza.

CUADRO 5.2: INCIDENCIA DE LA POBREZA SEGÚN NÚMERO DE MENORES DE 14 AÑOS. AÑOS 1991 Y 2000 (TOTAL DE HOGARES DE ÁREAS URBANAS)		
NÚMERO DE MENORES DE 14 AÑOS:	INCIDENCIA DE POBREZA	
	1991	2000
Sin menores:	7,5	5,20
Con menores:	33,40	34,31
Uno:	22,40	22,80
Dos:	34,20	32,50
Tres:	50,10	61,20
Cuatro y más:	74,21	83,04
TOTAL:	17,90	16,40
Fuente: Elaborado por el autor en base a información de la Encuesta Continua de Hogares. INE.		

En el Cuadro 5.2. se clasifica a los hogares según el número de miembros menores de catorce años que existe en los mismos. Como se observa en el mismo, existe una muy alta asociación entre el número de menores y la probabilidad de pobreza, siendo dicha asociación de sentido positivo: a medida que aumento el número de menores aumenta en forma sistemática el riesgo de pobreza. Además, la varianza del riesgo de pobreza según el número de menores es considerablemente alta, y asimismo, significativamente mayor a la registrada por otras variables analizadas en esta investigación.

Los hogares sin menores poseen un riesgo de pobreza extremadamente bajo y muy por debajo del promedio global. La existencia de solo un menor, eleva el riesgo de pobreza por encima del promedio global, y lo ubica en guarismos considerables. La existencia de dos menores determina un guarismo que duplica el promedio global. En tanto que con tres, o cuatro y más menores, la incidencia de la pobreza alcanza valores extremadamente altos: más de la mitad de los hogares en estas condiciones se encuentran en situación de pobreza.

Las afirmaciones anteriores se mantienen válidas y sin cambios entre comienzos y fines del período analizado.

Sin embargo, la comparación de estos contextos temporales muestra la ocurrencia de cambios de interés en la incidencia de la pobreza según el número de menores del hogar. Tal cual se observa en el Cuadro 5.2, entre los hogares que sólo tienen un menor se mantiene el porcentaje de pobreza, entre los que tienen dos menores se produce una leve reducción, en tanto que entre los hogares con mayor número de menores se produce un incremento a destacar. De esta manera entonces, y en correspondencia a lo que ocurriría con los hogares más numerosos, los hogares con mayor número de menores –tres o más menores- se vuelven hacia fines del período en estudio en hogares más vulnerables o propensos a la pobreza.

Finalmente, veamos la incidencia del tipo de hogar sobre el riesgo de pobreza. A tales efectos, hemos clasificado a los hogares en cinco grandes tipos principales: hogares unipersonales, hogares monoparentales -con hijos y un solo padre-, hogares nucleares -pareja de jefes con o sin hijos -, hogares extensos -miembros de más de un núcleo familiar unidos todos por relaciones de parentesco-, y hogares compuestos -núcleos de hogares a los que se han agregados otras personas que no son parientes. Obviamente, a esta progresión en los tipos indicados, corresponde una mayor complejidad y tamaño de las unidades domésticas.

CUADRO 5.3: INCIDENCIA DE LA POBREZA SEGÚN TIPO DE HOGAR. AÑOS 1991 Y 2000 (TOTAL DE HOGARES DE ÁREAS URBANAS)		
TIPO DE HOGAR:	INCIDENCIA DE POBREZA	
	1991	2000
Unipersonal:	4,70	1,70
Monoparental:	17,80	16,70
Nuclear:	18,49	17,32
Extendido:	23,57	24,85
Compuesto:	23,68	24,57
TOTAL:	17,90	16,40
Fuente: Elaborado por el autor en base a información de la Encuesta Continua de hogares. INE		

La información obtenida se presenta en el Cuadro 5.3. También aquí se observa una asociación significativa y de sentido positivo entre los tipos de hogar y el riesgo de pobreza. A medida que se avanza hacia tipos de hogares más complejos -esto es con mayor diversidad de roles y relaciones de parentesco- aumenta la incidencia de la pobreza. Este resultado es esperable dada la asociación que existe entre la mayor complejidad de los tipos de hogar y el mayor tamaño de éstos.

La menor incidencia de la pobreza se observa en los hogares unipersonales, los que muestran guarismos muy bajos e inferiores a la media. Se ubican en un segundo lugar y con guarismos próximos a la media los hogares monoparentales y los hogares nucleares. Finalmente, los hogares extensos y los hogares compuestos poseen por su parte los guarismos más altos, siendo estos superiores a la media. Debe destacarse que la varianza de pobreza que se observa entre estos distintos tipos es de un nivel que podría catalogarse como bajo.

Los enunciados anteriores son válidos y se mantienen sin cambios en los dos contextos temporales que comparamos (1991 y 2000).

Pero también aquí la comparación entre estos dos contextos temporales muestra cambios de interés. Así, en tanto en los tipos de hogar más simples -hogares unipersonales, hogares monoparentales y hogares nucleares- se produce una reducción de la incidencia de la pobreza entre comienzos y fines del período en estudio, en los tipos más complejos -hogares extensos y hogares compuestos- se registra un aumento de carácter leve. También ello responde a la asociación que existe entre la mayor complejidad del tipo de unidad doméstica y el mayor número de integrantes.

Herencia y movilidad social en Montevideo 1959-1996: tras los pasos de Labbens y Solari

Marcelo Boado (1)

El trabajo busca comparar los resultados de dos encuestas de movilidad social sobre los jefes de hogar hombres de Montevideo, capital de Uruguay, en 1959 y 1996. Una encuesta la examinaron Labbens y Solari en 1964 con los datos para Montevideo de la famosa encuesta de movilidad social en 4 capitales sudamericanas de 1959. La otra la relevamos nosotros en 1996 con el apoyo del Ministerio de Trabajo de la época. Se propone una forma de comparación de la información a partir de un ajuste de las pautas de ocupación utilizadas. Se desarrollan los tratamientos clásicos del análisis de la movilidad social, para estimar su magnitud, la vigencia o no de cercamientos en la cumbre de la estructura socio-ocupacional; los efectos estructurales y de período; se examina modelos loglineares para indicar los alcances del régimen de movilidad y su estabilidad temporal, y se examina la utilidad de los modelos de quasi-independencia clásicos para ello. Se señala como los resultados deben interpretarse, pese a su carácter 'endógeno', sin perder de vista los cambios severos experimentados por la sociedad uruguaya en el período, y como ello debe dar significado a la lectura de las oportunidades que el análisis del régimen implica. Forma parte de un capítulo de la tesis sobre movilidad social en Uruguay que desarrollo en el programa de doctorado en sociología de IUPERJ.

1. Presentación

El presente trabajo pretende re-examinar las conclusiones sobre la movilidad social que se observó en Montevideo en las encuestas de 1959 y 1996, explorando nuevas comparaciones entre los trabajos que tratan específicamente el tema de la movilidad social en el Uruguay. Sin embargo el presente trabajo tiene un límite insalvable: la información disponible. Mientras en la encuesta más reciente casi toda la información de los más diversos temas está disponible, de la de 1959, sólo algunos datos editados pudieron ser reprocesados, y mucha información sobre el relevamiento debió rastrearse a través de fuentes indirectas y publicaciones no disponibles en Uruguay. Esto restringe muchas opciones de análisis posible así como el re-examen de numerosas conclusiones. Sin embargo creemos que el esfuerzo que se expone a continuación permite dar algunos pasos hacia adelante apuntando a rediscutir algunas de las perspectivas de la sociedad uruguaya, explorando y explotando algunas conclusiones que no han sido tratadas debidamente hasta el momento.

A tal efecto este trabajo consta de las siguientes partes: un repaso teórico general sobre la movilidad social, un examen de las tendencias observadas de la movilidad social de los hombres jefes de hogar en la ciudad de Montevideo, producto de los contextos históricos de cada muestra, un análisis del efecto global del régimen de movilidad, en base a modelos loglineares, y una reflexión final.

1 Departamento de Sociología, Fac. de Ciencias Sociales / Universidad de la República; J.E. Rodó 1866, Montevideo 11200, Uruguay. Candidato a Dr en Sociología de IUPERJ 2001-2005. E-Mail: marcelo@fcssoc.edu.uy

2. Algunas claves teóricas

a) Los estudios de movilidad social son de los más exigentes, ambiciosos, y polémicos de la sociología, por cuanto en general atacan problemas muy sensibles del punto de vista teórico, metodológico...y público.

Usualmente suele analizársela en dos perspectivas metodológicas bien diferentes, aunque con datos recolectados de formas semejantes, es decir de 'sección cruzada'. Algunos estudios examinan la movilidad en términos de la transformación de las estructuras ocupacionales en un cierto período, que se observan por medio de censos ó encuestas. En breves palabras, sus objetivos están en medir e interpretar las variaciones del tamaño de las categorías que componen las estructuras ocupacionales en cada momento del tiempo. Generalmente estos enfoques se presentan como 'estructuralistas' y 'anti-individualistas', aunque la composición de sus datos está basada en individuos, y las agregaciones que se hacen como indicativas de clases ú ocupaciones no tienen más fundamento que la adición de las unidades observadas, ya que no consideran hogares, ni la red solidaria que ellos suponen, lo cual es de por sí fuente de numerosas polémicas sobre los conceptos de clases.

Otros estudios examinan la movilidad social, ó movilidad socio-ocupacional, como un fenómeno de desplazamiento ó no de los individuos entrevistados, en el marco una espacio-temporalidad social definida a partir de la información de la 'historia' social y ocupacional de estos. Se procura así situar el desplazamiento ó la herencia de posiciones de los entrevistados en base a la información que ellos aportan. La movilidad se estima y analiza entonces en base a la constatación de cambios de posiciones de las unidades de análisis (entrevistados) en una serie de estructuras de posiciones posibles (la secuencia de posiciones ocupacionales desde que salió de su hogar paterno hasta el momento en que es encuestado), en el marco de un período de tiempo relativo (desde que se empleo de manera estable hasta el momento de la encuesta). La forma clásica de estos tipos de análisis del fenómeno es la que vincula la posición ocupacional actual del entrevistado con otras posiciones ocupacionales propias anteriores, ó con la que representa su origen social -que usualmente es indicada por la que desempeñaba quien era el jefe del hogar en que vivió cuando tenía 15 años-; y que toma forma analítica en la conocida 'tabla de movilidad'. No en vano esta forma de analizar es más 'individualista' que la anterior, pero no por ello da cuenta de fenómenos ó aspectos diferentes, aunque permite sí examinar con mayor detalle las trayectorias que componen las transformaciones de las estructuras. Esta perspectiva es la que se asume en el presente trabajo. De ésta última forma se han analizado las transformaciones sociales y las oportunidades que una sociedad brinda. El éxito ó el fracaso, la adscripción ó la adquisición, la herencia ó la oportunidad, las fracturas sociales ó la fluidez, han sido las diversas formas como las preocupaciones por el cambio social y la desigualdad social han recorrido los estudios de movilidad. En este sentido, pese a un lenguaje sofisticado, y no pocas veces muy técnico, los estudios de movilidad han mostrado su compromiso con la sociología y la sociedad de su tiempo.

b) La discusión sustantiva sobre movilidad ha impulsado buena parte del desarrollo teórico y metodológico propio de la sociología. Si bien la movilidad puede tener muchas opciones interpretativas parciales que dan cuenta de **cómo toma forma, de cómo ha cambiado, y de qué chances ha ofrecido una estructura social**, y si se quiere, de los tres aspectos a la vez, aunque ello es muy difícil en un mismo trabajo, como señalamos en un inicio, la perspectiva supuestamente 'estructuralista' puede dar cuenta de las dos primeras, cómo toma forma y cómo cambia, pero no de la tercera opción, y a su vez, la perspectiva señalada como 'individualista' puede dar cuenta de la primera y la tercera opción interpretativa pero no de la segunda. Como esta última es la posición adoptada hay que entender la movilidad como lo opuesto a la asociación entre origen social y destino ocupacional.

A más asociación entre orígenes y destinos, es decir a mayor herencia, ó influencia de los orígenes en los destinos, menor tenor de la movilidad. Y, por su parte, a mayor proximidad a la independencia estadística, es decir, menor herencia ó influencia de los orígenes, mayor movilidad. Subyace pues una formulación en parte extrema por inobservable, pero precisa y útil de la movilidad y de la herencia de las posiciones sociales. Entre ambos extremos opera una importante gama de posibilidades entre las cuales discurre el análisis, y que como indicamos puede ilustrar sobre como ha tomado forma y que oportunidades ha brindado la estructura social dadas las 'trayectorias' ó 'historias ocupacionales' personales de los entrevistados.

c) En los trabajos clásicos sobre movilidad social se ha seguido un lógica expositiva que, usando la terminología de Goldthorpe (1987), hacía énfasis en las tasas absolutas en primer lugar y en las tasas relativas en segundo lugar. Como veremos ello respondió a numerosas razones de naturaleza comunicativa, metodológica y teórica.

Fue usual en los trabajos 'clásicos' la secuencia expositiva que pretendía un carácter inductivo: 'de lo más simple de observar hacia lo más complejo de entender'. Así empezaban por examinar la tasa bruta de movilidad (porcentaje de casos fuera de la diagonal de la tabla en relación al total de casos), continuaban con los porcentajes de las distribuciones condicionales, los conocidos 'outflows' e 'inflows' de la tabla de movilidad, y finalizaban por las chances relativas, las famosas 'odds ratio' (ó 'razones de chances relativas' ó 'razones de momios') que dieron origen al análisis de lo que se denominó 'régimen de movilidad'.

Por un lado, a partir de las tasas absolutas de movilidad (tasa bruta, outflows e inflows), se podía observar cuántos habían cambiado de posición respecto de su origen, y cuantos conformaban las 'élites' sin pertenecer a ella de origen, ó cuantos habían ingresado a la clase obrera desde otros orígenes por ejemplo rurales ó urbanos no calificados, etc. Con los resultados se sostenía que la sociedad industrial no era tan excluyente, ó que no había empeorado en desigualdad, ó que las oportunidades de las generaciones sucesivas –que componían las muestras- habían mejorado.

Por otro lado, cuando se llegaba al análisis de las tasas relativas, que relacionaban la chance obtener una posición siendo de un origen dado antes de obtener cualquier otra, se concluía sin embargo que estas eran estables en el 'tiempo' (es decir a través de las generaciones presentes en la muestra). Por cuanto, como se observó en numerosas muestras de diversa índole de un mismo país, ó incluso entre países, la asociación entre orígenes y destinos ocupacionales se sostenía de manera duradera. O lo que es lo mismo, a través de diferentes trabajos, siempre se observaba en el conjunto de las odds ratio de las tablas una asociación entre orígenes y destinos del mismo tenor, más allá de los procesos históricos y económicos precedentes, ó del momento en que fueron tomadas las muestras.

d) Como señalaron claramente en sus compendios de la teorías y resultados sobre la movilidad social, primero Matras (1980), y luego de manera mas extensa y pormenorizada Erikson y Goldthorpe (1993), la mayor parte de las discusiones se orientaban a tratar de explorar las 'bondades' de la sociedad industrial y liberal. Por ello buena parte de las afirmaciones vueltas 'teorías' se sustentaron inicialmente con resultados 'débiles', sustentados en hipótesis teóricas de transformación tendencial de la estructura social, las cuáles con posteridad requirieron tanto de mejoramiento metodológico como de comparabilidad entre países.

Erikson y Goldthorpe (op.cit.) propusieron en su examen distinciones sustantivas que no fueron frecuentes en los trabajos sobre movilidad social. Demarcaron su posición de las que denominaron perspectivas liberal y marxista sobre la movilidad y la estratificación, y les señalaron déficits a estas teorías. En las primeras nombradas reconocían un injustificado pronóstico 'exitista' sobre la movilidad social, que 'encadenada' al crecimiento económico de tipo industrial en economías de mercado debería crecer sin parar y converger entre todos estos países. En las segundas, entendían

que los pronósticos sobre la desigualdad creciente entre las clases no se verificaban como para suprimir la movilidad y caminar inexorablemente al derrumbe de la sociedad capitalista.

Aplicando a todos los países que observaron ⁽²⁾ la misma pauta de ocupaciones [escala 'EGP',⁽³⁾] y partiendo de la distinción antes mencionada entre las tasas, los resultados de estos autores dieron cuenta de los diversos argumentos. Primero verificaron la variabilidad de las tasas absolutas entre los países y la dificultad de interpretarlas fuera de la historicidad propia debida a cada estilo de desarrollo. Segundo, verificaron lo que era conocido como tesis FJH, y que a partir de su trabajo denominaron 'CnSF' ó 'modelo de fluidez constante'. Originalmente la 'tesis FJH' ⁽⁴⁾, sostiene que la movilidad social sería constante en cierto tipo de países, los industriales con 'economía de mercado' y predominio de familias nucleares, más allá de las peculiaridades del desarrollo histórico de cada uno. Tercero, debilitaron las creencia en que la movilidad social crecería inexorablemente en los países de modelo industrial de mercado y sistema familiar nuclear. Cuarto, debilitaron la creencia de que en Europa había existido un sistema social más limitativo que en USA, porque las tasas relativas eran similares. Quinto, establecieron que salvo que cambiaran radicalmente las condiciones que sostenían la economía industrial de mercado y el sistema familiar nuclear el tenor de la asociación de orígenes y destinos ó 'régimen' no cambiaría sustancialmente. Y seguidamente hipotetizaron que ello sólo podía obedecer a un tipo de cambio político profundo pero económico, ó a un sistema económico que compensara ó debilitara los fundamentos de la desigualdad. Ambos tipos de fenómenos poco corrientes. Y sexto, dado que las tasas relativas eran estables pese a las variaciones coyunturales de las tasas absolutas, podía pensarse en que no era posible sostener una tendencia propia ó inmanente de la movilidad a crecer.

Según estos autores con estos resultados se 'fortalecía' la primitiva tesis de Sorokin (1927) llamada 'trendless mobility fluctuation', según la cuál no podría fuera de lo coyuntural identificarse una tendencia creciente ó decreciente de la movilidad social en la sociedad capitalista industrial occidental.

Si bien la adscripción a la perspectiva 'sorokiniana' es tan objetable como la misma tesis de Sorokin, lo cual de por sí merecería un tratamiento extenso y ajeno al presente fin, es necesario comentar que aquello que está lejos de debilitarse dados los resultados, y que mas bien parece robustecerse, no es lo que se llama a los presentes efectos el modelo 'endógeno' (que sólo considera orígenes y destinos ocupacionales), sino la perspectiva de clase subyacente al tipo de sociedad actual. Y tal vez, más que eso, como señalaron recientemente Wright (1997) y Costa Ribeiro (2001),

-
- 2 Por un lado: Alemania Federal, Reino Unido, Suecia, Irlanda, Hungría Polonia, Francia, Irlanda del Norte; y por otro: Estados Unidos, Australia y Japón.
 - 3 La escala EGP fue desarrollada por Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979), como un mejoramiento de la escala Goldthorpe-Hope, previamente aplicada en los famosos trabajos sobre movilidad en los 70 de los investigadores del Nuffield College-Oxford. A partir del mencionado trabajo de estos 2 autores que la aplicó a el análisis de la movilidad en países industriales europeos en el proyecto CASMIN, en la actualidad existen corrientes de investigación no europeas que son propensas a aplicarla.
 - 4 V.gr.: 'Featherman, Jones y Hauser'; también fue llamada por sus autores 'tesis del genotipo' ó ' tesis endógena', por sólo considerar los orígenes y destinos ocupacionales de los entrevistados. La misma se gestó a partir del segundo gran estudio sobre movilidad en USA, y de estudios comparativos entre países en los años 70 y 80. Con ello se zanjaba una discusión agria sobre las tendencias las tasas absolutas de la movilidad social observable en países industriales, dado que las tendencias observables de dichas tasas no eran tan 'convergentes' como se afirmó en un principio por parte de Lipset Bendix y Zetterberg (1959). A la vez que los cercamientos de las cumbres de la estructura social no eran tales ni eran similares entre los países, sin embargo, las tasas relativas sí eran similares entre todos esos países que no habían recorrido siempre el mismo 'sendero' de industrialización, ni lo habían hecho a la misma velocidad.

se robustece la '*desigualdad constante*'. Lo cual a su vez, para mortificación de Sorokin, y también de las 'teorías liberales', en la medida que la desigualdad de clase se estabiliza y se restringe a sí misma en el tiempo, como también señaló Costa Ribeiro, acarrea sostenidamente argumentos hacia la usina teórica de la perspectiva marxista desde el campo más insospechado ⁽⁵⁾. La evidencia de que el modelo 'endógeno' es estable en el tiempo, sólo consolida el efecto de un cierto elemento en la determinación de los destinos de las personas, pero parece que la 'movilidad' sigue siendo otro asunto, y lo que la promueve también, más allá de la independencia ó asociación de orígenes y destinos.

De esta manera es claro ver como se sucedieron afirmaciones sobre los resultados observables de la movilidad social, que en cierta manera luego eran puestas en tela de juicio, a la luz de tesis como la 'FJH' ó 'CnSF' con la que se analizaban las tasas relativas, y se generaban confusiones, favoreciendo polémicas no siempre fructíferas ⁽⁶⁾. También es menester adherir a esto que el nivel teórico de las hipótesis y sus controversiales objetivos y tratamientos, no permitían como hoy un enfoque teórico sistemático y probatorio. La acumulación de conocimiento obliga entonces a enderezar el camino partiendo de lo convencional y conocido para avanzar, de manera gradual y exploratoria, hacia el límite de lo específico, con el fin de su incorporación al conocimiento generalizable.

3. Antecedentes nacionales y puntos de partida

3. A. Los análisis de movilidad social en Uruguay

a) Si bien en Uruguay ha habido censos periódicos de Población desde 1963, y Encuestas de Hogares desde 1968, no hubo relevamientos sistemáticos y específicos de movilidad social y ocupacional desde la encuesta de 1959 ⁽⁷⁾ hasta 1997 (Boado, et al). Habitualmente se hacen referencias al fenómeno de la movilidad en numerosos trabajos que examinan la estructura social, el empleo, el consumo, la pobreza, la desigualdad social de diversa índole, etc, sin embargo en pocos de ellos se examina el fenómeno de la manera precisa y, podríamos decir, 'usual' que lo hace la literatura más avanzada que privilegia la segunda perspectiva que se señaló más arriba. En general, lo que se hace es hipotetizar sobre efectos que influirían sobre resultados de movilidad social, pero no se analiza el asunto de manera específica, sino que se deja abierto a hipótesis ad hoc. En algunos casos no queda claro que es lo que se entiende por movilidad social –se trata del tamaño de los grupos ó de las chances de cambiar de grupo?-, y como ello se vincula con otros procesos macro sociales. Con esto queremos situar la discusión y dar significado a nuestros objetivos, en el contexto de los tratamientos actuales. No es nuestro fin pasar revista a todos ellos, sino sólo a los que consideramos de recibo para lo que es posible tratar en el marco del presente trabajo y la información que procesa.

El trabajo más representativo del período hasta 1996 fue el análisis efectuado por Labbens y Solari (1964) sobre la movilidad social intergeneracional en **Montevideo** con la encuesta de 1959, por ello a los resultados de dicho trabajo se referirá el análisis que aquí se va a desarrollar.

5 Un ejemplo más de 'serendipity', en el azaroso camino de la teoría sociológica.

6 Este ejemplo es gravitante en especial por el tenor de las afirmaciones de Goldthorpe respecto de las tesis de cercamiento, zona intermedia, y contramovilidad. Por un lado puede verse que ciertas afirmaciones no serían 'ciertas' según las tasas absolutas, pero por otro lado, dadas las tasas relativas, la desigualdad sería...constante y durable, porque en definitiva hay patrones estables de asociación indicativos de las chances de los entrevistados!.

7 "Estudio de movilidad social en Buenos Aires, Santiago, Río de Janeiro y Montevideo.", Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Río de Janeiro.

En su artículo Labbens y Solari examinaron detalladamente las tablas de movilidad de los encuestados, pero no realizaron análisis multivariados del fenómeno. Sus conclusiones, a partir de las tasas absolutas de movilidad y de los coeficientes de Glass, señalaron: por un lado, que la movilidad social ascendente, estaba en declive en ese momento, dado que la retención en las posiciones de origen era importante; y, por otro lado, que la movilidad que se advertía se restringía a 'movimientos cortos', fundamentalmente entre los status ocupacionales intermedio-bajo y bajo, y, entre los de status alto y medio alto. No había evidencia de una sostenida movilidad ascendente ó descendente interstatus de larga distancia entre los rangos. Entendieron Labbens y Solari que tenía lugar un retraimiento de la estructura ocupacional, producto de la gran asalarización de la mano de obra, y de la expansión de los servicios personales, consecuencia de la absorción de la importante inmigración proveniente de los departamentos del interior del país⁽⁸⁾. Finalizaron su análisis con la hipótesis de que la movilidad social ascendente continuaría reduciéndose, porque los uruguayos no tendrían oportunidad 'estructural' de recorrerla, haciendo con ello referencia al creciente 'estancamiento' de la economía uruguaya desde fines de los 50'.

Como anticipamos también hubo otros trabajos que examinaron el fenómeno aunque de manera indirecta ó lateral, que fueron los de Filgueira (1973) y Errandonea (1989). Filgueira, no realizó un estudio específico de la movilidad social ni un relevamiento, pero sí discutió la relación entre la educación y el proceso de desarrollo-crecimiento, para señalar los resultados incompletos de esta relación a nivel macrosocial en el caso uruguayo. Allí señaló que el retraimiento de la movilidad y de la estructura social, era más grave de lo que se pensaba, en la medida que las oportunidades ocupacionales y los ingresos monetarios no estaban acompañando a los jóvenes que se educaban en general, y en especial, a los que más se educaban. Según este autor tenía lugar un bloqueo de oportunidades, uno de cuyos resultados, más grave que el descenso de la movilidad misma augurado por Labbens y Solari, era la 'incongruencia de status', señalada por Heintz como un fenómeno con un potencial político disruptivo. Trabajó con datos secundarios principalmente sobre el sector público, examinando en especial la participación de diferentes estratos en el aparato público y la evolución de sus retribuciones.

Errandonea, en su estudio sobre las clases sociales del Uruguay, tampoco realizó un relevamiento de movilidad, pero cotejó las conclusiones y predicciones de Labbens y Solari, sobre la base de su propio análisis de las series censales de 1975 y 1985, y de la evolución de la distribución del ingreso de los hogares en los 70' y 80' a partir de la propuesta por Melgar y Villalobos. En su conclusión, sostuvo que no era posible afirmar que subsistiera el proceso de limitación de la movilidad socio-ocupacional ascendente como indicaron los autores anteriores, y que ello se tradujera en una degradación completa de la estructura social, pero sí era notorio que había empeorado la calidad de vida para muchos sectores de la sociedad, probablemente redefiniendo la significación de ciertas fronteras sociales.

b) En los estudios uruguayos revisados arriba quedó claro la necesidad de obtener una visión más actualizada de las tendencias de la movilidad ocupacional, que no dejara de atender su relación con los resultados económicos y educativos de los trabajadores, pero que asimismo superara algunas de las limitaciones señaladas en los trabajos clásicos (que sólo consideraban hombres jefes de hogar) y que incluyera otras ciudades además de Montevideo (si bien ésta reunía más del 46% de la población activa).

En este sentido emprendimos para la JUNAE y la DINA E la tarea explorar la movilidad ocupacional de la PEA de ambos sexos de la ciudad de Montevideo a fines 1996 (Boado, Filardo y Prat, 1997), atendiendo las siguientes preocupaciones: la movilidad intersectorial de los actualmente ocu-

8 Y también, es menester decirlo, con las oleadas inmigratorias de las dos posguerras.

pados para estimar el cambio reciente en la reestructura de la demanda laboral; la movilidad intergeneracional, a los efectos de estimar segmentaciones de origen social; la movilidad intrageneracional a los efectos de estimar el impacto de las carreras y de las segmentaciones ocupacionales en el ciclo laboral del trabajador; el examen de la calificación como una delicada relación entre los puestos de trabajo y las formaciones educativas que permitirían estimar de manera más precisa la clásica incongruencia de status; y la presencia del denominado capital relacional de los individuos y su impacto vía las trayectorias laborales en los procesos de movilidad ocupacional. Hacia fines del 2000 completamos la tarea de explorar la movilidad social, atendiendo a algunos menos objetivos que los anteriores en dos ciudades del interior del país, Maldonado y Salto, replicando la pauta del estudio de Montevideo.

En las diferentes ciudades se observó diferentes resultados de movilidad social. Algunas ciudades exhibieron resultados de mayor apertura social y consecuentemente mas movilidad (Montevideo y Maldonado), y otras mayor cercamiento de ciertas posiciones ocupacionales y menor movilidad social (Salto). Los resultados destacaron las peculiaridades de las dinámicas económicas propias de cada una de ellas y con ello las temporalidades de rigor que permiten indicar en que actividades se sostuvo ó se debilitó la movilidad. Lo importante fue poder observar como la movilidad social sigue siendo afín a las transformaciones estructurales, si bien ellas ya no tienen el carácter tan drástico que tuvieron por ejemplo en el período que examinaron Labbens y Solari, donde el cambio estructural fue sustancialmente mayor ya que el cambio de ocupaciones implicó el de sectores de actividad y el de residencia. En el caso de Montevideo las transformaciones tuvieron un cariz marcadamente urbano y propio del lugar que ella ocupa en la economía nacional exhibiendo con ello en todos los casos las tendencias que en ella se manifiestan. En las otras ciudades, mas de nivel intermedio, como se las suele reconocer, buena parte de las transformaciones que en movilidad se observan dependen sí de transformaciones sectoriales y migratorias importantes.

c) Indudablemente los estudios de movilidad han evolucionado en muchas direcciones en el mundo, ya en lo metodológico como en lo teórico. Lo que no siempre ha sido posible han sido las comparaciones de resultados. Recientemente los estudios de Goldthorpe y Erikson (op.cit) (reuniendo numerosas bases de datos europeas de los 70') y de Wright (1997) (relevando 4 países occidentales en los 80'), se han hecho fuertes en el análisis temporal y entre naciones en materia de movilidad, con fines muy precisos como la contrastación de hipótesis sobre las tendencias de la movilidad, y, por su parte los estudios de Ganzeboom y colaboradores (2003) se han hecho fuertes en la comparación de períodos dentro de un mismo país (Holanda) 'empalmando' diversas bases de un largo período. De alguna manera el objetivo que aquí se persigue toma algunas de las preocupaciones de estos estudios y de otros también clásicos, no en la misma escala sino de un modo mas modesto. *La finalidad es aportar una mirada, lo mas actualizada posible al tema, que señale las consecuencias de la movilidad observable y las compare de una forma válida. En este sentido no solo se trata de señalar si hay mas ó menos movilidad sino que es lo que ella ha significado y si se ha modificado. Retomando el sentido inicial que caracteriza este tipo de enfoques es posible entonces examinar como toma 'forma' la estructura social, y si las oportunidades en ella han variado sustancialmente.*

Muchas cosas han cambiado desde 1959, algunas para mal y otras no tanto, limitarse a objetivos muy etéreos no puede conducir a buen puerto. Las transformaciones del país han sido importantes, no todas han sido una pérdida, porque no se proviene de un orden social inmanentemente justo; ni se ha caminado a un orden inexorablemente mejor, como suelen pronosticar los liberales por antonomasia, haciendo de cualquier resultado azaroso, la confirmación de un plan tan beneficioso como aleatorio. Ni la negación contumaz, ni la tendencial euforia deben teñir la despasionada lectura de los resultados. El cambio histórico fue importante en términos de ingresos, en términos de emigración, en términos de inversiones, en términos de crecimiento económico, en términos de empobreci-

miento. Muchas tendencias contrapuestas como señalan analistas del desarrollo como para ver en los resultados tendencias ineluctables. Así lejos de cualquier sentencia este trabajo pretende aproximarse a un conjunto de conclusiones sobre las oportunidades ocupacionales de los hombres jefes de hogar de Montevideo en los casi 40 años que separan 1959 de 1996. Como se detallará seguidamente la información disponible para 1959 sólo se refiere a hombres jefes de hogar, por lo que lejos de cualquier posición polémica 'sexista', es por ese único motivo que sólo fue posible comparar esos datos con otros similares de 1996. Nuestros otros trabajos sobre 1996 sí hacen mención a las desigualdades de género y tratan ese aspecto en profundidad, pero aquí el objetivo es sustancialmente otro y por ello toda referencia a ese aspecto no menor será puntual pero no central.

d) Si bien el cambio estructural es un aspecto inocultable que se vincula con la movilidad social, y con la conformación de las tendencias históricas de ésta, no son recomendables las formas en como este asunto fue tratado en los trabajos más antiguos sobre el tema⁽⁹⁾. En primer lugar porque lo que usualmente reúne el cambio estructural observable en las tasas absolutas de movilidad es fuente de controversia ya que en él convergen la fecundidad diferencial, los procesos migratorios, el cambio técnico y la evolución de la demanda de trabajo. Los cuales no son desagregables para identificar los efectos netos en las ecuaciones con las que usualmente se analiza la movilidad. Por ello contemporáneamente se aprecia con información ad hoc a los modelos que se examinan en las tablas, y se prescinde de los estimaciones de movilidad estructural y circulatoria, por lo que así será tratado aquí.

Es necesario sin embargo anotar algunos elementos que Labbens y Solari señalaron en torno a la movilidad debida al cambio estructural, concretamente su afirmación sobre las dificultades para la movilidad social ascendente en los años que se avecinaban a su trabajo. Este es un aspecto que contradujo las predicciones entre otras cosas por la misma naturaleza del análisis Costa Ribeiro (op.cit) y Yanuzzi (2002) en Brasil han señalan que los tiempos y las sobreposiciones en los procesos de cambio estructural y crisis, como los que por ejemplo implica la movilidad, suponen que el mercado de trabajo no funciona de manera semejante para todos los tipos de ocupaciones. En concreto, el estrangulamiento estructural de ciertas posiciones ocupacionales tiene lugar en 'tiempos' ó momentos diferentes a los de otras. Por ello cuando estos autores analizan por ejemplo el proceso de mediana duración de urbanización e industrialización de la PEA en Brasil, y en el área metropolitana de San Pablo, y también el mercado de trabajo para las ocupaciones de menor rango ocupacional, muestran como la crisis estructural de la economía brasilera arribó más tarde ó mas temprano para los diferentes niveles de la estructura ocupacional. Así pese a la crisis, para las ocupaciones manuales urbanas de baja calificación, y para las de altísima calificación, las chances de 'cerramiento' fueron diferentes que para las del trabajo manual urbano calificado y del trabajo no manual de calificación media.

3. B. Los datos

a) La bibliografía y la información para tratar la encuesta de movilidad social realizada en Montevideo en 1959 está muy dispersa y es difícil de obtener. Toda ella se refiere, desde distintos ángulos y énfasis, a la mencionada encuesta de movilidad social que fue realizada por el —en aquel entonces— recién fundado Instituto de Ciencias Sociales de la Facultad de Derecho y Ciencias Socia-

9 Duncan (1966) y Sobel, Hout y Duncan (1985) reseñan pormenorizadamente este aspecto y proponen soluciones diversas para su tratamiento, por un lado un camino conduce a la variedad de modelos multivariados conocidos como ecuaciones estructurales, y por otro lado el otro a modelos loglineares simétricos, ambos tratamientos están fuera de los alcances del presente trabajo.

les de la Universidad de la República, bajo el auspicio del Consejo Latino Americano de Investigaciones Sociales, y en paralelo con las ciudades de Santiago, Buenos Aires, y Río de Janeiro. Mismo así hay pocas referencias y sólo algunos materiales están disponibles en las bibliotecas, ya de Brasil ya de Uruguay.

Labbens y Solari (op.cit.), Hutchinson (1962) y Lutaka (1962), y Gannon (1976), hacen referencia en sus trabajos a los resultados de la encuesta de Montevideo, pero sólo los cuatro primeros aportan información relevante al respecto ⁽¹⁰⁾. El trabajo de Labbens y Solari a que nos referimos y que utilizaremos de ahora en más, fue publicado por el propio Solari en 1964 ⁽¹¹⁾ en una colección de artículos de análisis e interpretación de la sociedad uruguaya.

Hay varios aspectos a señalar dadas las lagunas de información, y por momentos lo poco que revelan los mismos trabajos, ellos son el marco muestral, el tamaño de la muestra, el formulario, y la escala ó pauta de ocupaciones. Para el marco muestral pudimos saber que se contó con el asesoramiento del CLAEH que, dado que no había censos de población recientes, era la institución que contaba con la información mas confiable por su antecedente de muestreo previo de 1955 (Terra, 1983) sobre la familias de Montevideo. La encuesta aplicada en 1959 fue una encuesta de hogar, como se dice actualmente, pero el formulario resultó inhallable en todas las bibliotecas que recorrimos en el país ó en Brasil, lo mismo que los tabulados, para no hablar de la base de datos.

El tamaño muestral a priori resultó desconocido. Si bien Labbens y Solari realizan un pormenorizado análisis de la movilidad con numerosas tablas, en ningún momento aparece en N muestral en su artículo. Estos autores señalan que se consideró a los jefes de hogar de más de 18 años, como ocurre habitualmente en los estudios de movilidad. Sin embargo –después de una pormenorizada búsqueda- fue posible saber, reuniendo las informaciones de Labbens y Solari, y de los trabajos de Hutchinson (op.cit) y de Lutaka (op.cit), que el número de casos ‘completos’ –es decir con información sobre movilidad- alcanzó los 1718. Concretamente 1718 hombres jefes de hogar con información sobre movilidad. Labbens y Solari, y Lutaka dejan entrever que la muestra fue originalmente mayor, aproximadamente 2000 casos, y que algunos de estos no se consideraron en el análisis por estar ‘incompletos’ (no aportar información sobre el padre del entrevistado), ó tratarse de jefas de hogar mujeres.

b) Entonces, como primer paso, dado que no era posible disponer de microdatos para el reprocesamiento de la encuesta de Montevideo de 1959 se re-estimaron las frecuencias en las tablas originales de Labbens y Solari a partir de la información sobre el N muestral de Montevideo que aportaron Hutchinson e Lutaka en sus trabajos comparativos sobre San Pablo, Bs.As. y Montevideo. Estos últimos informan que la muestra consideró 1718 casos válidos de hombres jefes de hogar mayores de 18 años, es decir con información completa sobre las variables de interés que fueron ocupación del padre (origen social) y posición ocupacional del entrevistado al momento de la encuesta.

El rasgo básico del trabajo que nos ocupa, de Labbens y Solari, es la explotación detallada de los resultados de la muestra de Montevideo, su trabajo se refiere de manera continua a porcentajes y diferentes agregaciones de su pauta básica de ocupaciones, de manera que esta resulte lo más conveniente posible para ilustrar lo que deseaban. Esto limitó en parte algunas conclusiones –no hicieron ‘expansiones de muestra’ como luego harían CLAEH-CINAM, ó el propio Terra posterior-

10 Los últimos trabajos de Ganon (1976), se refieren a la famosa encuesta pero desde un plano más bien reflexivo, no aportan datos comparables y concluyentes; el informe específico sobre el tema para el Centro Latinoamericano de Investogaciones Sociales de Río de Janeiro, mencionado repetidas veces por este autor, resultó inhallable. Por lo que nuestro análisis se dirigirá a los resultados del trabajo de Labbens y Solari.

11 Solari, A.: “Estudios sobre la sociedad uruguaya”; Arca, Mvdeo, 1964.

mente (op.cit)-, a la vez que les permitió proteger sus datos, en un rasgo que fue más común de lo que se cree en varios trabajos de la época.

c) En segundo lugar, se extrajo una sub-muestra de hombres jefes de hogar mayores de 18 años de nuestra encuesta de movilidad social para Montevideo de fines de 1996. En este caso la submuestra de jefes de 1996 alcanzó un N de 600. Si bien la muestra de 1996 fue de 850 hogares, y fue representativa de la estructura de hogares urbana de Montevideo, con un margen de error estimado de +- 3,3%, ella tenía la precondition de tratarse de hogares con al menos 1 activo por hogar, por lo que a los presentes efectos debimos rechazar aquellos casos en que el jefe de hogar no era hombre, ó no era activo, ó no tenía información completa sobre su trayectoria de movilidad. De esa manera para el presente ejercicio la muestra de 1996 se redujo a 600 casos. Si bien la reducción de casos puede parecer inductora de sesgo, a tales efectos considérese que los casos de hombres jefes aceptados en la submuestra representaron el 40% del total de activos de nuestra muestra, y en Montevideo el censo población de ese año situó los hombres activos jefes de hogar en 41% de la PEA, por lo que se estaba bastante cerca de los parámetros poblacionales.

3. C. La pauta ocupacional

a) En tercer lugar fue necesario hacer mínimamente comparables los resultados de 1959 con los de 1996. Labbens y Solari expusieron los resultados y sus análisis de la encuesta de Montevideo 1959 a partir de la aplicación de una pauta de ocupaciones 'propia' y diferente a los de los demás investigadores del proyecto (¹²). Si bien ellos llegaron a resultados a grandes rasgos convergentes y comparables con los otros investigadores del programa –como surge de la lectura de los escasos materiales de referencia-, con la mencionada pauta de ocupaciones que aplicaron destacaron aspectos que les resultaron de mayor interés y de especial utilidad, ya que esa pauta era similar a la usada por Terra y otros investigadores en esos momentos en Uruguay (ver Terra, op.cit).

Como no fue posible hallar el manual de códigos de la encuesta de Montevideo de 1959 y así recodificar los resultados de 1996, entonces resolvimos codificar a 1959 con la pauta de 1996. Fue necesario elegir de las numerosas versiones de la pauta de ocupaciones que Labbens y Solari utilizan en su trabajo, la que presentaba la mayor apertura, tanto empírica como conceptual (¹³). A partir de ella, se buscaron las mejores semejanzas con la que nosotros utilizamos en 1996, procurando mantener el 'espíritu' conceptual original de Labbens y Solari en las correspondencias con la nueva agregación. De este modo se recodificaron las categorías por ellos empleadas en la versión 'más abierta' de su pauta ocupacional de 1959 (¹⁴), en la de 1996 que es una pauta más restringida en número de categorías (6 categorías). Dicha pauta es la adaptación que hacemos, a 6 categorías para Uruguay, de la propuesta por S. Torrado (1992), que como ya hemos examinado en otros trabajos tiene numerosas cualidades. Si bien la pauta de 1996 es más restringida en número de categorías que la de Labbens y Solari - y ello obedece también a conveniencias muestrales-, esta pauta que preferimos es esencialmente 'socio-profesional', no conteniendo otros elementos (como categoría ocupacional, etc). Asimismo ya hemos visto que esta pauta 1996 discrimina muy bien en materia de ingresos medios por categoría (ver Boado, 1997, 1998, 2003). Sin duda que no es el procedimiento

12 Este aspecto no fue inusual. Los investigadores de la parte brasileña consultados (Hutchinson e Iutaka) usaron una pauta inspirada en el trabajo clásico de Glass (1954); Germani, que comandaba la parte argentina fundamentó porqué usaría una 'propia' también. Los ribetes, por momentos acalorados, de la discusión técnica y teórica sobre la pauta pueden apreciarse por quien guste detenerse en la Revista de Ciencias Sociales (Río de Janeiro, 1960 a 1963).

13 Consideramos la escala de 9 categorías de las tablas 12 y 12bis.

14 Ver tablas 12 y 12bis del trabajo de Labbens y Solari.

'deseable', pero era el único posible. Los resultados muestran que la misma sensibilidad es recuperada en la pauta nueva, si bien no obsta de que deben explicitarse algunas consecuencias evidentes. No hay soluciones mejores cuando se enfrenta situaciones como la presente. Además sólo se trata de esmerar una contribución en aras de un grado de comparación plausible ya que poco ó nada del instrumental de esa encuesta anterior es obtenible. La tabla 1 muestra las equivalencias establecidas.

b) Es común atribuir a las posiciones socio-ocupacionales, a partir del tipo de ocupación que se desempeña, el papel de ser uno de los indicadores más importantes de la posición de clase social de los individuos (¹⁵). En consecuencia, cabe esperar que como parte de un concepto de clase social innegablemente más complejo, la posición ocupacional contribuya a indicar su presencia en el examen del perfil de los ingresos personales de los ocupados de cada ciudad.

Es propio del debate sobre las pautas de estratificación ó de clase social, la idea de que entre las clases existen diferencias notorias en los ingresos personales de los miembros de cada una de ellas (Wright y Perrone, 1977). Aunque como esto implica muchas dimensiones y no sólo el tipo de ocupación, la resultante es muy compleja de por sí. Como en muchos casos las discusiones suponen, ó enuncian conceptos en, situaciones teóricas estables, ideales, ó equilibradas, y, en las ocasiones en que se miden algunos de los indicadores del concepto, las circunstancias no son éstas, es plausible asumir la presunción de hallar algunas diferencias aceptables como indicativas de la desigualdad que las clases suponen. Lo que conduce a sostener que las diferencias observables en los ingresos son indicativas del accionar de las clases a través de algunos de sus indicadores con más claridad que otros. Este aspecto es algo que hemos explorado y verificado en numerosos trabajos anteriores (Boado, 1997, 2003), por lo que nos parece suficiente para considerar la presente pauta con bondades metodológicas (¹⁶).

c) A continuación se enuncian los conceptos que sostienen las categorías, para mayor interés el detalle de las mismas está disponible en el anexo de este trabajo.

La categoría EDAF+PROFU, reúne en nuestra concepción a altos dirigentes de empresa, grandes empresarios urbanos y rurales, altos administradores de empresas, altos funcionarios públicos, directores de grandes empresas y entes públicos, y profesionales universitarios. Es fácil percibir que estos se encuentran en posiciones de destaque en lo institucional, tienen escalafones de retribuciones especialmente diferenciados por su condición ó formación, por lo que sus retribuciones están considerablemente despegadas de la media de ingresos ocupacionales, y a su vez presentan variabilidad interna reducida (¹⁷).

La categoría PROESTA agrupa a todo tipo de empresarios pequeños (menos de 5) y medianos (hasta 50 empleados) urbanos ó rurales, es decir propietarios de establecimientos productivos ó de servicios de variado tipo. Sus ingresos, dependen de la gestión que realicen en sus propias em-

15 Ver al respecto el tratamiento extenso y minucioso, y las conclusiones, de Robert Hauser y colaboradores sobre los índices ocupacionales y las escalas de ocupación más tradicionales, en: Hauser, R. et al. 1997 "Socioeconomic indexes for occupations: a review, update and critique."; *Sociological Methodology*, American Sociological Association, Blackwell Publishers.

16 Asimismo, la pauta que utilizaron Labbens y Solari tenía sus bondades si bien ellos no las detallan en esa ocasión. Precisamente en el trabajo antes mencionado de Terra (1982), apreciamos una exploración detallada de la correlación de ingresos y 'clases socio-profesionales' para una pauta ligeramente semejante a la los mencionados autores.

TABLA 1: EQUIVALENCIAS DE PAUTAS OCUPACIONALES	
Nuestras categorías	Categorías Labbens y Solari
EDAF+ PROFU	Gdes Empresarios (Ind+Com+Serv+Agro)+ Profesionales Liberales+Cuadros superiores
PROESTA	Pequeña y Mediana Empresa (Ind+Com+Serv+Agro)
TECDOSUP	Cuadros Medios + Técnicos
EAV	Empleados oficina + vendedores
TRAESP	Obreros (Ind+Serv) + Obreros CP
TRANOES+EDOM	Personal de Servicio + Obreros agrícolas

presas, y es notorio que el promedio de la categoría se despega de la media de ingresos ocupacionales. Por tratarse de un grupo extenso es claro que respecto de los ingresos personales hay una variabilidad apreciable, no todos están en el momento óptimo, lo cual no desdice a la categorización sino a los ciclos que afectan a la misma condición empresarial competitiva (¹⁸). Es, pese a todo, una clase socio-ocupacional importante en el país desde siempre, como veremos seguidamente, por lo cual la variabilidad de ingresos es un rasgo congénito no menor, que va mas allá del análisis de la varianza.

La categoría TECDOSUP reúne a ocupaciones de cuadros medios organizacionales de cualquier tipo, a docentes de cualquier tipo, y a personal supervisor. Son categorías que han crecido demográficamente mucho en los últimos años, en especial por el crecimiento de la enseñanza. Son ocupaciones predominantemente asalariadas por su carácter organizacional, pero es posible que también contengan sus exponentes de autoempleo y servicios (¹⁹). Es una categoría en la que la formación, ya en el ámbito organizacional como educativo, tiene una papel segmentador a priori. Sus ingresos están por encima de la media de ocupaciones, son menores que los del grupo anterior, y a su vez tienen una dispersión interna menor que en el caso anterior.

La categoría EAV, reúne a empleados administrativos y vendedores, personal que atienden público en general, y personal que realiza tareas de escritorio y no manual en gral. Constituye la parte

-
- 17 Directores- gerentes de empresas del sector privado de mas de 50 ocupados; sean empleadores/propietarios de la empresa, ó asalariados c/cargo gerencial en unidades económicas en las que existe separación de la propiedad y el control de la misma. Presidente, senadores, representantes nacionales, embajadores, ministros, subsecretarios, magistrados y altos funcionarios judiciales. Directores y gerentes de empresas y entes públicos. Y además a profesionales universitarios (ingenieros, médicos, odontólogos, contadores, arquitectos, etc.), en las categorías de empleador-patrón de empresa, ó trabajador por cuenta propia (ejercicio liberal de la profesión), y de asalariado público ó privado.
 - 18 Proesta: comprende a propietarios (patrones) de unidades económicas del sector privado, que emplean fuerza de trabajo asalariada en magnitud significativa (+ de 5 ocupados y menos de 50), pero que participan de la actividad de las mismas, aunque en actividades no manuales. También a Pequeños Productores Autónomos: se trata de propietarios de pequeñas unidades económicas privadas, que emplean fuerza de trabajo asalariada en pequeña magnitud y participan directamente de los procesos de trabajo de carácter manual y no-manual. Comprende por ejemplo a los siguientes agentes del sector privado en carácter de empleadores (en unidades económicas de hasta 5 ocupados) como cuenta propias técnicos, comerciantes y vendedores, y trabajadores especializados.
 - 19 Cuadros medios y Técnicos y asimilados, técnicos y trabajadores afines; enfermeras, parteras y especialistas afines; maestros de enseñanza preescolar, primaria y especial; profesores de establecimientos

'baja' del sector no manual 'tradicional' ⁽²⁰⁾. El cual se desarrolló aceleradamente con las transformaciones que siguieron al trabajo industrial. Buena parte de sus componentes integran los cuerpos burocráticos estatales y del sector privado. La amplitud de denominaciones de cargos es amplia, tanto como las sucesivas diferenciaciones de funciones que le han precedido. Es una categoría que ha tenido una expansión considerable en el último medio siglo por los diversos motivos que se anotaron, por ello conforma un % significativo en cualquier representación que se haga del empleo de manera agregada. Sus ingresos en general están en torno a la media, y propio de su amplitud es que presente una variabilidad interna considerable. Se trata del segundo grupo ocupacional en magnitud en cualquier tipo de escala que se considere.

La categoría TRAESP es la más numerosa de todas, reúne a un conjunto grande de ejemplos típicos de los 'oficios'. En buena parte de la literatura se le denomina la parte 'alta' del trabajo manual, pero como se expresa en los detalles del anexo no sólo incluye trabajos típicamente manuales, también hay trabajadores especializados de ciertos servicios públicos. En este caso se trata de ocupaciones que desarrollan tareas específicas, que en no pocos casos confieren identidades profesionales a quienes las ejecutan. Corresponden a procesos de trabajos muy diversos pero claramente definidos, y entre los cuales hay sistemas jerárquicos y de calificación convencionales, basados en la experiencia desarrollada en el trabajo mismo. Se reúnen tanto los casos de asalariados, que son abrumadoramente mayoritarios como los de cuenta propia ⁽²¹⁾. Es un agrupamiento que tiene una remuneración media claramente inferior al promedio, y con una dispersión importante, producto de que su tamaño reúne al grupo ocupacional mas grande de la fuerza de trabajo.

La categoría TRANOES+EDOM, esta categoría conforma la base de la escala ocupacional, reúne oficios sin mayor especialización ni formal ni en el trabajo mismo. En general no conforman categorías de oficios definidas, y esta ocupaciones se caracterizan por una gran rotación laboral. Se adiciona el servicio doméstico ⁽²²⁾. Sus ingresos medios están bien por debajo de la media general, y son inferiores a los del grupo anterior.

Como vemos nuestras definiciones 'respetan' los diversos conceptos de las categorías vertidas por Labbens y Solari en su trabajo, lo cual permite una agregación aceptable, a la vez que la misma otorga la verticalidad de ingresos que la de ellos supondría. Sin duda como se verá en el examen algunas aclaraciones de rigor serán necesarias, pero nos convencimos de la utilidad de que ellas estén puntualmente en el texto, lo cual les otorga mayor tenor y visibilidad, a la vez que les exime de verse sumergidas en un trabajo de este tipo.

de enseñanza secundaria, universitaria y superior; y jefes, supervisores y capataces. Todos ellos en la categoría Asalariados de los Sectores Privado y público.

- 20 Comprende a empleados contables, secretarios, dactilógrafos, cajeros, operadores de máquinas de tratamiento de datos, empleados administrativos, vendedores, etc. Todos ellos en la categoría Asalariados de los Sectores Privado y Público.
- 21 Comprende a trabajadores especializados en la categoría Cuenta Propia del Sector Privado, es decir trabajadores manuales calificados autónomos. Y además, y mayoritariamente, Obreros calificados asalariados, es decir con oficios definidos. Y asimismo conductores, policías, carteros, telefonistas, guardas de tren, etc., en la categoría Asalariados de los Sectores Privado y Público.
- 22 Obreros no calificados, que son trabajadores no especializados (tales como peones, jornaleros, aprendices, personal de maestranza, personal de fatiga, etc.) en la categoría Asalariados de los Sectores privado y Público. Mas trabajadores no especializados autónomos, en general cuenta propia. Y mas el personal de servicio doméstico que se desempeña en hogares particulares, cualquiera sea la categoría ocupacional declarada.

4. ¿Cuánta es la movilidad bruta observada?

Partiendo de la tasa de movilidad bruta, que es el cociente del subtotal casos fuera de la diagonal de la tabla entre el total de casos de la tabla, vemos que entre 1959 y 1996 existieron tendencias de movilidad algo distintas. En 1959 la tasa bruta alcanzó el 69% y en 1996 el 61%. En otras palabras la movilidad bruta observada decreció para los hombres jefes de hogar. Y por su parte la inmovilidad ó herencia tuvo el resultado opuesto. Por lo que si a las muestras las consideráramos 'generaciones' diferentes, en términos generales podemos ver que los resultados gruesos de movilidad fueron distintos. Este aspecto no es menor como se detalla mas adelante en la parte de modelos.

A la interrogante de cuánta movilidad es la que se observa en el Uruguay es algo que es difícil de responder en términos comparativos. Usualmente las comparaciones internacionales suelen estar parametrizadas de maneras no siempre convenientes, sin embargo existen trabajos que especialmente se han dedicado a ofrecer comparaciones factibles. Las diferencias de escalas son difíciles de reducir y los efectos de estas sobre el quantum de movilidad observable inevitable, por ello a más categorías más movilidad, y menos a la inversa. Una de las soluciones que se estimula en la actualidad es a utilizar una sola escala (la 'EGP'), pero ello puede resultar inconveniente en la medida que precisamente soslaye 'aspectos nacionales', lo cual es como siempre un debate abierto.

La siguiente Tabla 2 aporta información sobre la tasa bruta de movilidad (el % de casos de individuos móviles sobre el total de casos) y sobre la conformación de los individuos de la clase más alta de cada escala, para un conjunto de países conocidos. A la información sobre los países salvo el caso uruguayo se les aplica la escala EGP. Mismo así entendimos de utilidad la tabla porque acerca diferentes países a diferentes épocas del Uruguay, y porque respecto de muchos de ellos se ha pretendido comparar al país en este período.

Como vemos si el defecto fuera la sensibilidad de la pauta, la que aplicamos en este trabajo muestra una sensibilidad al fenómeno bien elevada. Y a la vez señala la peculiaridad de lo ocurrido en nuestro caso. Por un lado vemos que la movilidad bruta era, y es, de las mas elevadas para hombres jefes de hogar. Muchas de las muestras, aunque no todas, de los países en la tabla son de cobertura nacional, otras son sólo urbanas, otras no se sabe, y la nuestra es sólo de Montevideo. Buena parte de las diferencias pueden subyacer allí, no obstante las referencias son de interés ya que es muy difícil contar con información actualizada.

En Uruguay no obstante se destacan rasgos propios de su transformación, los hombres jefes encabezan un proceso de movilidad que en términos brutos decrece entre 1959 y 1996, y en el que el reclutamiento fuera la clase alta, sin cerrarse plenamente, tiende a decrecer. Es decir, por diversos motivos, algunos de ellos 'estructurales', los componentes de la clase alta, en términos de hombres jefes de hogar, tienden a un cerramiento al menos relativo. Entre otras cosas ello es evidente con la expansión de la educación superior. Aumentó mas la cantidad de profesionales universitarios que de grandes empresarios y altos funcionarios públicos entre una encuesta y la otra (lo señalan con claridad los censos de población de 1963 a 1996, y los censos universitarios entre 1960 y 1999). Por ese lado uno de los componentes de la categoría se recuesta sensiblemente en el capital humano mas elevado, que sencillamente se adquiere ó no se la integra, por otro lado el gran capital producto de la re-estructura social entre 1959 y 1996 del país es considerablemente mas difícil de generarse. En consecuencia creemos que hacia 1959 por la vía del capital económico esta categoría era más abierta, aunque heterogénea en términos educativos. Hacia 1996 por el lado del capital económico es mas difícil integrarla, aunque se volvió más factible hacerlo por el lado de la formación educativa la cual se tiene ó no se tiene.

A simple vista, parece que el acceso a la clase mas alta se restringió. En general esta es la

forma usual de exploración de los estudios de movilidad sobre la tesis del cercamiento de la 'cumbre' de la estructura ocupacional, ó 'closure thesis'. Si bien los trabajos corrientes consideran este asunto de esta forma es bueno reparar que hay otras formas más precisas de hacerlo. Lo principal es entender que si bien puede haberse restringido el acceso a la cumbre para hombres jefes, el acceso de

PAISES	TASA BRUTA MOVILIDAD	INFLOWS	
		% AUTORREC. CLASE MAS ALTA	% RECLUT FUERA C. MAS ALTA
INGLATERRA *	65	30,8	69,2
FRANCIA *	65	29	71
ALEMANIA *	62	38,7	61,3
HUNGRIA *	76	16,8	83,2
USA *	73	29,3	70,7
AUSTRALIA *	70	24,6	75,4
JAPON *	73	31,1	68,7
BRASIL 1973***	58	17,5	82,5
BRASIL 1996***	63	18,4	81,6
URUGUAY **(1959)	69	37,9	62,1
URUGUAY **(1996)	61	41,3	58,7

FUENTES: Erikson y Goldthorpe (1993), Silva y Pastore (2000), Ribeiro y Scalón (2001), y elaboraciones propias.

(*) Circa 1970; nacionales con diversa cobertura, hombres 20-64, aplicando la escala EGP de 7 categorías.

(**) Sólo Montevideo, sólo hombres jefes de hogar, aplicando nuestra escala de 6 categorías.

(***) Brasil según Silva y Pastore (op.cit), hombres 20-64, aplicando su escala propia de 6 categorías.

estos a otros sectores de la estructura ocupacional no tiene porque haber seguido el mismo camino de restricción. La movilidad no tiene porqué decrecer sólo porque se restrinja la 'cumbre', ya que si bien ello es el ejemplo extremo de permeabilidad -aunque nunca se dice cuanto- la misma puede no haberse debilitado y haberse distribuido en otras 'regiones' de la estructura ocupacional, por ejemplo dando lugar a la tesis de la 'zona intermedia'. Dicha 'tesis' sostiene que la movilidad es mayor y se localiza en ciertas 'fronteras' de la estructura socio-ocupacional, es decir entre ciertas clases, y que es imposible esperarla en otras direcciones.

5. Tendencias absolutas observables entre 1959 y 1996

Fuente: Encuestas de Movilidad DS 1959 y 1996.

La tabla 3 presenta las distribuciones marginales para 1959 y 1996 de los orígenes y las posiciones actuales -al momento de la encuesta- de los entrevistados. De las mismas se pueden

advertir tendencias diferentes, producto de los procesos históricos específicos. Hacia 1959, la asalarización era el fenómeno subyacente, que conformaba una nueva clase media y una gran clase

CATEGORÍAS SOCIO-OCUPACIONALES	1959		1996	
	ORIGEN SOCIAL	ACTUAL	ORIGEN SOCIAL	ACTUAL
<i>EDAF+ PROFU</i>	11,6	13,2	13,7	10,5
<i>PROESTA</i>	52,6	20,3	8,2	9,5
<i>TECDOSUP</i>	4,3	9,4	5,3	4,2
<i>EAV</i>	5,2	11,9	20,2	21
<i>TRAESP</i>	15,8	32,5	38,2	42,3
<i>TRANOES+EDOM</i>	10,4	12,7	14,5	12,5
<i>TOTAL</i>	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas de Movilidad DS 1959 y 1996-2000.

TASAS	1959	1996	DIFERENCIAS
INMOVILIDAD	31	39	+8
MOVILIDAD	69	61	-8
MOV. ESTRUCTURAL	32,4	6,2	-26,2
MOV. CIRCULAR	36,6	54,8	+18,2

obrera. Hacia 1996 estos procesos se han revertido, la des-

asalarización ha vuelto a emerger como muestran los estudios sobre mercado de trabajo, con otros contenidos y otros ritmos. Se advierte que la categoría PROESTA, que reunía un empresariado pequeño y mediano urbano, y a una diversa gama de pequeños propietarios rurales, abasteció con sus descendientes a todas las demás categorías ocupacionales hacia 1959. Este fenómeno que se observa con nuestra pauta, también se observaba con la pauta ocupacional de Labbens y Solari. En el ejemplo de ellos casi el 33% de los entrevistados era originario de la categoría de 'trabajador rural autónomo', y registraban por separado a los pequeños propietarios urbanos. Como aquí reunimos a todos los pequeños propietarios tanto urbanos como rurales ese guarismo trepa a más del 50%. No es algo plenamente inexacto si se advierte la estructura productiva real del país. En nuestro país la producción en pequeña escala –urbana ó rural-, la gestión en pequeña escala, el pequeño y mediano comercio, han sido la tónica histórica. Es sólo reparar dónde se concentra el empleo por tamaño de establecimiento en cualquier censo industrial ó agrícola para corroborarlo. Así una porción importante de los montevideanos hacia 1959 provenía de padres pequeños propietarios de algún bien ó capital, en el país ó en el extranjero. Si bien Labbens y Solari no lo soslayan, ni lo detallan expresamente con cifras es probable que en ese guarismo se refleje la situación de muchos hijos de inmigrantes extranjeros y, a un número mayor que en 1996, de inmigrantes del interior del país. Así vemos que la composición de Montevideo reflejaba el enorme impacto de diversas corrientes migratorias, desde el exterior, y nacionales, desde el interior rural y urbano, como lo señalan numerosos trabajos (Petrucci y Fortuna 1976; Aguiar, 1982, Rial y Klazcko, 1983).

Lo que se destaca entonces es la 'gran transformación' estructural del país, que dio lugar al proceso socio-económico conocido por industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), y que como señalaron Germani (1963) y Filgueira y Geneletti (1982), para el contexto latinoamericano, dio lugar a la conformación de unas importantes y amplias clases media y obrera, sostenidas por un lado, por la demanda urbana de fuerza de trabajo, ya en la industria, ya en la burocracia estatal, y por otro, por las corrientes migratorias. El trabajo minucioso de Germani permite diferenciar fases en este proceso, las cuales distinguen con precisión a qué sectores ocupacionales alimentó la inmigración internacional y a qué sectores la migración interna, cosa que ni el trabajo de Labbens y Solari ni el nuestro propio permiten dilucidar. De cualquier forma parece considerable el efecto de las corrientes migratorias como para que se les soslaye a priori.

Mismo así este tema no es menor, en la medida que como el inmigrante 'se traslada' con la información de su origen, y dado que la tabla evalúa historias individuales de los entrevistados, la representación de la estructura de orígenes es bastante claro que no representa, ni siquiera 'sesgadamente', la estructura social pre-existente de Montevideo. No obstante lo cierto es que el proceso representado por los datos indica una transformación de entidad en el sentido de la movilidad ó de reubicación de ocupaciones de los individuos entrevistados.

En esta dirección es notorio advertir como el proceso de la ISI creó la fisonomía moderna del país. Crece la presencia de una nueva clase media asalariada, porque crece EAV, y TECDOSUP, y crece la clase obrera en el sentido tradicional del término a través de TRAESP. También se advierte un crecimiento aunque de los mas tenues, por parte de EDAF+PROFU, lo cual también es indicativo de la modernización y de la expansión.

Este proceso, que obviamente es comparable hacia delante, no lo es hacia atrás, ni entre otras regiones del país. Ello limita mucho las cosas. No obstante debe tenerse presente que las asimetrías sociales y económicas entre Montevideo y el resto del país eran considerables, por lo que es difícil concebir que tendencias semejantes estuvieran dándose en otras ciudades (ver Terra op.cit) ⁽²³⁾.

1996 es consecuencia de otra instancia. En primer lugar las variaciones entre categorías son de considerable menor entidad que las observables en 1959. Por un lado porque el proceso general fue diferente, y porque los hombres jefes debieron 'compartir' las oportunidades con las mujeres en general y con los jóvenes hombres no jefes de hogar, que como muestran todos los trabajos sobre la evolución del mercado de trabajo engrosaron la PEA sostenidamente a partir de los 60' y cambiaron el perfil de ésta. Este aspecto no es menor porque debe tenerse en cuenta que los hombres jefes de hogar pasaron de tener una primacía absoluta entre los ocupados de casi 60% para el 43%. Y por otro lado porque el proceso económico general ocasionó un cambio general en la estructura ocupacional modificando el peso de diversos sectores de actividad. Asimismo, una cantidad no despreciable de hombres 'salió' de la estructura como consecuencia de la migración internacional ⁽²⁴⁾. En especial emigraron, por un lado, hombres de educación alta y media, y de ocupaciones de alta calificación, y por otro lado, hombres de oficios especializados. Y, nunca mas volvieron. Así vemos que varias 'clases' se estabilizan en tamaño en la transición entre su origen y el momento de la encuesta, en particular algunas se 'achican' como EDAF+PROFU, y otras EAV y TRAESP no dejan de crecer en ese período aunque en desigual forma. Los resultados

23 Las series intercensales de población urbanizada (INE, 2000) ilustran que en la fecha del Censo de 1963 se alcanzaba un 'pico' inmigratorio acumulado hacia Montevideo muy importante, que se atenuó en censos posteriores, revirtiendo ó dispersando las tendencias migratorias internas.

24 Según los trabajos (Wonsewer y Teja, 1983; Fortuna et al 1987; Aguiar, 1982; Aguiar et al, 1990) la sangría emigratoria osciló entre el 8 y el 10% de la PEA esperada.

convergen con lo que observamos de la movilidad bruta y de la permeabilidad de la cumbre de la estructura en la tabla anterior. Para los jefes de hogar esta estructura ocupacional comienza a restringirse. Asimismo otros grupos como los pequeños empresarios, que disminuyeron sensiblemente en el período anterior, ahora estabilizan su tendencia.

Las tasas de la tabla 4 resumen los anteriores resultados de manera general. La movilidad bruta observable entre una encuesta y otra disminuye claramente, y consecuentemente la inmovilidad aumenta para los hombres jefes de hogar. Las tasas de movilidad estructural cambian sustancialmente entre un año y otro, es que la gran transformación ya ha pasado. No obstante al igual que la Argentina la movilidad circulatoria o de reemplazo ya era elevada y se vuelve dominante en cualquier caso. Actualmente no se recomienda basarse en estas dos últimas medidas por razones fundadas en lo metodológico en la medida que no permiten distinguir que casos se debe a una y cuales a otra.

6. ¿Hubo “cercamientos” y “zona de contención”?

Según Goldthorpe la hipótesis del ‘cercamiento’ de la cumbre social sostiene que pese a la movilidad observable en la tabla de movilidad, los ingresos a la cumbre social, así como las salidas de ella son menos frecuentes que otros movimientos en general. Junto a esta hipótesis, señala este autor, se encuentra, de modo complementario, la hipótesis de la ‘zona de contención’, que señala que la mayor parte de la movilidad observada se concentra en torno a la frontera técnica de las ocupaciones, llamada tradicionalmente manual no manual.

La formulación de estas hipótesis tiene un carácter descriptivo e ilustrativo apreciable, pero en su formulación original no cuentan con una formulación precisa y por ello, fácilmente se les responde de una manera también imprecisa. Los movimientos hacia la cumbre no tienen porqué implicar simetría, pero la tesis de la zona intermedia sí la supone. La primera hipótesis sostiene que la cumbre es cerrada pase lo que pase, y la segunda que el grueso de la movilidad es de corta distancia y vecina a la frontera manual no manual. En pocas palabras es difícil llegar a la cumbre, y el grueso de los movimientos quedan en torno a una frontera a partir de la cual estos disminuyen progresivamente. Para analizar la primera se recurre a los inflows y a los coeficientes de Glass; y para la otra se recurre a las tasas de disparidad. Todos estos instrumentos de medición están sujetos a los efectos de los totales marginales ya se prefiera los coeficientes de Glass o a las tasas de disparidad. Cualquiera de estos instrumentos lo que busca es topografiar la situación, que de hecho plantean las hipótesis mencionadas. En cualquier caso los coeficientes de Glass y las tasas de disparidad no hacen otra cosa que comparar la sobre-representación de las celdas y las distancias entre algunas de ellas⁽²⁵⁾. En nuestro caso usaremos aquí los inflows a la categoría EDAF+PROFU desde todos los orígenes, y las tasas de disparidad.

Como ya vimos en la tabla 2, que nos acerca los inflows de cada año en Montevideo, tuvo lugar una leve tendencia al cercamiento en el período, y ya indicamos que la movilidad bruta tendió a

25 No se considera entre los estudios ejemplares de la disciplina a los coeficientes de Glass como los mejores parámetros para mapear intercambios y herencias en la tabla, por ser función de los marginales respectivos; y estos en el caso del origen están sesgados como para afirmar que serían una estimación precisa de los orígenes. Las tasas de disparidad también son función de los marginales en cualquier caso. Aplicadas a una categoría de destino relativizan los outflows de todas las categorías de origen en torno a una de ellas tomada como base. No obstante a los presentes fines, como en muchos otros casos tienen una utilidad descriptiva intuitiva e introductoria apreciables.

disminuir, por lo que cierto cercamiento, no muy agudo tomó cuerpo para los hombres jefes de hogar entre 1959 y 1996.

TABLA 5: TASAS DE DISPARIDAD CON RESPECTO AL DESTINO EDAF+PROFU PARA TODOS LOS ORÍGENES DE LOS ENTREVISTADOS SEGÚN AÑOS		
Origen	1959	1996
EDAF+ PROFU	6,8	9
PROESTA	1,5	4,6
TECDOSUP	2,7	3,6
EAV	3,3	3,3
TRAESP	1	1
TRANOES +EDOM	0,44	0,97

Fuente: Encuestas de Movilidad DS 1959 y 1996.

Para examinar la zona de contención es preciso sostener adicionalmente lo que la tasa de disparidad debe medir. Goldthorpe propuso que en este caso las chances de pasar la frontera manual no manual en cualquier dirección son mayores para las categorías limítrofes, y disminuyen para las más alejadas ⁽²⁶⁾. Así la frontera manual - no manual separaría a EAV de TRAESP, y tomamos a esta última como base de comparación para la tasa de disparidad.

Las tasas de disparidad nos ilustran varias cosas. En primer lugar entre una muestra y otra las distancias, que las tasas de disparidad expresan, han incrementado su papel. La distancia entre la clase base (TRAESP) y la cumbre (EDAF+PROFU) aumentó entre 1959 y 1996 para los hombres jefes de hogar. La oportunidad de ser EDAF+PROFU habiendo sido TRAESP en 1959 la cumbre estaba a 6,8 veces y en 1996 estaba a 9 veces, o sea creció casi un 33% la dificultad en especial para los TRAESP. Y ello también se observa para los de origen EAV.

En segundo lugar, en cierta forma se 'ordenaron' las distancias relativas que las tasas suponen. Al estirarse la distancia de chances, aumenta la distancia a recorrer, ello es indicativo de mayor papel de la zona de contención, al contrario de lo que ocurrió en el ejemplo de Goldthorpe.

En tercer lugar, si bien para la categoría base la distancia a la cumbre se incrementó, lo mismo que para EAV, ello no fue el tono de la situación de otras categorías como PROESTA y TECDOSUP entre ambos años. Esta tabla resumen nos da una idea de que se consolidan 'circuitos' de movimientos cortos, o vecindarios, de una manera clara, y dentro de esos vecindarios la movilidad cambia notablemente.

En conclusión, para los hombres jefes de hogar, la desigualdad de oportunidades no se redujo, mas bien se 'estiró', como muestran también otros indicadores del país. Se agruparon los de abajo y se agruparon los de arriba y se quedaron un tanto los del medio... Las chances de ascenso de trabajador especializado a por ejemplo pequeño empresario no eran tan complicadas en 1959 como

26 Nuestra pauta no se ajusta a un criterio de frontera manual no manual de manera clara y decisiva. Los oficios ocupacionales incluidos en TRAESP no son en todos los casos de manera invariable de tipo manual.

en 1996. Las distancias de TRAESP hacia EAV se consolidaron. Las distancias con TRANOES se redujeron. Como ya señalamos anteriormente el capital, físico y humano, se volvió mucho mas caro para los hombres jefes de hogar.

7. Examinando el “régimen de movilidad”

a) El análisis del régimen de movilidad, imperante en Uruguay entre 1959 y 1996 para los hombres jefes de hogar, se realiza en función de las ‘tasas relativas’ ú odds ratio (en adelante: OR), aplicando la técnica de análisis conocida como ‘loglinear’. Se trata del análisis de una secuencia de modelos predictivos (funciones) sobre las frecuencias esperadas. El punto de partida, en este caso, no es la estimación de las frecuencias esperadas a partir de las proporciones marginales -como sugiere la hipótesis clásica de independencia para dos variables nominales, porque tenemos a priori al menos 3 variables, el origen, el destino y el año de encuesta que representa el factor temporal-, sino precisamente los OR a que dan lugar las frecuencias observadas en la tabla que combina las 3 variables que tenemos.

El objetivo de estimación y ajuste de modelos se cumple por medio de procedimientos de cálculo numérico (método IPFA, ó método Newton-Raphson, ú otros), que toman en cuenta un conjunto de restricciones de proporcionalidad, partiendo de las frecuencias observadas, y que ejecuta cualquier paquete estadístico competente.

Así, el ‘mejor resultado’ es el que aporta el modelo que logra un ‘ajuste’, ó convergencia mínima, entre las frecuencias observadas y las esperadas estimadas por el procedimiento. A cada sucesivo modelo que se ajusta, le corresponde una hipótesis nula sobre los factores no incluidos en la función, es decir, no sujetos a las restricciones. En el procedimiento el rechazo ó la aceptación de la hipótesis nula es lo principal, porque de lo que se trata de es de ajustar a los datos observados un conjunto de parámetros indicativos de los factores ó efectos es cuestión. Y para ello se hipotetiza que algunos de los parámetros posibles no son significativamente diferentes de cero y no se incluyen en la función predictiva. Así el ‘mejor’ modelo ó función no es el que rechaza la hipótesis nula sino el que la acepta, que de acuerdo a patrones convencionales sería aquel que tiene valores de ‘p’ mayores a 5%. Ó de manera equivalente, aquel caso en que el valor de G^2 iguala, ó se aproxima, a los gr.l. Con ello queda claro que el objetivo es reproducir los datos con el menor número de parámetros posibles, y para ello contar con formulaciones plausibles sobre los parámetros de efectos que no tienen incidencia y que se excluyen de la función. La formulación específica de las funciones no viene al caso exponerlas aquí se dejan para el anexo, no obstante, ellas aparecen en la siguiente tabla 6 en notación abreviada.

b) Dos instrumentos de evaluación de la bondad de ajuste en estos casos complementan al criterio gral de la convergencia de G^2 , son el ‘seudo’ R^2 , y el ‘índice de disimilaridad’ ($_$).

El R^2 tiene una importancia conceptual relativa al propio sistema de hipótesis o conceptos que usamos, por ello es una forma de estimación de la proporcionalidad de G^2 respecto de un modelo que tomamos como ‘punto de partida’. Ello permite entonces, análogamente al coeficiente de determinación, estimar cuanto mejor se predicen los datos con los parámetros que se incluyen -en el actual ejercicio- respecto de un modelo base considerado de importancia. Cuanto más alto el R^2 mejor predice el modelo alternativo al modelo tomado como punto de partida (o ‘baseline’).

El índice de disimilaridad ($_$) es la suma de las diferencias positivas entre los % de cada celda en el total en el modelo base y los % del modelo ajustado. A mejor modelo, menor valor de este índice. Es decir, un modelo mejor es capaz de clasificar los datos con menor margen de error, por ello el valor del índice es el % del total de casos que deberían ser reclasificados para obtener las frecuencias observadas.

c) La presente tabla 6 constituye la exploración del modelo 'FJH' ó 'CnSF', también llamado en la literatura 'modelo de homogeneidad', es el examen del régimen de movilidad imperante. Las variables utilizadas en el modelo loglineal son las clásicas origen social (O), posición actual (D) y año de la muestra (Y).

TABLA 6: HOMOGENEIDAD TEMPORAL DE MODELO DE MOVILIDAD FJH (ó CnSF)								
MODELOS		Especificación	G ²	gr.l	P	Resultado Ho:	R2	_
INDEPENDENCIA	A	OY,DY	474,07	50	,000	R	100	-
FJH (CnSF)	B	OY,DY,OD	30,02	25	,223	A	93,6	2,28
QUASI-INDEP GOODMAN	C1	OY,DY	182,77	38	,000	R	61,4	11,72
	C2	OY,DY,OD	26,80	19	,109	A	94,6	3,59
QUASI-INDEP HOUT	C3	OY,DY	116,96	30	,000	R	24,7	9,76
	C4	OY,DY,OD	13,33	15	,576	A	97,2	2,65
CONTRASTES	D1	B-C2	3,22	6	>,350	A	99,3	-
	D2	B-C4	16,69	10	,100	A	96,5	-

Fuente: Encuestas de Movilidad DS 1959 y 1996-2000.
O: Origen Social del entrevistado (ocupación del padre).
D: Destino Ocupacional del entrevistado (al momento de la encuesta).
Y: Año de la encuesta.
_: Índice de disimilaridad
R2= 1 - (G²m₁/G²m₀).
G²m₁: G² del modelo alternativo
G²m₀: G² del modelo base
R: Rechazo de Ho
A: Aceptación de Ho

Explorar la homogeneidad es analizar el estabilidad temporal del padrón, o pauta asociativa, de los orígenes sociales y las posiciones logradas por los entrevistados. Quiere decir que se analiza la estabilidad de la movilidad y la herencia de posiciones entre dos momentos del tiempo, que corresponden al año de cada relevamiento, que como señala la bibliografía mas recibida tiene el mismo efecto que si se consideraran cohortes de edades (²⁷). Sostiene esta bibliografía que en este tipo de examen lo que se realiza en definitiva es una examen de la desigualdad social relativa, que subyace a la movilidad social observada en los anteriores tipos de tasas absolutas de movilidad. Por ello muchos autores se refieren a este examen denominándole también 'régimen' de movilidad. Si este es 'estable' en el tiempo, rechazando la hipótesis nula que sostiene la variación temporal, entonces

27 A los presentes efectos, como cada muestra es representativa de la estructura de edades de hombres jefes de hogar mayores de 18 años, cada una de ellas puede entenderse a su vez como una 'gran generación': la de jefes hombres activos nacidos hasta 1941, y la de nacidos entre 1942 y 1978. El lapso de 37 años que separa ambas muestras, excede la media de años de actividad para los de retiros jubilatorios (35) entre la primera ocupación estable y la última de todas, que en particular para los de la muestra de 1959 podría ser inferior a la que tendrían los de 1996 porque se podrían jubilar según la legislación de la época a menor edad. Por ello, al menos como 'hipótesis', es posible esperar que la probabilidad de las sobreposiciones generacionales, ó sea de sujetos que pudieran estar en ambas muestras, sea muy baja. Este rasgo, que habilita estudios semejantes en otros trabajos, no siempre es compartido por todos ellos. En algunos de esos trabajos las muestras de los años disponibles, que son a los presentes efectos también 'pegadas' en un mega-archivo, revelan mas bien el carácter de 'paneles' que de generaciones ó cohortes, por sólo presentar intervalos de tiempo decenales, en los cuales la sobreposición tiene una

todos los resultados de cambios observados en las tasas relativas no son proporcionalmente suficientes para sostener que exista una transformación sustantiva en la forma como se relacionan los orígenes sociales y los destinos de los entrevistados. En definitiva la estabilidad sostiene una tendencia 'durable' de la desigualdad pese a la movilidad observable.

Los modelos, que se detallan seguidamente, son hipótesis sobre como mejor ajustarían a los datos las relaciones entre las 3 variables antes mencionadas.

Aunque sea un modelo poco probable, porque implica la hipótesis de independencia en el proceso de transmisión ocupacional de padres a hijos (entrevistados) en todo momento del tiempo, **el modelo A** combina la mayor parsimonia y algún interés teórico, y por ello usualmente es tomado como base para comparación de los datos (ver Hauser et al, 1976). De alguna manera sugiere que los cambios se deben a efectos estructurales observables en la variación de los orígenes, ó de las ocupaciones actuales según las generaciones, pero no a la asociación misma de orígenes y destinos. Es un modelo de independencia condicional, pero a los presentes efectos es necesario reconocerlo como especificación del modelo de independencia propio de la movilidad, es decir, de aquel que mas aproximadamente expresa la hipótesis de la 'movilidad perfecta'.

El modelo B es el modelo que sostiene la teoría más recibida. Allí la asociación que se observa entre orígenes sociales y destinos al momento de la encuesta no presenta variaciones temporales significativas. Es decir para todas las generaciones, ente caso muestras, la pauta asociativa ha sido la misma. Es el modelo de la hipótesis FJH, también operacionalizado como CnSF, y comúnmente llamado modelo de 'fluidez constante'. Este es un modelo de interacciones bivariadas entre las 3 variables.

Los modelos de los renglones 'C' replican al modelo B, pero se sujetan a las restricciones de modelos de quasi-independencia, que cancelan la diagonal principal ⁽²⁸⁾ de la tabla y algunas otras celdas⁽²⁹⁾. Por ello se refieren sólo a las regiones de la tabla que indican movilidad. O sea son modelos que sólo se refieren a los entrevistados que son móviles en cada muestra. En este caso se toman en cuenta dos hipótesis de quasi-Independencia: la originalmente propuesta por Goodman, y la propuesta por Hout (las 'esquinas quebradas'). La del renglón C1 refiere a la sola cancelación de la diagonal principal; la del renglón C2 adiciona en este caso al procedimiento de cancelación de la diagonal principal, algunas celdas adyacentes a la diagonal en la base y en la cumbre. Sostienen Hout (1983) y Hauser (1976, op.cit) que debe considerarse para el mejor examen de la 'movilidad perfecta' el hecho de excluir ciertas 'cercanías' propias de intercambios ó circuitos de movilidad de corta distancia plausibles en la estructura social.

El modelo B presenta mejor ajuste a los datos que **el modelo A** (independencia). El modelo B tiene un G^2 muy cercano a los gr.l., con 'p' > 0,05, lo que le indica como plausible, comparativa-

chance mayor, si bien es cierto también que hablamos de países muy grandes (véase Goldthorpe y Erikson, op.cit; Costa Ribeiro, op.cit; Pastore y Silva, op.cit; Ganzeboom et al (2003)). Esto es de la mayor importancia porque el efecto del factor temporal es mas continuado de lo que la hipótesis que revisaremos podría 'soportar', porque las 'historias' (información de trayectoria) de cada sujeto de cada generación están más presentes simplemente porque tienen más chance de ser relevadas. Es un ejemplo completamente diferente al nuestro, en lo que hace a la estimación de los efectos que se persiguen y su verdadera estabilidad temporal. En nuestro caso muy pocas 'historias' tendrían la chance de soportar 2 veces la asociación de orígenes y destinos, en el otro caso la respuesta podría ser otra.

28 Solo quiere decir que en todos los pasos del 'ajuste' que calcula el algoritmo, los valores esperados y los observados son los mismos. O sea que las frecuencias esperadas en esas celdas son 'forzadas', ó fijas, a priori. Así sus residuos son cero y no contribuyen a G^2 .

29 Véase en el Anexo las matrices de diseño.

mente reproduce un 93,6% del modelo 'base', y sólo debe reclasificar un 2,28% del total de casos para reproducir las frecuencias observadas.

Frente a la hipótesis liberal de la modernización, que sostiene que la asociación entre orígenes y destinos se va a debilitar con el tiempo, y así dará paso a la movilidad social, en cualquier dirección, de manera generalizada, los resultados obtenidos entre las dos muestras reunidas parecen contradecir tal previsión. Quiere decir que pese a lo que se sostenga en teorías que hacen énfasis en el progreso, la industrialización, ó la modernización, de cualquier cuño, sobre las tendencias decrecientes del efecto de los orígenes sociales, éstos y las posiciones ocupacionales de los entrevistados – hombres jefes de hogar- al momento del relevamiento exhiben una asociación sostenida en el tiempo.

El modelo C1, como dijimos, es un modelo elaborado a partir de la propuesta de Goodman (1965) para estimar la movilidad 'perfecta', es decir la independencia entre orígenes y destinos ocupacionales, excluyendo para ello el efecto de la diagonal principal de la tabla, que reúne los casos de 'herencia' ó inmovilidad ocupacional. Se procura así estimar que los destinos indicativos de movilidad (las celdas fuera de la diagonal de la tabla) son independientes del origen. Nuevamente allí se advierte, que aunque no se hereden las mismas posiciones que las del origen social, los casos indicativos de movilidad en las muestras aún reciben efectos del origen social en sus posiciones actuales. Por lo tanto el efecto de la desigualdad de orígenes no solo es válido para cada conjunto muestra, sino también para aquellos subconjuntos, importantes por cierto en cada muestras, que son ejemplos nítidos de movilidad. Resultados así sugieren **que no sólo son estimables los efectos de inercia social que se expresan en la inmovilidad, sino que los desplazamientos entre orígenes y destinos diversos también llevan la marca del origen. O en otras palabras que no puede esperarse que las personas hayan adquirido una posición diferente de la del origen sin algún efecto de éste.**

Así, dadas las generaciones representadas en las muestras reunidas, la desigualdad social subyacente, representada en la pauta de ocupaciones utilizada, mantiene una influencia notoria. En el tiempo 'social' representado por las dos muestras no se observa una variación de la desigualdad de la estructura social que sea indicativa por sí sola de un régimen que indique una mayor movilidad. Por el contrario, la movilidad posible es plenamente arreglada a la desigualdad. Por ello, si bien se habla de fluidez constante en la bibliografía mas recibida, como sugiere Costa Ribeiro (op.cit) debería hablarse de 'desigualdad constante' (30).

El modelo C2 reproduce la situación anterior con mayor cancelación de celdas, recluyendo así la movilidad a un número menor de celdas, y nuevamente ajustan a los datos para estas muestras. Nuevamente **C2** muestra ser un buen modelo. Allí vemos que pese a que extendamos la 'herencia' a ciertos 'circuitos de circulación' en la 'cumbre' y en la 'base' de la estructura social, el efecto del origen sobre los destinos de los entrevistados igual se mantiene...en un lapso de casi 40 años.

En el panel de contrastes el renglón D1 compara **los modelos B y C2**. Como se deduce la única diferencia entre esos modelos reside en el hecho de que en el último se permite que la herencia ocupacional varíe en el tiempo a la vez que la diagonal asume valores forzados (es decir los observados). Así este contraste prueba la hipótesis de estabilidad temporal de la herencia ocupacional, ó en otras palabras de herencia constante en el tiempo. En este caso nuevamente el valor de G^2 permite no rechazar la hipótesis nula de variación temporal. **La conclusión que se sigue es de que tampoco**

30 Si bien, las diferencias de contexto 'geográfico' e 'histórico', como Brasil y Uruguay, ameritan que las mismas no se desatiendan. Y que sin lugar a dudas den el debido lugar a las especificidades en otros modelos ó interpretaciones.

co ocurrieron cambios decisivos en los padrones de herencia a lo largo del tiempo para los hombres jefes de hogar de Montevideo entre 1959 y 1996.

El renglón **D2** compara los **modelos B y C2**, y constituye por lo tanto una extensión exploratoria del ejemplo anterior, que expande el padrón hereditario a las celdas contiguas que puedan indicar una movilidad de corta distancia plausible, y significativa de 'cercanía' social mas que de movilidad, dejando la variación sólo a la larga distancia en la base y la cumbre y cualquier distancia en la zona intermedia de la estructura.. . Y nuevamente, como en el renglón anterior, no puede sostenerse variaciones temporales sustantivas entre las muestras en el padrón asociativo de la herencia de posiciones.

En conclusión los ajustes y las pruebas de contrastes sugieren evidencias, salvando las distancias ya anotadas entre ambas muestras, de que para los hombres jefes de hogar de Montevideo los orígenes sociales tienen efectos en sus chances de movilidad mas allá de la herencia, en la misma herencia, y durante todo el período.

8. Conclusiones

a) Los presentes resultados tienen un carácter provisional e introductorio al análisis comparativo en materia de movilidad social en país. Con ello hemos querido desempolvar conclusiones e incorporar elementos propios de tratamientos más actualizados. Ha sido un trabajo exigente ya por la construcción de la información, así como por el cuidado que requiere una comparación imperfecta e inédita. Ha sido la primera ocasión en que hemos podido reconstruir datos comparables y aprovechar los avances de procedimientos de cálculo, para examinar tendencias de largo plazo, que afectaron a los hombres jefes de hogar de la ciudad de Montevideo. Y por ello, en la audacia comparativa no debe perderse de vista las limitaciones anotadas de la información de las muestras.

b) Vemos que algunas diferencias entre las muestras de cada año conciden con las transformaciones estructurales propias de cada período. Por un lado, el efecto del período de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones, subyace a tendencias propias de 1959 como la gran transformación sectorial y salarial de la estructura ocupacional, mientras que por otro, el período de la reforma estructural reciente del país, pone en evidencia la des-asalarización y la des-industrialización. En ese contexto el propio tratamiento de la investigación mas actualizado sugiere que las tendencias de las tasas absolutas no tienen porqué ser inexorables e irreversibles, como en algún caso previeron Labbens y Solari. Vemos que al situar la estabilidad del régimen de movilidad, y señalar que la desigualdad social es duradera, sin desmedro que algunos ejemplos individuales de logro lo desdigan, se señala que las clases sociales -concebidas como se hizo aquí, ó de otra mejor manera- tienen un peso difícil de obviar. Ambas muestras corresponden a períodos bien distintos históricamente, y en ningún caso la desigualdad de clase subyacente disminuye en proporción significativa como para que el modelo de fluidez constante no se sostenga. Se tome ya la perspectiva 'modernizadora' de que 'no paramos de mejorar', ó la perspectiva de 'añoranza' de que '...antes todo era mucho mejor' e igualitario. Los fundamentos ó mecanismos coadyuvantes pueden ser disímiles, pero, pese a la aparente bonanza, no todo era innegablemente mas bueno y menos desigual hacia los 50'...por el contrario, pese a todo las chances relativas siguen rigiendo marcada y duramente notorias hasta el presente.

Es notorio que concíbese como se conciba el análisis de la desigualdad social basado en los ejemplos precedentes, está difícil de debilitarse en ello el papel de las clases. Los resultados lo sustentan, mas allá de la leve modificación observable de los componentes de reclutamiento, ninguna clase dejó de ser la moda de la distribución de destinos ni el principal afluente de sus orígenes.

c) El acceso a la 'cumbre' social se restringió ligeramente para los hombres jefes de hogar como consecuencia de un 'enlentecimiento' de la movilidad bruta, que ya esperaban Labbens y Solari, y como consecuencia de una 'elongación' ó 'estiramiento de las distancias' que indican las tasas de disparidad en relación a ella. No es sólo un dato cuantitativo las veces que diferencian las chances de llegar a la cumbre para los manuales y para los no manuales. En ello va incluido el efecto diferenciador que subyace a la composición de la categoría que indica la cumbre, en ella aumentó la composición en términos de capital humano, junto al capital físico, como exhiben los índices de matriculación universitaria. Si bien estos se cuatuplicaron en general en igual período, para los hombres sólo se duplicaron. De esa manera surgen interrogantes que este estudio de manera precisa no puede responder, por no poder descomponer el examen en cuasi-cohortes de edad en cada muestras, así queda como sospecha la hipótesis de los contrapesos que sostiene una mayor movilidad en función del capital humano para los grupos de edad mas jóvenes y una mayor movilidad de carrera y experiencia laboral para los grupos de mayor edad.

d) Como vimos, y conocidos estudios socio-demográficos lo demuestran ⁽³¹⁾, si las chances hubieran sido rematadamente buenas no hubiera tenido lugar en los años inmediatos a 1959 -por ejemplo aquellos en que Labbens y Solari analizan sus datos-, el inicio del enorme movimiento emigratorio, que llevó a que el país perdiera casi un 10 % de su población. Por diferentes motivos ese proceso menguó, pero no lo hizo la desigualdad, si bien ella también pudo atenuarse coyunturalmente. Los elementos respecto de las chances parecen estar bien fortalecidos. Montevideo, la capital de Uruguay, sostiene un régimen de desigualdad de oportunidades para los hombres jefes de hogar, semejante a otros países del hemisferio. Lo cual no obsta de reconocer, que dentro de ciertos rangos, que no alcanzan a separarle del resto, haya tenido y tenga especificidades.

e) La conclusión sobre el régimen de movilidad que no registra variación sustantiva en los modelos de herencia o de movilidad para los hombres jefes de hogar de Montevideo es sustantiva, dentro de los límites de su exploración. Como se advierte el ajuste del modelo Hout es mejor que el de Goodman. Sin detenernos en que este último fue el modelo primitivo e introductorio a estas cuestiones, es bueno sí detenerse en que para observar la movilidad, a través de la pauta que elegimos, sólo cancelar el efecto de la herencia misma no ahorra el camino. Es preciso tomar en cuenta que existen efectos importantes mas allá de la propia reproducción del origen que precisamente marcan límites ó fronteras, y de modo más amplio circuitos de intercambios de posiciones. En otras palabras, para considerar la movilidad neta y su lugar hay que tomar en cuenta que ciertas clases y sus cercanías tienen una presencia importante en la reproducción de las condiciones. Ignorar que las clases tienen sus vecindades y sus distancias no tiene caso. Estos modelos tienen el déficit de ser 'simétricos', lo cual implica una hipótesis no plenamente realista sobre la sociedad, pero es al menos un nuevo punto de partida a ser criticado. La simetría es una característica del procedimiento no de la sociedad, aunque merece ser descartado con el mayor rigor.

f) Los resultados que aquí se confirman, han causado desasosiego en los principales cultores de estas hipótesis, a la vez que robustecido sus argumentos contra las visiones liberales y marxistas, tal como ellos las conciben (Goldthorpe y Erikson, 1993, Hout 1989). Por un lado ha llegado a sostenerse que los cambios en la movilidad que se 'persiguieron y midieron' no permiten identificar tendencias claras, siempre que se trate de economías de mercado y de sistemas familiares mayoritariamente nucleares. Lo cual les condujo a reafirmar la 'trendless fluctuation thesis' de Sorokin. Por otro lado, elaboraciones mas precisas de la reflexión de la estabilidad del régimen señalan que un drástico cambio de éste sólo es posible pensarlo justamente a partir de una transformación, más política que económica, de igualación. Así, solo habría sustancial movilidad social (verbigracia independencia de

31 Ver Aguiar (1982), Fortuna et al (1987), Fortuna y Petrucelli (1976).

orígenes y destinos), si hay un cambio drástico, ó si, sostenida y secularmente, se invierten, ó al menos se contienen, los efectos desigualadores... exógenos al modelo. Lo cual es una suerte de 'racionalidad' de modelo que parece difícil esperar del funcionamiento de la sociedad en su conjunto.

g) Finalmente es preciso relativizar estos resultados en relación a otras transformaciones que hemos mencionado esporádicamente, que como se advirtió sólo eran consecuencia de la especificidad comparativa de estas muestras, y ello atiende a el incremento de la PEA femenina, que fue del 240% entre 1963 y 1996 a nivel país, y del 600% en la matrícula universitaria pública en igual período. Es plausible esperar que de contar con muestras como las anteriores que incluyeran mujeres los resultados fueran distintos, ya que algunos estudios líderes existentes en el mundo así lo sugieren. Pero esa diferencia solo podría ser mejor apreciada en estudios de sub-muestras específicas de mujeres, como en algún caso ya se ha hecho (Scalon, 1999, Escobar y Cortés, 2002) y así poder comparar con las tendencias y padrones de movilidad. Los resultados de los estudios mencionados son sorprendentes incluso para los que sólo podemos no mas que levantar la sospecha de desigualdades de género, como es nuestro caso. Género y clase social actúan desigualmente según los países, y no siempre producen el mismo y esperable resultado de segregación. Como en nuestro caso, de momento, no podemos tratarlo de manera confiable nos adscribimos a la sospecha antes que su rechazo en cualquier sentido.

9. ANEXO

A) Sobre modelos loglineares

Cada modelo Loglin sobre las frecuencias esperadas es una hipótesis sobre los efectos plausibles y a la vez una hipótesis sobre los que son nulos. Los peores modelos son los que formulando una función alternativa para reproducir los datos no logran rechazar que hay otros efectos significativos. Lo cual es indicativo de otros ingredientes asociativos, no considerados de momento, que tienen un papel inexcusable.

El modelo, ó función, mas complejo, es el que tiene todos los (parámetros de) efectos posibles, y por ello reproduce los datos exactamente igual a como los hemos observado. Se llama modelo 'saturado'. Su inconveniencia teórica, explícita a nuestros fines, es que se 'ajusta a los datos' porque incluye un parámetro para cada celda, lo que equivale a decir que cada una de ellas requiere de una explicación diferente a las demás, y no es posible una de conjunto. Este modelo, no obstante, tiene valor heurístico porque es tomado como el límite superior de la verosimilitud. Por su parte, en el otro extremo, está el modelo de equiprobabilidad, en el cual nada de lo que considero efecto es diferente de cero, y por lo tanto el resultado es el promedio general de casos por celda, una hipótesis bien extrema por cierto. Entre ambos extremos, están un número elevado de modelos alternativos lógicamente posibles, como el de independencia reciproca, que considera todos efectos principales solamente, y como otros que consideran diferentes grados asociativos de nuestras variables, expresados en los términos de interacción. Lo mejor para la interpretación de los modelos es siempre una secuencia de estos que considere la operacionalización adecuada de la teoría en un contexto de matices propios ó de hipótesis rivales. Las formas algebraicas de los modelos utilizados en la secuencia de la tabla 6 son:

Modelos para LnFe:	Ho:	Expresión abreviada
A: $-\overset{M}{_} + \overset{O}{_} + \overset{D}{_} + \overset{Y}{_} + \overset{OY}{_} + \overset{DY}{_} - \overset{ik}{_}$	$-\overset{OD}{_}, \overset{ODY}{_} = 0$	{OY}{DY}
B: $-\overset{M}{_} + \overset{O}{_} + \overset{D}{_} + \overset{Y}{_} + \overset{OY}{_} + \overset{DY}{_} + \overset{OD}{_} - \overset{ij}{_}$	$-\overset{ODY}{_} = 0$	{OY}{DY}{OD}

Con:

LnFe: Log de la frecuencia esperada.

$\overset{M}{_}$: ln promedio gral

$\overset{O}{_}$: ln efecto origen

$\overset{D}{_}$: ln efecto destino

$\overset{Y}{_}$: ln efecto año

$\overset{OY}{_}$: ln interacción origen año

$\overset{DY}{_}$: ln interacción destino año

$\overset{OD}{_}$: ln interacción origen destino

$\overset{ODY}{_}$: ln interacción origen destino año.

Las funciones para los modelos de quasi-independencia (paneles C1 a C4) son las mismas que en los modelos A y B, con las restricciones adicionales de grados de libertad para las celdas en que $i \neq j$, ó sea donde las categorías de origen son las mismas que las de destino (v.gr. inmovilidad), ó en que se agregan las celdas adjuntas a la cumbre y a la base. La cancelación puede ilustrarse con las siguientes 'matrices de diseño'.

Matrices de diseños de modelos aplicad

QUASI INDEPENDENCIA (GOODMAN)					
0	1	1	1	1	1
1	0	1	1	1	1
1	1	0	1	1	1
1	1	1	0	1	1
1	1	1	1	0	1
1	1	1	1	1	0

ESQUINAS QUEBRADAS (HOUT)					
0	0	1	1	1	1
0	0	1	1	1	1
1	1	0	1	1	1
1	1	1	0	1	1
1	1	1	1	0	0
1	1	1	1	0	0

9. Tablas Básicas

TABLA 7: FRECUENCIAS OBSERVADAS EN MONTEVIDEO 1959 SEGÚN DE LABBENS Y SOLARI (AJUSTADOS A NUESTRAS CATEGORÍAS)							
Origen	POSICION ACTUAL 1959						
	EDAF+ PROFU	PROESTA	TECDOSUP	EAV	TRAESP	TRANOES +EDOM	SubTotal
EDAF+PROFU	86	28	37	18	23	8	200
PROESTA	87	235	62	100	296	124	904
TECDOSUP	13	8	18	15	14	6	74
EAV	19	18	13	20	11	9	90
TRAESP	17	38	23	29	134	30	271
TRANOES+EDOM	5	22	9	22	80	41	179
TOTAL	227	349	162	204	558	218	1718

Fuente: Encuesta de Movilidad DS 1959 .

TABLA 8: OUTFLOWS DE MONTEVIDEO 1959 (LABBENS Y SOLARI)

Origen	POSICION ACTUAL 1959						
	EDAF+ PROFU	PROESTA	TECDOSUP	EAV	TRAESP	TRANOES +EDOM	
<i>EDAF+PROFU</i>	43,0	14,0	18,5	9,0	11,5	4,0	100,0
<i>PROESTA</i>	9,6	26,0	6,9	11,1	32,7	13,7	100,0
<i>TECDOSUP</i>	17,6	10,8	24,3	20,3	18,9	8,1	100,0
<i>EAV</i>	21,1	20,0	14,4	22,2	12,2	10,0	100,0
<i>TRAESP</i>	6,3	14,0	8,5	10,7	49,4	11,1	100,0
<i>TRANOES+EDOM</i>	2,8	12,3	5,0	12,3	44,7	22,9	100,0
<i>SUB-TOTAL</i>	13,2	20,3	9,4	11,9	32,5	12,7	100,0

Fuente: Encuesta de Movilidad DS 1959 .

TABLA 9: INFLOWS DE MONTEVIDEO 1959 (LABBENS Y SOLARI)

Origen	POSICION ACTUAL 1959						
	EDAF+ PROFU	PROESTA	TECDOSUP	EAV	TRAESP	TRANOES +EDOM	TOTAL
<i>EDAF+PROFU</i>	37,9	8,0	22,8	8,8	4,1	3,7	11,6
<i>PROESTA</i>	38,3	67,3	38,3	49,0	53,0	56,9	52,6
<i>TECDOSUP</i>	5,7	2,3	11,1	7,4	2,5	2,8	4,3
<i>EAV</i>	8,4	5,2	8,0	9,8	2,0	4,1	5,2
<i>TRAESP</i>	7,5	10,9	14,2	14,2	24,0	13,8	15,8
<i>TRANOES+EDOM</i>	2,2	6,3	5,6	10,8	14,3	18,8	10,4
<i>SUB-TOTAL</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de Movilidad DS 1959 .

TABLA 10: FRECUENCIAS OBSERVADAS EN MONTEVIDEO 1996 SEGÚN NUESTRAS CATEGORÍAS

Origen	POSICION ACTUAL 1996						
	EDAF+ PROFU	PROESTA	TECDOSUP	EAV	TRAESP	TRANOES +EDOM	SubTotal
<i>EDAF+PROFU</i>	26	10	5	20	17	4	82
<i>PROESTA</i>	8	11	2	8	18	2	49
<i>TECDOSUP</i>	4	3	4	11	9	1	32
<i>EAV</i>	14	11	7	43	34	12	121
<i>TRAESP</i>	8	14	3	34	133	37	229
<i>TRANOES+EDOM</i>	3	8	4	10	43	19	87
TOTAL	63	57	25	126	254	75	600

Fuente: Encuesta de Movilidad DS 1996.

TABLA 11: OUTFLOWS DE MONTEVIDEO 1996							
Origen	POSICION ACTUAL 1996						
	EDAF+ PROFU	PROESTA	TECDOSUP	EAV	TRAESP	TRANOES +EDOM	
<i>EDAF+PROFU</i>	31,7	12,2	6,1	24,4	20,7	4,9	100,0
<i>PROESTA</i>	16,3	22,4	4,1	16,3	36,7	4,1	100,0
<i>TECDOSUP</i>	12,5	9,4	12,5	34,4	28,1	3,1	100,0
<i>EAV</i>	11,6	9,1	5,8	35,5	28,1	9,9	100,0
<i>TRAESP</i>	3,5	6,1	1,3	14,8	58,1	16,2	100,0
<i>TRANOES+EDOM</i>	3,4	9,2	4,6	11,5	49,4	21,8	100,0
<i>SUB-TOTAL</i>	10,5	9,5	4,2	21,0	42,3	12,5	100,0

Fuente: Encuesta de Movilidad DS 1996.

TABLA 12: INFLOWS DE MONTEVIDEO 1996							
Origen	POSICION ACTUAL 1996						
	EDAF+ PROFU	PROESTA	TECDOSUP	EAV	TRAESP	TRANOES +EDOM	TOTAL
<i>EDAF+PROFU</i>	41,3	17,5	20,0	15,9	6,7	5,3	13,7
<i>PROESTA</i>	12,7	19,3	8,0	6,3	7,1	2,7	8,2
<i>TECDOSUP</i>	6,3	5,3	16,0	8,7	3,5	1,3	5,3
<i>EAV</i>	22,2	19,3	28,0	34,1	13,4	16,0	20,2
<i>TRAESP</i>	12,7	24,6	12,0	27,0	52,4	49,3	38,2
<i>TRANOES+EDOM</i>	4,8	14,0	16,0	7,9	16,9	25,3	14,5
<i>SUB-TOTAL</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de Movilidad DS 1996.

C. Pauta de ocupaciones

CATEGORÍA	DEFINICIÓN	CODIGOS COTA 70 INE A 3 DIGITOS	TIPOS OCUPACIONALES
EDAF+ PROFU (CS_1)	EMPRESARIOS, DIRECTORES DE EMPRESA, ALTOS FUNCIONARIOS PUBLICOS.	100, 101, 110, 121, 122, 123, 124, 125, 400, 411, 300, 111 ,040.	presidente, senador, diputado, ministro, dir. ente, fiscal, intendente, rector, decano, admin.empresa, gerente, director, ceo, admin. empresas priv., gerente, subgerente en todas las ramás, admin. estancia, arrocera, estanciero, barraquero, exp-imp. mat. primás y frutos del país, dir. subsistencias, gerente supermercado, tienda, venta por mayor,
	PROFESIONALES UNIVERSITARIOS EN FUNCION ESPECIFICA	000 a 015, 020 a 032, 070 , 072 a 075, 080 a 082, 050, 142,143	Profesionales universitarios
PROESTA (CS_2)	PROPIETARIOS DE ESTABLECIMIENTOS MEDIANOS Y PEQUEÑOS (Urb y Rur).	126, 410, 412 a 418,301	administrador de: bar, restaurant, hotel, pensión, gerente hotel y pensión, hotelero, agricultor, granjero, chacarero, vitivin., apicultor, avicultor, fruticultor, floricultor, arboricultor, almacenero, barista, carnicero, heladero, feriante, fru., commerc. al por menor, farmacéutico, serv., en general
TECDOSUP (CS_3)	TECNICOS, CUADROS MEDIOS, DOCENTES, SUPERVISORES.	040, 043 a 048, 050 a 053, 060 a 062, 064, 065,090 a 098, 140, 141,144, 145, 150 a 153, 160 a 162, 127 a 129, 240 a 242, 530,891,130	profesor univ., téc. univ., paramédicos, enfermería, maestro, prof.secund./UTU, inspector, prof. varios, escritor, periodista de diario/radio/TV, escultor, pintor, cine, dibujante, músico, actor, coreógrafo, dir. Serv. civil, fotógrafo, camarógrafo, cap.barco, oficial barco, aviador, futbolista, referee, jokey, entrenador, prof.educ.física, admin/enc. bar, rest, hotel, emp.comercio y serv., sec. org. deportiva, dir.depto/sección adm. central, ANCAP, AFE, Oficiales FFAA, eclesiásticos
EAV (CS_4)	EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS, VENDEDORES, AGENTES.	200, 210 a 214, 220 a 223, 230 a 232,310, 283, 281, 282, 284, 286, 320, 321, 330 a 339.	auxiliar admin. priv./vendedor mostrador, ayud./dependiente todos los rubros, Bancario ó emp. Financiera,aux. bibliot., archivo, boletero. esp. públicos, adm. emp. priv p/públ., encuestador, agente viajes/acciones/ seguros/bancos/ remates/inmobil., viajero comercio, visitador, desp. aduana, marítimo, publicidad. ,admin. públ/priv., aux., cajero, tenedor libros, contable, taquígrafo, cobrador, secretaria, jefe caja, digitador, operador PC/fax/teletipos/fotocopias.
TRAESP (CS_5)	TRABAJADORES ESPECIALIZADOS.	500 a 505, 510, 511, 520 a 523, 860 a 862, 531, 532, 534, 535, 600 a 609, 610 a 623, 630 a 632, 640, 642 a 644, 650 a 652, 660 a 663, 670 a 677, 680 a 694, 790 a 792, 700 a 709, 715, 716, 720 a 726, 730 a 737, 740 a 746, 748, 750 a 761, 770 a 772, 780, 960 a 962, 970 a 975, 840 a 842, 844 a 846, 850 a 852, 870, 871, 280, 900 a 903, 250 a 253, 260 a 262, 270, 271, 890, 420 a 424, 430, 431, 440, 450 a 453	chofer priv/públ. ómnibus, taxista, fletero, carga, trenes, marínero, contram. maq. naval, lanchero, oper.grúas y máq. Vial,jefe puerto, enc. faro, vías, trenes, obreros lana y textiles,obrerros vestimenta, calzado, cuero y tapic.,obrerros carpint. obra y muebles,obrerros constr./decor., vidrieros, pintores, metálicos,obrerros eléctricos, sanitarios, telecom., obrerros mecánicos y fab. Maquinaria, obreros gráficos, obreros extrac. minas, metalúrgicos, art.constr.,obrerros tabaco y curtiembres, trab. serv. personales espec., barbero, peluq, funebr., aeromozo, fotog. amb., croupier stud, másajista, fabr. instr. music./caucho/ esterass/alhajas/papel/flores, cines, oper. radio y TV, emp. serv. públ. vigilancia, policía, bombero, a aduana, paseos públ., carteros, mensajeros, empl. corresp., jefes tren, guardas tren, ómnibus, Suboficiales y soldados, trab. rural agrícola, jardinero, tractorista, esquilador.
TRANOES+ EDOM (CS_6)	TRABAJADORES NO ESPECIALIZADOS.	313, 311, 312, 802, 810, 813, 820 a 826, 830 a 835, 285, 930 a 933, 940 a 943, 950 a 953, 990.	cafetero, heladero, frankf., parrillero ambulante, garrap., caramelero,canillita, vend.diarios y revistas, florista, ambulantes varios, boletero, vend.domicil. ambulante, obreros, jornaleros constr./ minas/canteras/vialidad/ astilleros/comercio/ind., cargas, limpieza, mozos, parrilleros, camareros, porteros, tintoreros, lavaderos, ascensoristas, ujier, aux.serv. lustra calz., obreros jornaleros no especificados
	EMPLEADOS DOMESTICOS.	910, 920, 921	emp. Domésticos

10. Bibliografía

- AGUIAR, C. 1982 "Uruguay: País de Emigración". Ed. Banda Oriental; Mvdeo.
- AGUIAR, C.; LEHRHAUPT, K.; KUSNIR, L. 1991 "Uruguayos en Argentina y Brasil: Movimientos de población entre los países del Plata". CEPAL/OIM. Mvdeo.
- BLAU, P.; DUNCAN, O. 1978 "The American Occupational Structure." Free Press, N.Y.
- BOADO, M. 1996 "Movilidad ocupacional y Mercado de trabajo: Las caras ocultas del empleo urbano de Montevideo. Notas para una investigación." en: *Revista de Ciencias Sociales* N°12, Depto de Sociología/FCS-FCU; Mvdeo.
- 2000 "Movilidad ocupacional y mercado de trabajo en la re-estructura económica actual en el Uruguay." (Informe de pasantía cumplida en Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México y en el Centro de Investigación y Estudios en Antropología Social de Guadalajara del 24/5/00 al 7/7/00.)
- 2002 "Algunos determinantes de la Movilidad Social en Montevideo, en 1996", Serie Docs. de Trabajo N°69; Depto de Sociología/ Fac. de Ciencias Sociales, UDELAR; Mvdeo.
- 2002 "Determinantes del ingreso personal de ocupación principal en Maldonado y Salto en 2000", (inédito), próxima edición en libro: Problemas nacionales y sociología Lic E. Mazzei (Ed), Depto de Sociología/ Fac. de Ciencias Sociales, UDELAR; Mvdeo.
- 2003 "Movilidad ocupacional en dos ciudades del interior del país: estudio de los efectos de los desarrollos locales de Maldonado y Salto", Informes de Investigación No 34 Depto de Sociología/ Fac. de Ciencias Sociales, UDELAR; Mvdeo.
- BOADO, M; PRAT, G; FILARDO, V. 1997 "Circulación de Mano de Obra e identificación de grupos de Riesgo en el Mercado de Trabajo Urbano de Montevideo." (2 Tomos). Convenio Depto de Sociología - Fac. Ciencias Sociales /Dir. Nal de Empleo-Ministerio de Trabajo y Seg. Social.
- COSTA RIBEIRO, C.A. 2001 "The Brazilian class structure."; ph D Thesis, Sociology Department, Columbia University, N.Y. (inédita).
- COSTA RIBEIRO, C. A.; SCALON, C. 2001 "Mobilidade de classe no Brasil em perspectiva comparada." en: *Revista Dados*, vol 44 No 1, IUPERJ, Río de Janeiro.
- CROMPTON, R. 1993 "Clase y Estratificación. Una introducción a los debates actuales."; Tecnos , Madrid.
- DUNCAN, O.D. 1966 "On mobility rates...", in: N. Smelser & S.M Lipset (eds): "Social structure and mobility in economic development.", Aldine, Chicago.
- ESCOBAR, A.; CORTES, F. 2002 "Modelos de acumulación de capital y movilidad social: un estudio del México urbano."; CIESAS-El Colegio de México, México (inédito).
- ERRANDONEA, A.(h). 1989 "Las clases sociales en el Uruguay". CLAEH/Banda Oriental, Mvdeo.
- FILGUEIRA, C. 1973 "Imbalance y Movilidad Parcial en la Estructura Social: el caso uruguayo." en: *Cuadernos del Instituto de Ciencias Sociales* N°3, Fac. de Derecho y C. Sociales; Mvdeo.
- FILGUEIRA, C.; GENELETTI, C. 1981 "Estratificación social y movilidad ocupacional en América Latina" ;CEPAL, Santiago.
- FORTUNA, J.; NIEDWOROK, N.; PELLEGRINO, A. 1988 "Uruguay y la emigración de los '70". CIESU/ Ed.Banda Oriental; Mvdeo.
- FORTUNA, J.C.; PETRUCELLI, J.L. 1976 "La migración interna en el Uruguay", CIESU, Serie documentos de trabajo No 26, Mvdeo.
- GERMANI, G. 1963 "Movilidad Social en la Argentina". en: Lipset & Bendix "Movilidad Social en la sociedad industrial.", Eudeba, Bs.As.
- GLASS, D. 1963 "Social Mobility in Britain."; Routledge & Keegan Paul, London.

- GOLDTHORPE, J.; LLEWELYN, C.; PAYNE, C. 1987 "Social Mobility and Class Structure in Modern Britain." Clarendon Press, Oxford.
- GOLDTHORPE, J.; ERIKSON, R. 1993 "The Constant Flux: A study in class mobility in Industrial societies"; Clarendon Press, Oxford.
- GOODMAN, L. 1965 "On statistical analysis of mobility tables.", *American Journal of Sociology*, Vol 70, May; The University of Chicago Press, Chicago.
- HAUSER, R.; FEATHERMAN, D. 1977 "The process of Stratification. Trends and tendencies."; Academic Press, NY.
- HOUT, M. 1983 "Mobility Tables"; Sage, San Francisco.
- HUTCHISON, B. 1962 'Social Mobility rates in Buenos Aires, Montevideo, and Sao Paulo: a preliminary comparison.'; en: *Revista América Latina*, No 3. 1962, Centro Latino Americano de Investigaciones Sociales, Río de Janeiro.
- IUTAKA, S. 1962 'Estratificación social y oportunidades educacionales en tres metrópolis latinoamericanas: Buenos Aires, Montevideo, y Sao Paulo.'; en: *Revista América Latina*, No 3. 1962, Centro Latino Americano de Investigaciones Sociales, Río de Janeiro.
- LABBENS, J.; SOLARI, A. 1966 "Movilidad social en Montevideo"; en : Solari, A. "Estudios sobre la estructura social Uruguaya."; Arca, Mvdeo.
- LIPSET, S.M; BENDIX, R. 1963 "Movilidad Social en la Sociedad Industrial. Eudeba, Bs. As.
- RIAL, J.; KLAZCKO, J. 1984 "Uruguay: el país urbano" Ed. Banda Oriental; Mvdeo.
- SILVA, N; PASTORE, J; 2000 "Mobilidade social no Brasil", Makron Books do Brasil, Sao Paulo.
- SILVA, N; RODITI, D. 1986 "Et plus ça change... tendencias históricas da fluidez social no Brasil", *Revista Dados*, Vol 29, No.3, IUPERJ, Rio de Janeiro.
- SCALON, M.C. 1999 "Mobilidade social no Brasil: padrões e tendencias", Ed. Revan-IUPERJ/UCAM, Rio de Janeiro.
- TORRADO, S. 1993 "La Estructura Social de la Argentina 1945-1983." Ediciones de la Flor; BsAs.
- WONSEWER, I.; TEJA, A. 1983 "La emigración uruguaya". CINVE/Ed. Banda Oriental. Mvdeo.
- WRIGTH, E.O; 1997 "Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis", Cambridge University Press/ Maison des Sciences de l'Homme.

Fragmentación socioeconómica y desigualdades: desafíos para las políticas públicas*

*Daniilo Veiga - Ana Laura Rivoir***

Este Paper, aborda una problemática sustantiva en términos académicos - avance del conocimiento científico -, y prácticos – contribución a la formulación de políticas - en el actual escenario: "Las transformaciones sociales vinculadas a la reestructuración económica y las desigualdades regionales en el Uruguay". Por otra parte, la Investigación aquí presentada, tiene como propósito contribuir a las actividades de Descentralización en el Interior del país, que la Universidad de la República viene impulsando, a través de Estudios que confluyan mediante la difusión del conocimiento científico y la devolución de resultados, a la implementación de programas y políticas públicas, a nivel de diferentes organismos, así como al fortalecimiento de las sociedades locales.

El Trabajo se presenta en cuatro capítulos. En el primero, se plantean como marco de referencia al tema, algunos conceptos básicos e hipótesis de trabajo sobre la fragmentación socioeconómica y las desigualdades en el escenario de la globalización. En segundo término, se analizan estos procesos a nivel territorial, como diagnóstico e insumo para la formulación de políticas. En el tercer capítulo, se caracteriza la problemática socioeconómica y las desigualdades en la perspectiva de la población local. En cuarto lugar, se resumen las tendencias emergentes en los escenarios locales y el rol de las políticas públicas.

Descriptores: Desigualdades Sociales, Indicadores Socioeconómicos, Políticas Públicas.

INTRODUCCION

Esta Publicación, aborda una problemática sustantiva en términos académicos - avance del conocimiento científico -, y prácticos – contribución a la formulación de políticas - en el actual escenario: "Las transformaciones sociales vinculadas a la reestructuración económica y las desigualdades regionales en el Uruguay".¹ Por otra parte, la Investigación aquí presentada, tiene como propósito contribuir a las actividades de Descentralización en el Interior del país, que la Universidad de la República viene impulsando, a través de Estudios que confluyan mediante la difusión del conocimiento científico y la devolución de resultados, a la implementación de programas y políticas públicas, a nivel de diferentes organismos, así como al fortalecimiento de las sociedades locales.

* Paper publicado por FESUR Setiembre 2003 y Presentado a la 2ª. Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología, FCS, Universidad de la República, Montevideo Octubre 2003.

** Profesores e Investigadores del Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo Uruguay. daniilo@fcs1.fcs.edu.uy ana@fcs1.fcs.edu.uy
www.rau.edu.uy/fcs/soc

1 Proyecto en marco del Programa Dedicación Total, (FCS y Beca I+D de la Comisión Sectorial de Investigación Científica) 2000 – 2003 Universidad de la República. El reprocesamiento de los microdatos censales y Encuesta de Hogares del INE, estuvo a cargo de los Lics. Mariana Cabrera y Daniel Macadar del Banco Datos, Area Sociodemográfica FCS.

El Trabajo se presenta en cuatro capítulos. En el primero, se plantean como marco de referencia al tema, algunos conceptos básicos e hipótesis de trabajo sobre la fragmentación socioeconómica y las desigualdades en el escenario de la globalización. En segundo término, se analizan estos procesos a nivel territorial, como diagnóstico e insumo para la formulación de políticas. En el tercer capítulo, se caracteriza la problemática socioeconómica y las desigualdades en la perspectiva de la población local. En cuarto lugar, se resumen las tendencias emergentes en los escenarios locales y el rol de las políticas públicas.

1. ESCENARIOS GLOBALES Y FRAGMENTACION SOCIOECONOMICA

En primer lugar, se introducen un conjunto de elementos conceptuales, como marco de referencia al análisis de las desigualdades socioeconómicas, a nivel departamental y de las principales áreas del Uruguay.² En tal sentido, se asume como hipótesis de trabajo, que "existen distintas dimensiones y manifestaciones de la globalización"; que impactan diferencialmente a la población y las áreas subnacionales, en contextos de creciente "desterritorialización" de las decisiones económicas y políticas. Asimismo, otra hipótesis central es que la globalización envuelve el problema de la diversidad socioeconómica, en la medida que las sociedades locales están insertas en escenarios de desarrollo desigual y consiguiente fragmentación económica, social y cultural, a nivel de diferentes actores locales.

Por otra parte, no son válidos los argumentos de homogeneización e inevitabilidad de los procesos globales, que se plantean en distintos ámbitos. Aunque pueden existir en muchos casos una globalización de problemas nacionales y al mismo tiempo una "especificidad singular de ciudades y regiones"; en la medida que se desterritorializan cosas, gentes, valores, etc., y se fragmenta el espacio, el tiempo y las ideas. (Ianni 1995). Corresponde enfatizar que en este contexto, existen redes globales que articulan individuos, segmentos de población, regiones y ciudades, al mismo tiempo que excluyen otros tantos individuos, grupos sociales o territorios. Consiguientemente, los países y regiones están atravesados por dicha lógica dual, en que se crean redes trasnacionales de componentes dinámicos de la globalización, al mismo tiempo que se segregan y excluyen segmentos sociales y áreas, al interior de cada país, región o ciudad. En síntesis, surgen transformaciones estructurales en las relaciones de producción, cuyas manifestaciones más claras son; el aumento de la desigualdad y exclusión social y la fragmentación del empleo (Castells 1998).³

Tales procesos están redefiniendo la configuración urbana y regional, y por tanto las desigualdades subnacionales, en la medida que en contextos de globalización, los conceptos de ciudad y región adquieren un nuevo significado. Por otra parte, en relación a las desigualdades intranacionales, se ha detectado una tendencia creciente al aumento de las desigualdades internas, cada vez más asociada a la expansión de la economía globalizada. (de Mattos 1998). Así por ejemplo, en el caso uruguayo, la falta de acceso a servicios básicos (educación, salud, vivienda, etc.), los déficits en

-
- 2 Ver los Artículos presentados por D. Veiga al IV Coloquio sobre Transformaciones Territoriales. Asoc. Universidades Grupo Montevideo. FCS ,UDELAR. IMM, MVOTMA, Agosto 2002 y al VII Seminario Internacional de la Red Globalización y Territorio, RII. Noviembre 2002.
 - 3 Así, durante los últimos tres años, se realizaron múltiples Congresos Internacionales sobre los problemas asociados a la expansión de la globalización en el territorio y las ciudades. Así por ejemplo, los eventos organizados por la Asociación Internacional de Sociología, RC21 en Ámsterdam (2001), los Seminarios de la Red Iberoamericana de Globalización y Territorio en México, Argentina y Cuba (2000-2002) y los correspondientes al Grupo de Trabajo Desarrollo Urbano del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, en Rio de Janeiro y Quito (2000-2001).

infraestructura (agua, saneamiento, carreteras, etc.) y la integración regional, constituyen ejes que estructuran el territorio y en dicha medida acentúan las disparidades entre las áreas subnacionales, de acuerdo a su inserción y vínculos (de transporte, portuarios, etc.) con las regiones fronterizas de Argentina y Brasil.

Por consiguiente, emergen interrogantes tales como: ¿Quién controla la organización del territorio?, en la medida que en este escenario globalizado, surgen nuevas escalas de decisión y gestión, con respecto a la inversión y la administración de empresas y capitales al interior del país. Así en contextos de creciente privatización de infraestructura y servicios, emergen los conceptos de “territorios privatizados y usados”. En tal sentido, el concepto de región, adquiere un nuevo significado y es necesario complementar el análisis cuantitativo (a nivel macrosocial), con el cualitativo (a nivel microsocio), para comprender las representaciones y significados socioculturales de la población local, desde un punto de vista multidisciplinario, para captar la “nueva temporalidad y dimensión del espacio”, que conllevan los procesos socioeconómicos a escala global y local (Ribeiro 2002).

En dicho contexto, adquieren relevancia el “capital social” y la sociedad civil, en el desarrollo socioeconómico. De tal manera, el ambiente cultural y la capacidad económica, social y política, de los actores locales, constituyen elementos decisivos para impulsar procesos de innovación en el desarrollo local. (Campolina 2002). Asimismo, en el escenario de la globalización, debe recordarse que en América Latina emergen durante las dos últimas décadas, cambios estructurales asociados a las transformaciones productivas, tecnológicas y a la mayor apertura externa de sus economías. En dicho marco, se identifican en el Uruguay, los siguientes procesos: (Veiga 2000)

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

Dichos procesos tienen manifestaciones a nivel social y espacial y están transformando la estructura socioeconómica de las áreas subnacionales, en función a su inserción y al dinamismo fluctuante de Argentina y Brasil. En este escenario, la evolución de un pequeño país como Uruguay, en el actual escenario, está estrechamente ligada a los impactos de la Integración Regional. Bajo este marco de referencia, se analizan a continuación, las desigualdades a nivel de departamentos, regiones y áreas urbanas.

Asimismo, planteamos que existen aspectos cruciales en la configuración y dinámica territorial; tales como la dimensión espacial de las relaciones sociales. De tal forma, en la medida que la conducta humana se sustenta en una fracción espacial del territorio - áreas, departamentos o regiones -. Ello implica la existencia de “identidades territoriales” aún en sociedades relativamente homogéneas como la uruguayana, que son resultado de una dinámica históricamente construida e interrelacionada con el resto del territorio. Aunque tales aspectos son ciertamente de difícil medición cuantitativa, deben considerarse seriamente a la hora de formular programas sectoriales y locales, en la medida que las políticas, definen marcos de referencia para un área determinada y por lo tanto condicionan su evolución.

2. ESTRUCTURA SOCIOECONOMICA Y DESIGUALDADES TERRITORIALES

Es sabido que las desigualdades territoriales, 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

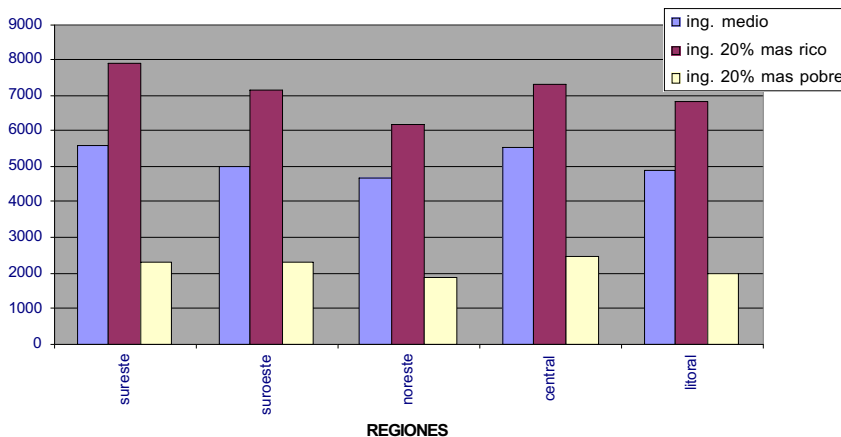
organización productiva, económica y social en el territorio. En esta perspectiva, se identifican en primer lugar, los niveles de ingreso departamental. Debe observarse que la regionalización adoptada, permite la identificación y el análisis de agrupamientos departamentales de relativa "homogeneidad socioeconómica"; denominados "regiones", aún reconociendo sus limitaciones, en la medida que la heterogeneidad interna, es un factor clave a considerar, por la existencia de transformaciones a nivel de microregiones, que es necesario detectar con análisis más afinados (DINOT 1998).

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

Por una parte, el acceso diferencial a bienes y servicios por la población residente en diferentes áreas, ilustra las desigualdades socioeconómicas en el territorio. Ello puede apreciarse a través del Ingreso de las familias. En tal sentido, el procesamiento de las Encuestas de Hogares del INE, (Banco Datos FCS), permite apreciar los niveles de ingreso y las desigualdades entre la población residente en diferentes áreas. De tal forma, se presentan (gráfica 1), los niveles per capita (promedios regionales), discriminados según ingreso medio, ingresos de los hogares pobres (quintil inferior) y de los hogares ricos (quintil superior).

Gráfica 1

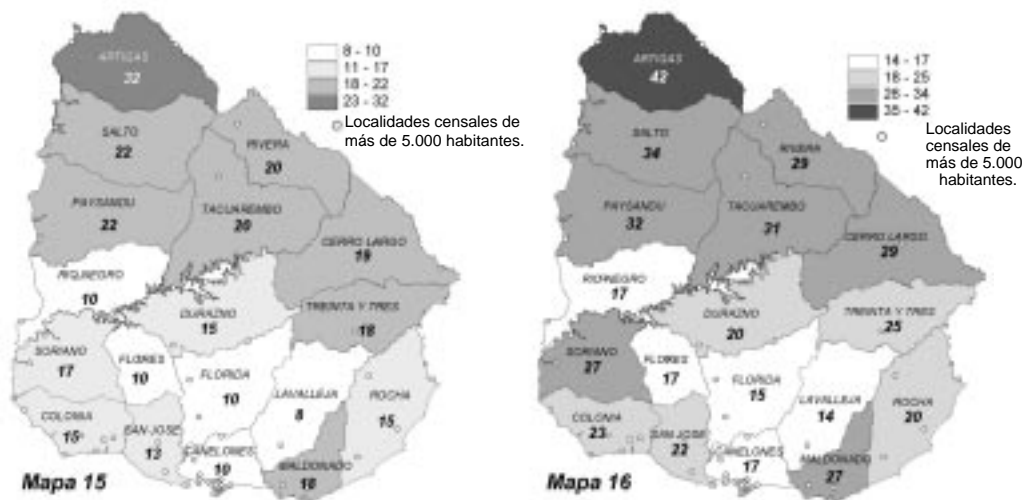
NIVELES DE INGRESO SEGUN TIPOS DE HOGAR Y REGIONES (Promedios Ingreso per cápita \$ 2002)



Fuente: Elaboración según reprocesamiento E.Hogares 2002 INE. Depto. Sociología y Area Sociodemográfica Banco Datos FCS. *Límite superior Ingreso Hog. Pobres y límite inferior Hog. Ricos.

De manera sintética, los resultados demuestran las desigualdades en los niveles de ingreso según región. (No se presentan los datos para Montevideo, considerando que existe un gran desnivel entre los ingresos de los hogares montevidianos con respecto al resto del Interior - superior al 50% en promedio). En definitiva, surge que los hogares con mayores niveles de ingreso, se encuentran en los departamentos del Sur y Centro del país, mientras que los departamentos del Noreste, tienen los menores niveles. Asimismo, los ingresos de las familias ricas y pobres, guardan una estrecha relación con la distribución anterior, manteniendo una pauta similar.

PORCENTAJE DE HOGARES POBRES. Encuesta de Hogares INE - 2002.



Fuente: Elaboración en base al reprocesamiento de Encuesta de Hogares 2002, INE Departamento de Sociología y A. Sociodemográfica Banco de Datos FCS.

Asimismo, debe señalarse que la fuerte disminución del ingreso, verificada durante el año 2002 y el primer semestre del 2003, asociada estrechamente a los problemas de empleo y la recesión, agudiza el empobrecimiento de los hogares, que comienza en 1998. En tal sentido, corresponde destacar la evolución del ingreso a nivel de diferentes áreas urbanas, discriminado según las familias ricas y pobres. Así por ejemplo, se comprueba que los hogares más ricos aumentaron considerablemente sus ingresos durante los años noventa, especialmente en las ciudades más dinámicas del Sur, y aún en el Noreste. Por el contrario, los hogares pobres, experimentaron un estancamiento – o leve incremento – de sus ingresos y por tanto de su nivel de vida; incrementando en definitiva, la desigualdad entre las familias ricas y pobres a nivel del país. Por otra parte, distintos Indicadores de exclusión social en diferentes áreas urbanas, confirman las desigualdades existentes en los niveles de vida, así como los elevados índices de pobreza y mortalidad infantil en las ciudades del Norte y Litoral del país (Veiga y Rivoir 2003).

VULNERABILIDAD SOCIAL Y DESIGUALDADES

Es sabido que en el escenario latinoamericano, Uruguay se distinguió durante muchos años, por un desarrollo social más elevado que los demás países, lo cual respondió a la confluencia de su nivel de desarrollo socioeconómico, políticas de bienestar social y continuidad democrática. En tal

sentido, el modelo de "Estado Benefactor" impulsado en el país, durante las primeras décadas del siglo XX y el sistema político, estimularon una sociedad con relativamente altos niveles de integración social y baja desigualdad en términos comparativos con América Latina (CEPAL-PNUD 1999).

Teniendo presente estos elementos, es necesario señalar algunas características sobre la evolución de la pobreza en los últimos años. Por una parte, según un Estudio de la Facultad de Ciencias Económicas, la concentración y disminución del ingreso verificado a partir de 1998, anuló en parte la disminución de la pobreza, que tuvo lugar en los primeros años de los noventa (Arim y Furtado 2000). Por otra parte, *diversas Investigaciones, demuestran que a nivel de la población general, la pobreza se redujo durante los primeros años de la década, aunque luego se mantuvo relativamente estable hasta 1998, para aumentar hasta el 26.2% de la población en el 2000 (IDH PNUD-CEPAL 2001), y alcanzar al 31.3% en el último trimestre del 2002, según los recientes datos de la Encuesta de Hogares del INE.*

Pero lo más importante a destacar, y que surge claramente como un factor crucial, es el aumento de pobreza en la población infantil durante los últimos años, que revela índices alarmantes. Así, uno de cada dos niños menores de 5 años, y el 40% de aquellos entre 6 y 14 años, viven en hogares por debajo de la línea de pobreza. Esta situación de pobreza de niños y jóvenes adolescentes, cuestiona el "modelo de integración social y bienestar", que la sociedad uruguaya, ha mantenido durante muchas décadas.

Asimismo, de acuerdo a las últimas cifras disponibles (E.H ogares INE 2002), se confirman significativas desigualdades a nivel social y territorial. En efecto, por un lado los menores niveles de pobreza se presentan entre la población residente en el Sur y Centro del país, junto con altísimos índices en departamentos del Norte y Litoral; así como los alarmantes niveles de niños pobres en la mayoría de los departamentos, en la medida que durante el año 2002, los niveles de pobreza aumentaron significativamente, en función de los problemas de empleo, descenso de los ingresos y la crisis socioeconómica generalizada.⁴

Por otra parte, la ausencia de políticas de desarrollo, los contextos socioeconómicos desfavorables y el vacío poblacional, predominante en muchas áreas, constituyen factores que retroalimentan el estancamiento y los procesos de fragmentación y socioeconómica a nivel de la población y el territorio. En este contexto, se destacan algunos resultados de nuestra Investigación, donde se construyó (a partir de las Encuestas de Hogares del INE), un Sistema de 120 Indicadores Socioeconómicos para todo el país. En tal sentido, el análisis multivariado, permitió identificar un conjunto de "factores y dimensiones estratégicas", en la estructura socioeconómica nacional y en su evolución reciente. *En particular, por su relevancia, importa destacar que los factores más importantes que resumen los principales componentes de la sociedad uruguaya actual son: la pobreza, la exclusión sociolaboral y el aumento de la desigualdad social. Los Mapas adjuntos demuestran la crítica situación por la que atraviesan varios departamentos, a partir de su "empobrecimiento creciente" en los últimos años (Veiga y Rivoir 2003 op.cit.).*

De modo sintético y a los efectos ilustrativos, pueden clasificarse los departamentos de acuerdo a dos dimensiones relevantes identificadas en nuestro Estudio: los niveles de pobreza y exclusión sociolaboral (Tabla 1). La interrelación entre estas dimensiones, demuestra la heterogeneidad existente en las sociedades locales y el territorio. Así por un lado, surgen 4 departamentos con bajos niveles relativos de pobreza y exclusión sociolaboral (Canelones, San José, Salto y Lavalleja). Un segundo grupo presenta bajos niveles relativos de pobreza, pero altos de exclusión sociolaboral, -

4 De acuerdo al Informe de Desarrollo Humano (IDH PNUD-CEPAL), en el año 2000 el porcentaje de niños en situación de pobreza, superaba el 50% en la mitad de los Departamentos y llegaba al 62% en Rivera y 69% en Artigas.

con importantes aumentos de pobreza y desigualdad en años recientes - (Maldonado, Rocha, T.yTres, Flores y Florida). Un tercer grupo, tiene relativamente altos niveles de pobreza y bajo grado de exclusión (Rivera, C.Largo, Paysandú y Río Negro), pero con significativos aumentos de vulnerabilidad. Y un cuarto grupo, con la situación de mayor riesgo social, a partir de altos niveles de pobreza y exclusión, y a su vez considerable aumento de la desigualdad y carencias (Artigas, Tacuarembó, Durazno, Soriano y Colonia).

En definitiva, corresponde señalar que las tendencias verificadas durante los últimos 4 años en el mercado de empleo, - aumento y duración del desempleo, subempleo, informalidad y particularmente de la precariedad -, constituyen factores determinantes en el surgimiento de “nuevas formas de pobreza” y en el “empobrecimiento de la clase media”, en la sociedad uruguaya. Estudios comparativos han demostrado que cuando estas condicionantes persisten por mucho tiempo, - y generaciones - los cambios en el mundo laboral y la falta de cobertura de Seguridad Social que alcanza a importantes contingentes de población -, influyen en la vida cotidiana de múltiples formas, discriminando a los individuos en esa situación, y estimulando formas de desintegración social y segregación (Mingione 1998). En el caso uruguayo, es notable el incremento de problemáticas asociadas al “empobrecimiento de la clase media”, con diversas manifestaciones e impactos en la calidad de vida y organización familiar, convivencia social, violencia, disturbios psicológicos, etc.

TABLA 1
POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIOLABORAL 2002
NIVELES SEGÚN ÁREAS URBANAS

Factores / EXCLUSIÓN Sociolaboral	POBREZA	POBREZA
	Nivel Bajo	Nivel Alto
Nivel Bajo	CANELONES * SALTO ** SAN JOSE* LAVALLEJA	RIVERA ** PAYSANDU* CERRO LARGO ** RIO NEGRO
Nivel Alto	MALDONADO * ROCHA* TREINTA Y TRES* FLORIDA* FLORES*	ARTIGAS ** TACUAREMBO ** DURAZNO ** SORIANO** COLONIA **

* Areas c/ aumento de Pobreza en 1996-2002. ** Areas c/ aumento de Exclusión Laboral en 1996-2002.
Fuente: Elaboración en base al análisis factorial, según procesamiento de E.Hogares 1996-2002 INE. Departamento Sociología y Banco Datos FCS.

Profundizando el análisis sobre los niveles de vida en el territorio nacional, se examinaron varios elementos sobre “vulnerabilidad social”, a partir del Estudio de CEPAL (1999), y el Informe “Desarrollo Humano en Uruguay (PNUD 1999 y 2002). Ello confirma que si bien Uruguay se caracterizó en el contexto latinoamericano, como una sociedad con niveles de equidad e integración social relativamente altos, diversos elementos y tendencias, permiten identificar “nuevos clivajes sociales”, que refuerzan la creciente fragmentación económica y sociocultural que comienza a manifestarse a fines de los noventa.⁵ Estos fenómenos se han agudizado a partir de la crisis desatada desde el 2001 y alcanzan niveles y grados nunca antes vistos en el Uruguay. Dichos Estudios, así como otros

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

relativos al “capital social”, contribuyen al análisis de los contextos, en que se desenvuelven las familias y las comunidades pobres. (Moser 1998, Portes 1998 y Filgueira 2002).

En tal sentido, en función a la tendencia creciente en los niveles de pobreza, a partir de la segunda mitad de los años noventa, particularmente para niños y jóvenes, surgen nuevas formas de fragmentación, que implican la “formación de fronteras sociales y la disminución de la interacción, entre personas de diferente origen socioeconómico”. Una de sus consecuencias principales es la exclusión social, a través de diversas formas de segregación territorial y educativa, que se manifiestan en la población.

En este contexto, por su impacto creciente en los procesos de desigualdad y exclusión social, corresponde destacar la problemática de los asentamientos informales, que han tenido, una tasa de crecimiento acumulativo anual del 10% en los últimos años, en un contexto poblacional de estancamiento demográfico (INTEC-UNICEF 1999); y que desde el año 2000, experimentan un alarmante aumento en Montevideo, Canelones, Maldonado, Rivera y Salto. En efecto, se comprueba la existencia en estas áreas de pobreza y exclusión social, de una importante concentración de población joven, con insuficiencia y deserción del sistema educativo y alta proporción de mujeres jefas de hogar. En síntesis y considerando sus efectos en los procesos de exclusión y segregación, se destacan las siguientes tendencias en las áreas de pobreza:(INTEC 2000):

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

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

De tal manera, -aún en sociedades con relativos altos niveles de equidad-, los déficits de integración y la exclusión retroalimentan el círculo de la pobreza y segregación y colocan al problema de la desigualdad social, como un tema fundamental a enfrentar. Así por ejemplo, existe una creciente percepción pública y entre las elites de nuestros países, sobre el problema de la marginalidad social y la pobreza, como una amenaza a la seguridad personal y la vida ciudadana. (Reis 2000). En el caso de Montevideo, se han identificado diversas formas de segregación residencial y educativa; que constituyen manifestaciones claras del proceso de diferenciación social, y de la distribución de las clases sociales en la ciudad, como surge de un reciente Estudio (Veiga y Rivoir 2001).

Por otra parte, a nivel local, los Indicadores de “comportamiento de riesgo” de los hogares, demuestran las peores situaciones en el Noreste del país (en particular Artigas, T.Tres y Rivera), lo cual confirma sus contextos de vulnerabilidad social. Por otro lado, en las ciudades capitales del Sur, se presenta la mejor situación, - con la excepción de Maldonado -, que desde 1998, viene sufriendo una crisis importante por la baja demanda de turismo argentino, lo cual conlleva graves problemas de empleo, con miles de personas desocupadas y subempleadas, viviendo en asentamientos precarios y contextos de pobreza.

Asimismo, a nivel intradepartamental, existen diferencias significativas, respecto a las situaciones de mayor vulnerabilidad, en la medida que son muy importantes entre las familias de las ciudades más pequeñas. Otros Indicadores confirman la diferenciación en términos de un sector

estratégico para el desarrollo nacional, como son los jóvenes. Así por ejemplo, los datos de emigración juvenil, permiten confirmar tendencias señaladas, sobre la mayor capacidad de retención y atracción poblacional de los jóvenes, de los departamentos del Sur y por otro lado, la incapacidad y expulsión de aquellos del Noreste y Centro del país. (Veiga 2000 op.cit.). En este contexto, el elevado crecimiento durante los últimos diez años, de los jóvenes que no estudian ni trabajan, constituye uno de los mejores Indicadores de “riesgo social”. El significativo aumento de esta problemática durante los últimos años, se aprecia claramente - aún en aquellas ciudades de alto nivel relativo de desarrollo socioeconómico en el país - , especialmente entre los de 20 a 29 años. (Así en Colonia, representan una tercera parte de los jóvenes en 2002).

Finalmente, para evaluar las desigualdades y la diferenciación socioeconómica, se consideraron los Índices de Desarrollo Humano, a nivel regional y departamental. Más allá de sus limitaciones metodológicas, ello resume los principales componentes del nivel de vida, y resulta adecuado para apreciar las desigualdades a nivel local. (PNUD 2002).⁶ De acuerdo a ello, se confirman algunas de las tendencias anotadas previamente. Así, los mejores niveles para el 1999 (año de medición), se encuentran en Montevideo, Maldonado y Colonia, mientras que las situaciones más desfavorables surgen en los departamentos del Noreste y algunos del Litoral y Centro del país.

Por otra parte, para analizar el potencial económico, se correlacionaron el “Índice de competitividad regional”, a partir de las características económicas, infraestructura, capital humano y factores institucionales de cada departamento, (Estudio del IDH PNUD), con su posición en términos de desarrollo humano. El resultado confirma el potencial socioeconómico departamental, identificado en Estudios anteriores (Veiga 2000 op.cit.). Así, por un lado, se destacan Montevideo, Maldonado y Colonia, que presentan alta competitividad y alto desarrollo humano. En el otro extremo, se posicionan los departamentos del Noreste y San José, Lavalleja y Durazno, con bajos Índices de competitividad y desarrollo humano. En una situación intermedia, se encuentran los departamentos del Litoral, Tacuarembó, Rocha y Canelones, con una buena plataforma de potencial económico, pero importantes carencias en sus condiciones sociales. Los departamentos del Centro del país, también tienen una situación comprometida, agravada por su creciente vacío poblacional. (Veiga y Rivoir 2003 op. cit.).

En síntesis, la fragmentación socioterritorial no es una simple consecuencia de las desigualdades sociales, sino que es resultado de la diferenciación social en el espacio. En tal sentido, constituyen procesos mutuamente retroalimentados, en la medida que la posición y la identidad de un área, está condicionada por su estructura socioeconómica. Así, existen diversas formas de segregación residencial y educativa; que constituyen manifestaciones de la distribución de las clases sociales en las ciudades y el territorio.

Por ello, es necesario considerar algunas dimensiones básicas de la estratificación social. Así por ejemplo, se identificaron diferentes pautas educativas, apreciando su evolución en el período 1991-2001, para las áreas urbanas, en función a su desigual nivel de desarrollo socioeconómico e inserción en el sistema nacional e internacional. Los pesos diferenciales que tiene cada estrato educativo, (y particularmente el nivel bajo), indican las potencialidades y restricciones, prevalentes en cada área. Asimismo, para apreciar la desigualdad entre diferentes clases sociales y su expresión espacial, se computaron los ingresos per cápita de los hogares, de acuerdo a la estrati-

6 Corresponde señalar que el Informe 2001 del PNUD, maneja los datos correspondientes a 1999, por lo cual, considerando la recesión y crisis socioeconómica agudizada durante 2002, seguramente han cambiado desde entonces, los valores para algunos departamentos.

ficación educativa y ocupacional de la población. Los resultados confirman la notable disparidad entre los ingresos de los hogares de Montevideo y las otras ciudades, (particularmente entre el estrato alto y el resto); lo cual demuestra el acceso a niveles de vida diferenciales en cada ciudad. (Veiga y Rivoir 2003).

En definitiva, el caso uruguayo, se ajusta con sus especificidades a las conclusiones de un reciente Estudio comparativo latinoamericano, que demuestra como los cambios en la estructura de clases de nuestros países, se relacionan fuertemente con las políticas de reducción del sector público y el estancamiento del mercado de empleo formal; las que estimularon durante los años noventa, el crecimiento del trabajo por cuenta propia, la informalidad y la precariedad, con significativas consecuencias en los niveles de vida de las clases media y baja. (Portes y Hoffman 2003).

3) LA PROBLEMÁTICA SOCIOECONOMICA Y LAS DESIGUALDADES EN LA PERSPECTIVA LA POBLACION LOCAL

En este capítulo, se analizan las consecuencias sociales a nivel local de los procesos de reestructuración económica, a partir de la percepción y opinión de los actores locales. Conociendo las características socioeconómicas departamentales y de las ciudades que se derivan de la información secundaria presentada previamente, resultó importante obtener información directa de los protagonistas locales en un doble sentido. Por un lado, en términos de profundizar las hipótesis que surgen a partir de la información secundaria. En segundo lugar, es significativo conocer la opinión que sobre las transformaciones experimentadas tienen los actuales protagonistas locales.⁷

Si consideramos la localidad como un espacio de interacción social, se descubre que coinciden en dicho territorio, un sinnúmero de encuentros y conflictos de actores de diversas características. La "construcción de la localidad" se realiza a partir de la interacción de actores individuales, instituciones, organizaciones sociales, redes informales, organismos públicos y privados, organizaciones locales, nacionales y globales. Su interacción y articulación conforman redes de diversa índole y configuran los referentes para la implementación de políticas y acciones a nivel local. En este sistema de actores conviven relaciones jerárquicas, entre los distintos actores locales, donde las diversas lógicas se entrecruzan, a la vez que cada uno interviene desde su perspectiva institucional y sectorial.

En los Estudios de Caso, existen pocas manifestaciones de carácter revisionista de las estrategias de desarrollo departamental y nacional, o que asignen más protagonismo a las decisiones a nivel local y el crecimiento endógeno. En definitiva, como afirma Beck (1998), la globalización hoy está orientada por el globalismo, concepción según cual el mercado mundial desaloja o sustituye al quehacer político, se trata de la ideología del dominio del mercado mundial. Una concepción monocausal y economicista que reduce las múltiples dimensiones de la globalización, a la esfera económica y con un énfasis despolitizador basado en la ideología de los hechos consumados. Podríamos concluir que ello está presente en la visión de los actores locales tal cual ha sido relevada. De todas formas, incipientes reflexiones autocríticas, emergen en el marco de las situaciones de crisis profunda, por la que atraviesan las economías locales.

7 Durante 2001 y 2002, se realizaron una serie de entrevistas en profundidad a una Muestra de Informantes Calificados de los principales ámbitos público y privado de los Estudios de Caso departamentales en Salto, Colonia y Maldonado.

La percepción a nivel local de los problemas sociales

La población local experimenta el fuerte impacto de la crisis económica y financiera que afectó al país en el año 2002. No obstante, las opiniones relevadas permiten concluir acerca de su percepción de la situación social de su región y localidad, así como relevar aspectos vinculados a las desigualdades sociales existentes. Tal como ha sido señalado, emergen crecientemente durante los años noventa diversas manifestaciones de fragmentación sociocultural, en este sentido, es importante distinguir entre los aspectos coyunturales y los de carácter estructural. Los problemas sociales que se destacan guardan estrecha relación con la crisis socioeconómica coyuntural. Incluso algunos problemas de carácter estructural, como los derivados de los cambios en la constitución de las familias, la incidencia de los medios de comunicación y las transformaciones productivas, son relacionados por los entrevistados con la crisis. Los impactos sociales de estos procesos, afectan los tradicionalmente altos niveles de equidad e integración social del país.

En tal sentido, los actores locales perciben un aumento de las desigualdades y la polarización social y estos aspectos son visualizados como causantes de cambios negativos en su calidad de vida, más allá de que la propia situación económica los afecte o no directamente. La disminución y fragmentación de la clase media, el aumento de los sectores de pobreza, y el estancamiento económico en general derivan en una problemática social hasta ahora desconocida en gran medida. Estos elementos impactan fuertemente la cultura local y refuerzan la desintegración social, compartiendo los distintos estratos poblacionales, cada vez menos el espacio social. Así se perciben la modernización y cambios económicos, que coexisten con peores condiciones para gran parte de la población y con la ruptura de costumbres y fuerte cuestionamiento de la identidad local; así como la tendencias a que la fragmentación social, territorial y cultural destruye espacios de integración existentes hasta el momento. La marginalidad y la pobreza adquieren nuevas características, basadas en inserción laboral precaria e insuficiencia de ingresos, movilidad social descendente y violencia urbana; de tal forma, el estilo de vida más apacible, característico de las ciudades del interior hasta hace pocos años, está cambiando aceleradamente. (Los problemas sociales y desigualdades emergentes a nivel local, se resumen y sistematizan en la Tabla 2).

Las acciones y las políticas sociales a nivel local

Las realidades locales tienen cada una su especificidad, a la vez que su población tiene su propia experiencia histórica, respecto de las iniciativas sociales y acumulación sobre la implementación de políticas y programas sociales. En tal sentido, las opiniones y percepciones locales relevadas, deben ser debidamente contextualizadas y de ninguna forma considerarse exhaustivas. Por otra parte, tampoco deben considerarse como experiencias exclusivas, ya que es muy probable que las mismas se implementen en otros lugares. En todos los casos estudiados se han identificado programas, proyectos y acciones sociales, a nivel departamental y urbano. En general, se consideran aquellos vinculados a programas implementados por el Estado y se identifican iniciativas de la sociedad civil. Los proyectos e iniciativas mixtas, son visualizadas como innovadoras y de reciente aparición, lo que conlleva una falta de elementos para evaluarlas.

Asimismo, el proceso de descentralización de las políticas públicas, implica un proceso de transición desde un predominio de la lógica sectorial impulsada desde el ámbito central del Estado, a una de orden territorial de base local. En este contexto, los gobiernos locales asumen relevancia en tanto constituyen agentes claves de las transformaciones a implementar. Deben por un lado, asumir nuevas responsabilidades que van más allá de sus competencias tradicionales y por otro, convocar a la participación de la población local, lo que necesariamente implica un cambio en la cultura política. (Rodríguez y Velázquez 1994).

Por otra parte, en los casos estudiados, se evidencia el fuerte grado de centralización del país, y se considera que las intervenciones sociales se alejan de los problemas reales de la población y son sectoriales, mientras que los problemas son más complejos. Los gobiernos locales no se perciben por la población local, como actores centrales en la implementación de las políticas sociales, aunque sean los principales receptores de las demandas y los problemas de la población. Si bien se les reconocen ciertas acciones hacia la resolución de problemas sociales críticos (alimentación, saneamiento, salud, vivienda, etc.), se critica que estas acciones son en su mayoría de carácter tradicional e incluso particularista. La falta de políticas sociales locales, de diagnósticos y planificación de las acciones y políticas a emprender, son aspectos que se señalan como necesarios y de urgente resolución.

TABLA 2 PROBLEMAS Y DESIGUALDADES SOCIALES SEGUN LOS ACTORES LOCALES

Departamento	Problemas Sociales	Desigualdades Sociales
Colonia	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Empleo: desocupación; reducción de los salarios, precarización. ➤ El aumento de la pobreza. ➤ Aumento de la delincuencia y robos, la violencia junto con la marginalidad y la drogadicción. ➤ Deficiencia de servicios sociales (salud, vivienda, etc.) e insuficiencia de recursos. ➤ Aumenta el descontento social. ➤ "... predomina la resignación y la falta de interés por mejorar la situación que tenemos". ➤ Crisis de valores. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Segregación residencial - consolidación de asentamientos. ➤ "Creció la clase baja y la clase media disminuyó. Hay más distancia ente el pobre y el rico." ➤ Diferencial acceso a la información y a las nuevas tecnologías. ➤ "Sólo los estratos sociales más altos están accediendo a la educación universitaria." ➤ Desigualdad en inserción laboral por falta de capacitación.
Maldonado	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Expansión de la informalidad y el empleo precario. ➤ Inmigración y falta de infraestructura - vivienda de servicios sociales- ➤ Desintegración familiar" y falta de redes sociales de sostén ➤ Aumento de la violencia familiar. ➤ Cambio en el rol de la mujer y Aumento del malestar social, tanto familiar, juvenil e infantil. ➤ Abandono escolar y liceal. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aumento de Asentamientos y contraste con Punta del Este. ➤ "Disminución de la clase media y aumento de la población con dificultades económicas." ➤ Desmejoramiento del nivel de vida de la clase media (cambios en los estilos de vida y reducción de niveles de consumo) ➤ Falta de trabajo y mano de obra desocupada en sectores de baja calificación.
Salto	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Precarización del empleo urbano. ➤ Pérdida de fuentes de trabajo rural. ➤ Empobrecimiento de la población y baja de la calidad de vida. ➤ Aumento de la incertidumbre e inseguridad respecto del futuro. ➤ Aparición de violencia, la mendicidad infantil, vandalismo, situación de calle de la infancia, deserción escolar. ➤ Aumento del alcoholismo en los jóvenes, problemas de vivienda y falta de servicios de salud. ➤ Más "miseria simbólica": de valores y conductas. ➤ Crisis de socialización en niños y adolescentes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inmigración campo ciudad hacia cinturones de pobreza en la ciudad. ➤ Disminución del peso de la clase alta vinculada a las grandes extensiones de producción ganadera y poder a nivel local. ➤ El abandono de la educación por los jóvenes, junto a empleos precarios y la baja calificación refuerza las desigualdades. ➤ Aumento de polarización social - personas con alto poder adquisitivo y aumento de sectores pobres. ➤ Segregación residencial. Crecimiento de asentamientos y zonas residenciales.

TABLA 3 EVALUACIÓN DE POLÍTICAS E INICIATIVAS SOCIALES POR LOS ACTORES LOCALES

Aspectos	Políticas sociales a nivel local.	Iniciativas de la sociedad civil
Negativos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Accionar tradicional de los municipios (asistencialismo, clientelismo, particularismo). ➤ Insuficiencia de medidas en el marco de la situación social actual. ➤ Programas sociales puntuales, fragmentados, ➤ Falta planificación, de estudios y diagnósticos para la formulación de políticas a nivel departamental. ➤ Centralismo sin consideración a la especificidad local - definiciones a partir de fondos financiadores.- ➤ No afectan desigualdades sociales existentes. ➤ Son sectoriales y aún siendo exitosas no mejoran la situación de calidad de vida más general de los individuos. (ej. regularización de asentamientos, planes Caif) ➤ Ajuste o reducción de la intervención del Estado ha disminuido la incidencia de los distintos programas y ayudas. ➤ La Escuela asumiendo roles que no le corresponde (alimentación, vestimenta, salud, registro civil, etc.- ➤ Falta de experiencia en el trabajo social y en políticas sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Falta de coordinación y la fragmentación de las iniciativas hace a su ineficiencia. ➤ No tienen visión global, están muy focalizadas en una realidad puntual. ➤ Con poca continuidad, las iniciativas son intermitentes y efímeras. ➤ Falta de conocimiento técnico de los problemas que tienen que abordar. ➤ Han surgido como salida de emergencia a situaciones extremas causadas por la crisis, no son la solución a los problemas sociales.
Positivos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aumento de la diversidad de instituciones públicas y privadas ➤ Procesos de descentralización intra – departamental (ej. Hospital de Salto) con expansión de la cobertura y la optimización de los recursos existentes. ➤ Los convenios con ONG u otros programas del Estado 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ONG'S que proporcionan la adquisición de herramientas para un mayor y mejor desarrollo personal y social. Rescatan la dignidad del hombre y fomentan los hábitos de trabajo. ➤ Iniciativas de autosustento como las huertas. ➤ Creación de redes de organizaciones para coordinar y evitar superposiciones y para tener una visión más global. ➤ Aumento de la participación social en comisiones barriales y en actividades de voluntariado. ➤ Capital cultural y humano existente en la sociedad. Gestores o líderes comunitarios que tienen iniciativa y generan proyectos.

A su vez, las políticas sociales son evaluadas como inexistentes y se sostiene que predominan programas, proyectos e iniciativas aisladas. En tal sentido, hay una demanda en relación a que sean coordinadas y planificadas, a los efectos de aumentar su eficiencia e incidencia en la situación social. Esto coincide con el Estudio de Midaglia (2000), donde se plantea que las políticas impulsadas en las últimas décadas, han surgido según el modelo de Estado Liberal Social, por el cual se

implementa el pasaje de un sistema de protección universal, a uno de asistencia social de carácter "residual" y se promueven políticas focalizadas o iniciativas antipobreza.

Por otra parte, se identifica una eclosión de iniciativas de la sociedad civil, tendientes a paliar la profundización de la problemática social - se hace especialmente mención a las soluciones alimenticias como comedores, merenderos, etc. - Sin embargo, se señalan las limitaciones de este tipo de iniciativas y aún aquellos que participan de estas actividades en forma voluntaria, manifiestan lo insuficiente que resulta. Sobretudo en consideración a que están fragmentadas, son medidas de emergencia, puntuales y parciales, a la vez que poco articuladas entre sí y con otras. Aparece la necesidad de que se coordinen, se planifiquen y que evite tratar sólo el problema alimentario. Los informantes locales afirman que deben ajustarse a la heterogeneidad y complejidad de las necesidades de la población y no de acuerdo al voluntarismo y criterio intuitivo de las iniciativas de la población y sus organizaciones. Se sostiene que esa atomización de los programas y su modalidad asistencialista, no soluciona los problemas de fondo (la falta de ingresos de los hogares a través del trabajo), sino que estimula o refuerza malos hábitos como la dependencia de las instituciones o de la beneficencia pública (Tabla 3).

Así por ejemplo, Programas importantes como la regularización de los asentamientos, no resuelven la situación social en tanto a las familias se les dificulta mejorar su calidad de vida, por la falta de ingresos que les permitan sustentarse. En tal sentido, el estímulo de políticas generales de generación de fuentes de trabajo y de creación o apoyo a un cambio de mentalidad, en términos de la búsqueda de auto sustento a través del trabajo, constituye para los actores locales una estrategia más fidedigna y de largo aliento.

En resumen, la sectorialidad, la falta de coordinación y la agudización y empeoramiento de la situación social, exponen a los actores locales a nuevos desafíos metodológicos y de obtención de recursos. Cómo intervenir en la sociedad sin consolidar el asistencialismo, pero tampoco obviando las urgencias más inmediatas de la población, es un desafío grande y cuya solución es de una indudable complejidad. Por otro lado, se destaca la importancia de la participación social y el involucramiento ciudadano y la necesidad de evitar iniciativas o políticas paternalistas. En tal sentido, recurrir a los protagonistas locales y redes sociales de sustento existentes, constituye un recurso ineludible para considerar ante la intervención en un área específica. Sin embargo, de acuerdo a Investigaciones recientes, ello implica que la propia sociedad civil y sus organizaciones terminan resolviendo los vacíos y ausencias de políticas de Estado. Así por ejemplo, ocurre con los trabajos que realizan las ONG's, las Comisiones Vecinales, etc. en torno a temas tan importantes como la alimentación y la salud. (Rivoir, 2002).

A continuación, complementando el análisis realizado desde la perspectiva de los actores, se resumen las tendencias emergentes en los escenarios locales, y su relación con las políticas públicas.

4) TENDENCIAS EMERGENTES EN LOS ESCENARIOS LOCALES: HACIA LA DEFINICIÓN DE POLITICAS PUBLICAS

Profundizando en la problemática del desarrollo socioeconómico local y su vinculación con las políticas públicas, se resumen las principales tendencias y elementos, que surgen del Estudio presentado, y se plantean un conjunto de recomendaciones para la formulación de políticas. Por una parte, puede asumirse que las transformaciones socioeconómicas locales previstas para los próximos años, estarán signadas por un proceso de reestructuración económica, a partir de la Integración Regional, a través de la reconversión, mayor competitividad y la innovación tecnológica en los sectores de mayor potencial y ventajas comparativas - agroindustrial, turístico, servicios, etc.-. (Veiga 2000

op.cit. y GIIE-FCEA 1997). Sin duda, que de verificarse estas tendencias, se acentuarán las disparidades internas y la fragmentación territorial. (En la Tabla 4, se destacan las principales tendencias emergentes en el escenario actual).

Por otra parte, es interesante destacar que de acuerdo a las proyecciones de población, para las distintas regiones, las tendencias previstas confirman el dinamismo regional del Sureste, que tendría el único crecimiento demográfico en el país, a través de un proceso de concentración poblacional. El resto de las regiones tendría niveles de estancamiento y pérdida de población, aunque con importantes diferencias internas, considerando la atracción y localización en áreas específicas – ciudades o microregiones -, en función al dinamismo del mercado laboral. Además, el incremento acelerado de la emigración internacional, constituye un nuevo problema para la ya envejecida sociedad uruguaya y para algunas áreas en particular, en la medida que se agravarán los problemas de estructura demográfica durante los próximos años.

A partir de estos fenómenos se pueden plantear distintos escenarios considerando los cambios en las políticas públicas y las iniciativas locales. *En este sentido, corresponde observar que la experiencia internacional indica que no se pueden reforzar los mecanismos de integración social, sin reforzar el Estado. En la medida que los desafíos emergentes en contextos de globalización, fragmentación socioeconómica y crisis como en la actualidad; necesariamente requieren el aumento de*

TABLA 4
RESUMEN
TENDENCIAS EMERGENTES A NIVEL LOCAL

- Incremento de las desigualdades regionales y concentración socioeconómica , a partir de diferenciales de inversión, competitividad y el tipo de inserción de las subáreas nacionales, en el Mercosur y en el sistema internacional;
- Mayor diversificación y especialización de la producción sectorial y regional en los departamentos del Sur y Litoral;
- Inversión privada y extranjera como estímulo de la reestructuración económica local, mediante complejos turísticos, infraestructuras por concesión de obra pública, actividades inmobiliarias, «urbanizaciones cerradas», agroindustrias, etc.;
- Migraciones poblacionales hacia aquellas áreas con capacidad de generación de empleo (microregiones del Sur y Litoral), y reestructuración demográfica , mediante «nuevos flujos poblacionales» -permanentes y coyunturales-, entre áreas urbanas y otros espacios subnacionales, así como de países vecinos;
- Formas de Fragmentación socioeconómica y segregación residencial , asociadas con estilos de vida y pautas de consumo diferentes;
- Empobrecimiento de sectores y clases medias, como efecto de la precarización y fragmentación laboral, retiro del “Estado Benefactor”, y deterioro en los niveles de ingreso.
- Desintegración y exclusión social, que retroalimentan el círculo de la pobreza; y colocan a la desigualdad social, como un tema fundamental a enfrentar;
- Ausencia de estrategias alternativas y consenso sobre el crecimiento económico y el desarrollo social; y debilidad de sectores empresariales y falta de capacitación laboral;
- Configuración de nuevas pautas de «cultura urbana», y «desarrollo local», en función a la expansión de la globalización económica y del consumo;
- Impactos socioculturales y «emergencia de problemas sociales» asociados a la expansión de la pobreza y segregación urbana. (inseguridad, marginalidad, delincuencia, etc.).

la protección social, implementando políticas sociales para los sectores y áreas más carenciadas, a nivel de las diferentes instituciones del Estado, Municipios, ONGs, etc. (Mingione y Oberti 2001).

En este contexto, la experiencia de la Comunidad Europea desde hace cuatro décadas, permite apreciar que mientras las políticas sectoriales contribuyen a maximizar la competitividad y la eficiencia regional; las políticas de desarrollo y ordenamiento territorial, constituyen instrumentos de «compensación social y regional» - a nivel de las distintas áreas y microregiones del país -; en la medida que armonicen las condiciones del territorio y por tanto el soporte de actividades económicas y población en el espacio nacional. *A su vez la experiencia comparada (cf. Vazquez Barquero 1996 y Fernandez Tabales 1998), sugiere que para lograr un adecuado desarrollo regional y local, es necesario incorporar en las políticas y programas, factores – poco considerados tradicionalmente – tales como:*

- la capacidad de generación de consensos político-sociales
- la integración entre los diferentes usos del suelo en un territorio
- una cultura empresarial generada localmente y su relación con el contexto
- la calificación de los recursos humanos
- la identidad regional y la capacidad de difundir el “producto local”
- la valoración ambiental

En definitiva, la definición de políticas públicas para el desarrollo local, implica diseñar instrumentos específicos de ordenamiento por los gobiernos municipales y organismos del gobierno central. Ello presupone una significativa presencia del Estado y los actores sociales en la política local; a través del estímulo a los vínculos comunitarios entre los protagonistas locales; el apoyo a las estructuras locales y regionales, y el estímulo a formas de innovación social y económica. En esta perspectiva, uno de los componentes fundamentales de las estrategias departamentales y locales a implementar, es la definición de políticas positivas hacia adelante o «explícitas», es decir que minimicen el carácter predominantemente compensatorio o reparador de las políticas sectoriales y el enfoque cortoplazista tradicionalmente adoptado. Sin duda que, un requisito fundamental en la perspectiva del diseño de políticas, es la construcción de imágenes territoriales, económicas, sociales, etc.

En tanto las políticas sociales sean consideradas compensatorias o paliativas de los efectos negativos de las políticas económicas, no se logrará mejorar las condiciones de vida de la población. Con políticas económicas que profundizan las desigualdades, las políticas sociales, y en particular las focalizadas no lograrán superar la pobreza; así como la política económica guarda estrecha relación con otro factor clave para las condiciones de vida: el empleo. Así, la precarización de las condiciones de trabajo, el aumento de la informalidad, etc. son factores que coadyuvan al empeoramiento de la calidad de vida. No obstante este contexto, las políticas sociales tienen su especificidad y margen de intervención. (Veiga y Rivoir, 2001).

Por otra parte, en el marco de políticas tendientes a generar ingreso, se debe estar alerta para: evitar políticas asistencialistas, y crear mecanismos para que las personas puedan generar su propios ingresos; confundir programas de emergencia social con políticas sociales de largo aliento. Ello facilita el manejo de los tiempos y la evaluación de los impactos, así como evitar falsas expectativas respecto de las acciones tomadas, considerando la dignidad y la creación de “hábitos y cultura del trabajo”. De lo contrario, iniciativas que tiendan a paliar situaciones actuales de urgencia, pueden contribuir a agudizar problemas y situaciones de carácter estructural y por tanto más difíciles de revertir en un futuro.

En síntesis, y considerando los elementos analizados en nuestros Estudios, (Rivoir 2001; Rivoir y Veiga 2001), se destacan algunos aspectos relevantes para implementar políticas sociales a nivel local:

- **Apoyarse en recursos y redes existentes en el territorio.** Ningún programa ni política se implementa sobre la nada, en todo territorio existen con anterioridad instituciones y redes. Tomar en cuenta esta acumulación, así como los conflictos o problemas derivados de la misma, es fundamental a los efectos de la eficiencia de la intervención. En este sentido, se pueden potenciar los esfuerzos ya existentes y reforzar las líneas del propio programa a implementar. Así, conocer la realidad local con anterioridad es un elemento clave.
- **Estrategias versus Urgencias.** Dada la apremiante situación social que experimenta el país, y en particular las clases y estratos medios y bajos, en general las acciones que se realizan asumen el carácter de urgente. Si bien éstas surgen en muchos casos en forma espontánea a iniciativa de los ciudadanos y sus organizaciones, o en planes de emergencia de las instituciones públicas, no debe de olvidarse su carácter. Por ello es conveniente mantener una visión estratégica y articular la satisfacción de necesidades inmediatas, con la consecución de procesos sostenibles a largo plazo.
- **Visión global e integral.** Si se conciben los problemas sociales como multidimensionales y complejos, las políticas sociales deben reflejarlo a través de una visión global y una ejecución integral. Las políticas encaradas solamente en forma focalizada o sectorial, resuelven parcialmente algunos problemas sociales de algún sector de la población. En tal sentido, con un enfoque integral de las mismas, se debe contemplar esa complejidad de los problemas sociales. Para ello es necesario involucrar la pluralidad de instituciones y la participación de distintos actores y lógicas. Asimismo la política social puede constituirse en política de desarrollo y de construcción de ciudadanía, extendiéndose su impacto más allá de la satisfacción o solución de una necesidad inmediata.
- **Relación técnico - político.** Un elemento que constituye una pieza clave es la capacidad de entrelazar los aspectos técnicos y los políticos en la gestión y en la toma de decisiones. A nivel de los Municipios, es donde este tema se hace más evidente, en tanto se mezclan las razones político - partidarias de las decisiones a tomar y los motivos técnicos. La construcción de un diálogo entre el actor técnico- con una visión de lo viable y técnicamente conveniente- y el actor político -en tanto representa una prioridad desde el punto de vista del gobierno municipal- es uno de los ejes a considerar. En tal sentido, una renovación de las prácticas de los Municipios, en relación a las políticas sociales, constituye una tarea urgente a encarar.
- **Planificación, con seguimiento, control y evaluación.** La necesidad de un manejo técnico de las políticas, está a la base de mayores impactos y optimización de los recursos del Estado. Esta planificación necesariamente deberá ser participativa, a los efectos de involucrar a la población en los procesos sociales, así como para garantizar que las medidas sean acordes a las características identitarias y las necesidades de dicha población. Por otra parte, a la vez que se profundicen los niveles de descentralización, el seguimiento y control de la gestión se hacen imprescindibles. La evaluación de las políticas existentes, en un factor reclamado por los técnicos desde siempre y de muy difícil consolidación. Es fundamental para la política pública, conjugar también aquí los criterios de los responsables políticos y la de los técnicos.
- **Coordinación y articulación de actores.** El fomento de la coordinación entre las distintas partes involucradas en la política social, proyecto o programa, permitiría potenciar los distintos esfuerzos, a la vez que evitaría desdibujar las responsabilidades. Para ello es necesario aumentar el flujo de información sobre los programas, actividades e intervenciones desde las esferas intra e interinstitucional, a efectos de aumentar la eficiencia y de evitar superposiciones en las políticas, dentro de un mismo territorio.
- **Innovación.** Las políticas actuales parecen no intervenir sobre los procesos sociales que reproducen la pobreza y la fragmentación social, sino que más bien se perciben esfuerzos

aislados o focalizados que – más allá de su éxito – no logran transformar esta realidad o modificar estas tendencias. Parece imperioso incorporar nuevas dimensiones a la implementación de las políticas, involucrando a todos los actores; el Estado como factor insustituible en ciertos procesos vinculados a la transformación social y del territorio, así como a las organizaciones de la sociedad civil. La creatividad en términos de buscar nuevos caminos metodológicos de reflexión y acción, parece constituir un desafío central.

- **Participación social.** Constituye parte de los recursos existentes en el territorio. Es fundamental la coordinación y el respeto a las organizaciones sociales y de vecinos que han logrado apropiarse del territorio y de sus responsabilidades. El rol allí, debe ser fortalecer redes y esfuerzos ya existentes y complementarlo con los inexistentes. Para ello es fundamental constituir instancias de diálogo, intercambio y acción en los diversos espacios sociales y temas. Proponerse incorporar la participación social como un elemento más de las políticas, implica evaluar previamente en que instancias se abrirán dichos canales (la elaboración, la ejecución, el diseño, la implementación), a los efectos de no crear falsas expectativas y definir los mecanismos específicos más adecuados. También se considera que esto implica una dinámica distinta, pues a la vez que enriquece los procesos, incorpora conflictos y en muchos casos los enlentece. En tal sentido, conviene tener presente que la participación social vinculada a la solución o intervención en problemas sociales, se encuentra en el permanente dilema, entre utilizarse para compensar los vacíos que deja el Estado, o constituir un elemento más para la construcción de ciudadanía.

DESARROLLO LOCAL Y POLITICAS EN EL ESCENARIO DE LA GLOBALIZACION

En síntesis, tanto el análisis realizado a nivel cuantitativo, como cualitativo desde la perspectiva de la población local, confirma las crecientes desigualdades sociales y tendencias de fragmentación a nivel de las ciudades y el territorio, donde por un lado, ciertos sectores se modernizan, con la introducción de nuevas tecnologías y pautas de consumo globales, y por otra parte, crecientemente surgen estratos de población, con necesidades básicas insatisfechas y posibilidades de movilidad socioeconómica, extremadamente limitadas. Como hemos señalado, dichos fenómenos indican que las distancias entre las clases sociales se profundizan, y los encuentros entre sectores sociales distantes, son cada vez menos frecuentes, y se pierden las características de sociedad integrada.

Tales transformaciones se expresan a nivel sociocultural, donde emergen rupturas, cambio de costumbres y la “perdida de valores”, a la vez que aumenta la incidencia de “lo global” en la dinámica y la cultura local, y ésta se ve fuertemente cuestionada. La sensación de inseguridad, y destrucción de ciertos valores, sin que se perciba otra alternativa, la incomprensión de las prácticas y actitudes de los jóvenes, son algunos de los síntomas de este impacto. Esta fragmentación socio-territorial y cultural, destruye espacios de integración existentes hasta el momento y no se crean otros alternativos, lo cual representa un gran déficit de las políticas a nivel local; y como se confirma por la población local, no existen políticas que enfrenten estas desigualdades y su problemática a nivel de las comunidades.

Por otra parte, de acuerdo a las tendencias actuales y los escenarios previstos, se reforzarán las pautas de concentración económica y poblacional, asociadas a Proyectos de expansión agroindustrial, de servicios y turísticos (en el Sur y Litoral y microregiones del Noreste), por el sector público y privado. En tal sentido, es previsible que se produzcan nuevas «desigualdades socioeconómicas y territoriales», a partir de la inserción de aquellas ciudades y áreas dinámicas, en el sistema binacional con Argentina y Brasil. De acuerdo a estas tendencias, surgen sectores sociales y áreas «ganadoras» y «perdedoras», y en el corto plazo es difícil predecir una reversión en la polari-

zación socioeconómica y territorial, a menos que se implementen políticas económicas y sociales, y estrategias sectoriales y territoriales adecuadas. (Dinot-Mvotma 1998 y Veiga 2000 op. cit).

En este contexto, las políticas públicas pueden contribuir a disminuir las desigualdades sociales y territoriales; incorporando las especificidades y capacidades locales en las estrategias de desarrollo nacional y departamental; estimulando la cooperación y solidaridad entre diferentes sectores de actividad y áreas, y potenciando el crecimiento local, a través de la negociación entre los principales actores sociales. En esta perspectiva, se adjunta (Tabla 5) un Listado - no exhaustivo - de «Propuestas con objetivos sociales y de desarrollo local», a introducir en las políticas públicas.

TABLA 5
ALGUNAS POLITICAS PARA EL DESARROLLO LOCAL

-	Crear mecanismos de desconcentración y descentralización Local en las oficinas a cargo de Programas con contenido territorial, y asegurar la coherencia con las políticas nacionales.
-	Promover programas de Desarrollo y fortalecimiento social –en particular de la familia-, para los sectores y áreas carenciadas.
-	Implementar políticas sociales tendientes a la Integración Nacional, en los ámbitos educativo - cultural, comunicaciones y desarrollo social, particularmente en las áreas fronterizas.
-	Jerarquizar el Planeamiento Estratégico e impulsar en Oficinas Municipales, vinculadas a la problemática social y el desarrollo, la información y capacitación de recursos humanos.
-	Impulsar programas de localización de población en áreas consideradas prioritarias para el desarrollo nacional, mediante estímulos a la organización económica y productiva.
-	Estimular formas de asociación y participación en las iniciativas y programas de desarrollo, a través de campañas de sensibilización y difusión de la problemática local, entre organizaciones no gubernamentales.
-	Realizar Talleres Locales, sobre los temas departamentales y regionales, involucrando a los principales agentes económicos, (Sectores empresariales, Cámaras, Organizaciones de Productores y Sindicatos).
-	Implementar Programas de capacitación -formales e informales- a Empresarios y Actores Sociales calificados, sobre su problemática local.
-	Introducir en los programas de educación primaria y secundaria elementos básicos sobre la problemática territorial y local de cada región y localidad.
-	Apoyar y utilizar los medios de comunicación local, como canales de sensibilización de la opinión pública, frente a los problemas departamentales.
-	Promover el uso de instrumentos tecnológicos electrónicos (Internet, Software Georeferenciado, etc.), para la identificación y capacitación sobre problemas del desarrollo local.

A partir del análisis de los problemas y desigualdades sociales y sus implicancias para los procesos de desarrollo local, surgen distintas alternativas. En primer lugar, las tendencias actuales indican que la crisis socioeconómica, requiere tomar medidas urgentes para que sus efectos repercutan y se prolonguen lo menos posible a las generaciones futuras. A pesar de que los programas de emergencia sean implementados, éstos no necesariamente atacan la problemática estructural que genera problemas sociales y desigualdades. En tal escenario, existe el riesgo de implementar medidas de asistencia puntuales, que resuelvan situaciones críticas, pero que tiendan a consolidar una cultura asistencialista, sin estimular el desarrollo y la capacidad de autosustento de la población. En tal sentido, la metodología de diseño e implementación de las políticas públicas, debe ser un componente fundamental, a los efectos de incorporar: la participación social, las iniciativas existentes y aspectos técnicos tales como los diagnósticos previos de la situación.

En definitiva, a partir de los Estudios de Caso realizados, se evidencia la necesidad que las políticas sociales locales, incluyan la integración social de la población como meta. Dados los procesos de segregación socioeconómica y residencial detectados y su tendencia a profundizarse, el aislamiento y la conflictividad social también se agudiza. Ello constituye un elemento de fragmentación, que consolida grandes diferencias, tanto de acceso a recursos y redes sociales, como de carácter sociocultural, que son muy profundos y difíciles de revertir. *En dicha medida, para lograr un consensuado desarrollo territorial, el fortalecimiento de los actores y Gobiernos Municipales, constituye una prioridad fundamental. En tal sentido, es preciso reconocer que existen a nivel departamental y nacional, una multiplicidad de actores que juegan diferentes roles, tales como dirigentes y representantes políticos, técnicos, empresarios, organizaciones sociales, etc.*

Por otra parte, considerando que Uruguay es un país pequeño de relativa homogeneidad - y que no tiene tradición de planificación territorial o regional -, debe asumirse que la mayoría de los actores locales, - públicos y privados - desconoce y no percibe al desarrollo regional y el ordenamiento territorial como un objetivo importante. A lo sumo existen intereses y enfoques sectoriales, y prioridades, que se expresan en demandas diversas. Por lo tanto, para superar estas restricciones, deben definirse e implementarse medidas de información, sensibilización y negociación, sobre los principales problemas locales y territoriales, por los Gobiernos Municipales y organismos del Gobierno Central, dirigidos a la capacitación de los actores locales.

En síntesis y como hemos señalado, de acuerdo a las tendencias actuales y los escenarios previstos por nuestros Estudios, en los próximos años se reforzarán las pautas de concentración económica y poblacional; y en tal sentido, es previsible se produzcan nuevas desigualdades socioeconómicas y territoriales. *En dicho contexto, surgen sectores sociales y áreas «ganadoras» y «perdedoras», y en el corto plazo es difícil predecir una reversión en la polarización socioterritorial; a menos que se implementen políticas económicas y sociales, y estrategias sectoriales y territoriales adecuadas.*

Por consiguiente, en la medida que la sociedad uruguaya enfrenta un conjunto de problemas y desafíos correspondientes a contextos de globalización, fragmentación socioeconómica y crisis, necesariamente se requiere el aumento de la protección social, y la implementación de políticas públicas destinadas a los grupos sociales y áreas más carenciadas; ante lo cual debe enfatizarse que no se pueden reforzar los mecanismos de integración social, sin reforzar el Estado. Esto significa, que si las políticas públicas no atacan rápidamente los factores críticos que atraviesan la sociedad uruguaya actual, como son: la pobreza, la exclusión sociolaboral y el aumento de la desigualdad; seguramente aumentarán las pautas de desintegración social y empobrecimiento de la población.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARAM, R. y FURTADO, M.** (2000) "Pobreza, crecimiento y desigualdad: Uruguay 1991-1997". Informe Inst. de Economía, Universidad de la República.
- BECK, U.** (1998) ¿Qué es la Globalización? Paidós. Barcelona.
- BERVEJILLO, F.** (1995) Territorios en la Globalización. Prisma N°4. Universidad Católica del Uruguay. Montevideo.
- BODEMER, K.** et al. (2000) Políticas sociales Urbanas. Montevideo. Documento Base para Red N°5 Programa URB-AL.
- CAMPOLINA, C.** (2002) "Globalizacao, escalas territoriais e política tecnológica regionalizada no Brasil. Presentado al IV Coloquio Transformaciones Territoriales. Asoc. Universidades Grupo Montevideo. FCS, UDELAR. IMM, MVOTMA.

- CASTELLS, M.** (1998) "La era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura". Vol.3 Fin de Milenio Alianza Ed. Madrid.
- CEPAL-PNUD** (1999) "Activos y Estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay" Coord. R.Katzman Oficina CEPAL-PNUD Uruguay.
- COHEN, T.** (2000) "Interacción social no espacio urbano: encuentro u confronto". En Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos y valores. A.C.Torres Ribeiro (comp.) Ed. CLACSO Buenos Aires.
- DINOT** (1996) Informe Final. Directrices de Ordenamiento Territorial y Desarrollo. Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente. Uruguay.
- FILGUEIRA, C.** (2002) "Estructura de oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo. En R.Katzman y G.Wormald "Trabajo y Ciudadanía: los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de A.Latina". Ed. Cebra Montevideo.
- FERNANDEZ TABALES, A.** (1998) "La región latinoamericana en la globalización.Crisis del Estado y surgimiento de un nuevo escenario para los territorios concretos." Paper IV Seminario Internacional Red Iberoamericana de Globalización y Territorio. Abril , Bogotá, Colombia.
- G.I.E.E.** (1997): «La economía uruguaya en los noventa: análisis y perspectiva de largo plazo». Ed. UTE-Universidad de la República. Montevideo.
- IANNI, O.** (1995) A sociedade global. Ed. Civilizacao Brasileira, 3ª. Ed. Rio de Janeiro.
- INTEC-UNICEF** (1999) "Infancia y adolescencia en los asentamientos irregulares". Montevideo.
- INTEC** (2000) "De los asentamientos irregulares al suburbio pauperizado". Documento presentado al Seminario INTEC Segregación Social y Desintegración urbana. Setiembre Montevideo.
- KATZMAN, R.**(1996) Marginalidad e integración social en Uruguay. Ed. CEPAL, Montevideo
- “ “ (1999) Segregación residencial y mercado de trabajo en Montevideo. Mimeo CEPAL, Montevideo
- MIDAGLIA, C.** (2000) Alternativas de protección a la infancia carenciada. La peculiar convivencia de lo público y privado en el Uruguay. Clacso, Buenos Aires.
- MINGIONE, E.** (1998) "Fragmentacao e Exclusao: A questao social na fase atual de transicao das cidades nas sociedades industriais avanzadas". En DADOS, vol. 41, No. 4 Rio de Janeiro.
- MINGIONE, E. y OBERTI, M.** (2001) "The struggle against social exclusion at the local level: diversity and convergence in European cities". Paper ISA RC 21 International Conference Amsterdam, Holanda, Junio.
- MOSER, C.** (1998) "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies". En World Development vol 26.
- PORTES, A.** (1998) "Social capital: Its origins and applications in Modern Sociology". Annual Review of Sociology.
- PORTES, A. y HOFFMAN, K.** (2003) "Latin American class structure: their composition and change during the neoliberal era. En Latin American Research Review, vol. 38 No. 1.
- PNUD-CEPAL** (1999 Y 2002)) Informe "Desarrollo Humano en Uruguay". Ed. PNUD Montevideo.
- REIS, E.** (2000) "Percepções da elite sobre pobreza e desigualdade". En Rev. Bras. C. Soc. vol 15, No. 42. Sao Paulo.
- RIBEIRO, A.C.T.** (comp.)(2000) "Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos y valores. Ed. CLACSO Buenos Aires..
- “ “ (2002) "Paradigmas e tendencias nos estudos urbano regionais contemporâneos". Presentado al IV Coloquio Transformaciones Territoriales. Asoc. Universidades Grupo Montevideo. FCS, UDELAR. IMM, MVOTMA

- RIVOIR, A.L.** (2000) Nuevas formas de gestión local: redes y gobernanza. Participación ciudadana y descentralización en Montevideo. Documento de Trabajo N° 62, Dpto. de Sociología, Fac. Ciencias Sociales.
- “ (2002) “Consecuencias sociales de la reestructuración y la globalización: percepción de los actores locales del Departamento de Salto. Documento de Trabajo. Depto. Sociología. FCS. Montevideo.
- RODRIGUEA, A. y VELAZQUEZ, F. et al.** (1994) *Municipio y Servicios Públicos*. Santiago de Chile: Ediciones SUR.
- VAZQUEZ BARQUERO, A.** (1996) “Desarrollos recientes de la política regional: la experiencia europea”. En EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales. Vol. XXII, Santiago de Chile.
- VEIGA, D.** (1991) “Desarrollo Regional en el Uruguay”. Ed. CIESU. Montevideo.
- “ “ (2000) “Sociedades locales y territorio en el escenario de la globalización”. Ed. Fac. Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo
- “ “(2000b) “Notas para una Agenda de Investigación sobre procesos emergentes en la sociedad urbana” en A. C. Torres Ribeiro (comp.) Ed. CLACSO Buenos Aires.
- “ “ y **RIVOIR, A. L.** (2001) “Desigualdades sociales y segregación en Montevideo”. Ed. Fac. Ciencias Sociales, Depto. Sociología. Universidad de la República.
- “ “ y **RIVOIR, A.L.** (2003) “Fragmentación socioeconómica y desigualdades e Uruguay: el caso de Maldonado” Doc .Trabajo FCS en www.rau.edu.uy/fcs/soc

Uruguay: pobreza y exclusión duraderas De la integración social a la fragmentación estructural

François Graña¹ y Gerónimo de Sierra²

Introducción

La pobreza extrema, la marginalidad, la exclusión, la precariedad del empleo, el bloqueo del acceso estable a una buena educación, salud y vivienda, el cierre de horizontes de movilidad social, son hechos nuevos para los uruguayos, o al menos sin precedentes en su magnitud. Pero más aun, su amplitud y consolidación creciente para cada vez mas uruguayos, los tranforman en fenómenos estructurales y por lo tanto duraderos. Así, sus efectos sobre las personas serán igualmente duraderos. Los niños y los jóvenes que crecieron y crecerán por largo tiempo en ese contexto, van conformando la masa de lo que será una parte considerable de los adultos de este país, en plazos históricamente breves. Este fenómeno -claramente ponderable tal como podrá verse en este artículo- se asienta sobre una paradoja: la sociedad uruguaya está en mejor situación respecto de otros países de América Latina, y ello en casi todos los aspectos de la vida social. Pero una sociedad no es un promedio, sino una estructura diferenciada, jerarquizada, con ganadores y perdedores. Además –y sobre todo- esta perspectiva comparativa contribuye a camuflar otra certidumbre relevante: nuestra sociedad ha incorporado problemas y dramas que antes no tenía, o tenía en mucho menor magnitud. Es indudable que se han modernizado en el país ciertas estructuras económicas, administrativas, culturales, lo que supuso nuevas oportunidades para ciertos sectores sociales. No menos cierto resulta que se ha tratado de una modernización selectiva, y en ese sentido fuertemente excluyente para muchos. Ciertos problemas estructurales no pueden ser resueltos sólo con políticas focalizadas hacia grupos o personas empobrecidos, y sobre todo excluidos por largo tiempo del capital social, cultural y material que les permitiría acceder y “competir” en esas nuevas oportunidades que la modernización parcial ha abierto para otros. Reconocer esta realidad, supone percibir que nos encontramos frente a un problema que involucra el “modelo” de país que se quiere construir. Similar situación debió afrontar el país en las primeras décadas del siglo XX; en aquella circunstancia las élites dirigentes pusieron en pie un modelo de modernización capitalista de nuevo tipo, acompañado de una estrategia paralela de inclusión social y política. También entonces, el Uruguay también estaba “mejor” que los otros países latinoamericanos; pero a diferencia de aquel momento histórico, la actual sociedad uruguaya, que vive en gran parte de la acumulación anterior, y que además ha ingresado en franco retroceso respecto de su pasado, ha carecido desde hace décadas de gobiernos a la altura de sus desafíos.

-
- 1 Sociólogo, investigador del Depto. de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, U. de la República, y docente en varias facultades.
 - 2 Sociólogo, investigador y docente del Depto. de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, U. de la República.

Los números de la pobreza

Visto en el concierto latinoamericano, Uruguay mantenía en 1999 una posición de liderazgo en indicadores de desarrollo humano. En el período 1985-1994 los indicadores de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y mortalidad infantil venían experimentando una mejora permanente, la evolución de la pobreza medida por ingresos detenía su caída³. Pero en 1998 el PBI se detiene y de allí en más comienza a decrecer. A pesar de ello, resulta evidente que dichos indicadores, por sí solos –y sobre todo colocados en el contexto regional- no parecen singularmente dramáticos. Sucede que el impacto socio-cultural de la pobreza sólo se hace evidente *en todas sus dimensiones* cuando se lo asocia a la privación relativa del estándar de vida de la sociedad en cuestión. La singularidad histórico-social del país realza aun más la importancia de esta puesta en perspectiva de los indicadores en cuestión.

Las políticas económicas regresivas, el desmantelamiento progresivo del “Estado de Bienestar”, la represión a las organizaciones de trabajadores durante el período 1973-1985, contribuyeron a empeorar la situación social de la mayoría de los uruguayos a lo largo del último cuarto del siglo XX. Este proceso se inscribía sobre el telón de fondo del fin del modelo desarrollista de sustitución de importaciones desde fines de los '50, y una correlativa erosión de las bases del desarrollo social uruguayo. Se vio así favorecido un lento pero claro “aumento de la vulnerabilidad de las robustas clases medias nacionales, acercándolas peligrosamente a situaciones de vulnerabilidad social que bordeaban la pobreza” (PNUD 1999:36).

Los datos construidos en base a información del Instituto Nacional de Estadística (INE) permiten cuantificar la pobreza por el método del ingreso. Este método de cuantificación de la pobreza consiste en comparar el ingreso o el gasto *per capita* de los hogares, con el valor de cierto conjunto de bienes y servicios considerados básicos para alcanzar cierto mínimo de bienestar; este conjunto de bienes se denomina “canasta básica total”, y su valor –medido en precios de mercado corrientes- define la llamada “línea de pobreza”, que en términos de dicho Instituto, es “el costo en alimentación y otros bienes y servicios no alimentarios en función de la cantidad de miembros del hogar y de la presencia de niños o adolescentes” (INE 2004:2).⁴

En la primera mitad de los noventa se verifica un descenso cuantitativo de la pobreza, en continuidad con el proceso de disminución comenzado en 1987. En Montevideo las mediciones arrojan un 23% menos de pobres en 1994 respecto de 1991 (de 17.2 a 13.2%), y un 19% en el interior del país (de 25.0 a 20.2). A partir de 1994 se invierte la tendencia, pudiéndose constatar un crecimiento continuado en el número de pobres. Ese año 1994, la pobreza urbana alcanzaba el 12.8% aunque en 1998 se encontraba todavía ligeramente por debajo del nivel de comienzos de la década (en el bienio 1998-1999 se registra un 15.4% de hogares urbanos por debajo de la línea de pobreza; PNUD 2001). En 1993, el 20% de la población más pobre captaba el 6.3 del total de ingresos, proporción que bajó al 5.4% en 1997, con su correlato en términos de un incremento de las carencias sufridas por una significativa porción de familias montevidéanas (Veiga y Rivoir 2001).

Los pobres uruguayos son hoy mucho más marginados que diez años atrás. Los indicadores de “infantilización” de la pobreza, la falta de atención sanitaria, el hacinamiento, la baja escolaridad,

3 El valor de la línea en 1999 es calculado en 200 dólares *per capita* (Katzman y Filgueira 2001). El proceso de devaluación desatado en el año 2002 lleva este valor monetario a unos 87 dólares (equivalente a 2.245 pesos uruguayos; cálculo del Instituto Cuesta Duarte en base a la Encuesta Continua de Hogares, mayo 2003).

4 La “línea de indigencia” es el valor monetario del conjunto de insumos alimenticios mínimos o “canasta básica de alimentos”.

auguran la reproducción social y familiar de la situación de pobreza así como la agudización de la exclusión. Por lo tanto, en los '90 existe menos pobreza que en la década anterior, pero –paradójicamente- mayor marginalidad: los “pobres absolutos” son menos numerosos pero su exclusión del sistema social es más honda y desesperanzada (Inst. Cuesta Duarte 2002). El número absoluto de pobres disminuyó en los '90 respecto de los '80, lo cual no impedía que la persistencia de 740.000 personas⁵ en situación de pobreza crítica a finales del milenio impactara muy fuertemente en este pequeño país que no alcanza los tres millones y medio de habitantes.

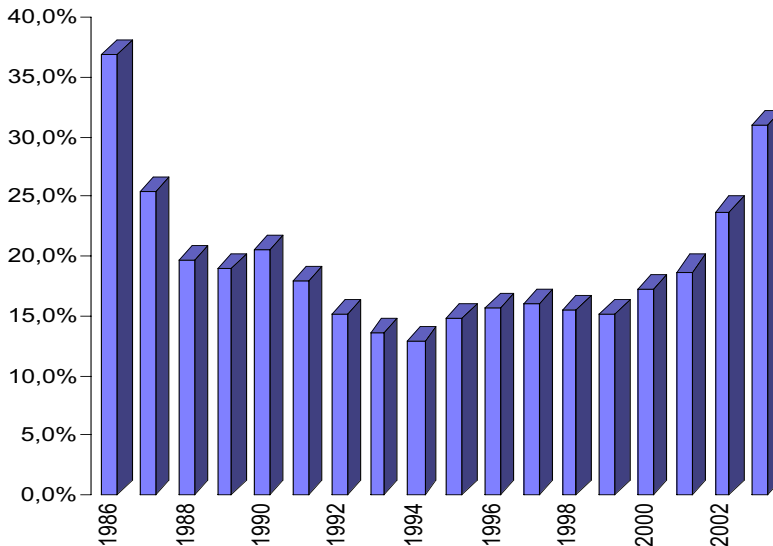
Esta situación se ha agravado considerablemente en los primeros años del nuevo siglo, y muy especialmente luego de la crisis económico-financiera que estalla a partir de junio de 2002. Las mediciones del INE publicadas en mayo de 2004 arrojan para 2003 un 31% de personas situadas por debajo de la línea de pobreza, lo que supone un aumento del 30% respecto del año anterior (23.7%). Tal como puede apreciarse en el gráfico 1, el incremento del número de pobres es ininterrumpido desde 1999. Pero debe agregarse a ello otro dato: la llamada “brecha de pobreza” se sitúa en este año 2003 en el entorno del 30%; esto quiere decir que “el ingreso de los hogares pobres es alrededor de un 30% menor de lo necesario para que el hogar cubra todas sus necesidades sin experimentar privaciones” (INE 2004: 11). Devaluación e inflación combinadas deprimen el poder adquisitivo de los asalariados; la Encuesta Continua de Hogares –referencia oficial- da cuenta de un incremento muy importante del número de personas situadas por debajo de la línea de pobreza, que acumulado desde 1998 en que comienza la recesión, da un 45% más de pobres (un 30% sólo en el 2002). Las puntuaciones de dicha Encuesta oficial dadas a conocer en mayo de 2002 permiten proyectar un número de pobres estimable en un millón, *sea casi 30% de la población total*. Es así que *en términos relativos, el Uruguay se encontraría entre los países de la región en que más se ha agravado la pobreza en estos últimos años*. El Banco Mundial da cuenta estos meses de un “grave retroceso en los indicadores generales de pobreza” en América Latina (Banco Mundial 2003); según la FAO, en el período 1990-2002 el número de pobres en esta región pasó de 200 a 211 millones⁶, incremento muy impactante y que sin embargo resulta sensiblemente menor al registrado en Uruguay en el mismo período.

Tal como enfatizábamos *supra*, el impacto socio-cultural de este incremento trasciende la mera dimensión cuantitativa. Si bien no podemos extendernos en el contexto de este breve artículo en el examen de tan singular situación relacional, consignemos que sus implicaciones psico-sociológicas y culturales –tan complejas como difíciles de ponderar- conmueven profundamente una identidad colectiva erigida sobre cierta mística de relativa moderación de los contrastes sociales y sobre una expectativa de expansión de las “clases medias” largamente alentada por el “modelo de nación” hegemónico durante buena parte del siglo XX.

5 Si tomamos el informe del PNUD (2001), en el año 2000 la cifra era algo menor: unas 675 mil las personas pertenecientes a hogares urbanos con ingresos inferiores a dicha línea, como reflejo de la recesión comenzada en 1998.

6 Esto fue reportado en el marco de la cumbre iberoamericana realizada en República Dominicana en noviembre de 2002.

GRÁFICO 1
NÚMERO DE PERSONAS POR DEBAJO DE LA LÍNEA DE POBREZA EN TODO EL PAÍS, 1986-2003.



Los datos de 1986-1998 son tomados del informe del PNUD (1999), en tanto que las puntuaciones de 1999 y 2000 son de Longhi y Fernández (2002), las de 2001 y 2002 son estimaciones con base en la Encuesta Continua de Hogares publicada por el Instituto Nacional de Estadística en mayo de 2003, y la de 2003 es la aportada por INE en su informe de mayo de 2004.

Como es sabido, la determinación cuantitativa de pobres situados por debajo de la Línea de Pobreza (LP) no permite discriminar distintas situaciones *a/ interior* de este conjunto falsamente homogeneizado. Es así que la combinación del criterio cuantitativo de la LP con la medición según Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) permite discernir entre pobres "crónicos" (situados por debajo de la LP y con NBI), "recientes" (por debajo de la LP pero *sin* NBI) e "inerciales" (*por encima* de la LP y con NBI). En 1993, el 70% de los pobres montevideanos y 40% de los del interior del país eran "recientes"; algo más de la quinta parte de los pobres montevideanos eran "crónicos", situación sufrida por un tercio de los del interior; y en tanto los pobres "inerciales" montevideanos alcanzaban el 7.5% del total, y en el interior pasaban de la cuarta parte (González *et al.* 1997).

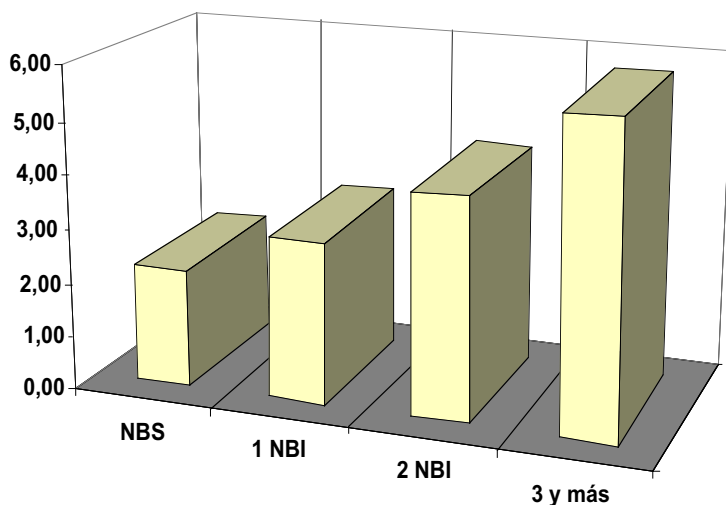
Fragmentación, marginalidad y violencia

El Uruguay se ha venido fragmentando lenta pero seguramente, produciendo pobreza y exclusión para los más jóvenes. Se ha producido un importante desacoplamiento de vastos sectores sociales respecto de los tradicionales canales de movilidad que en algún momento fueron comunes a toda la población. Este desacoplamiento tiene un fuerte sesgo intergeneracional: la pobreza se ha "infantilizado". Si en 1991-1999 la pobreza total pasó de 18 a 14% experimentando así una reducción de un 22%, para los hogares con niños menores de cinco años la reducción fue sensiblemente inferior, pasando de 38 a 35% (7% de reducción, menos de un tercio de la media).

El Uruguay se caracteriza por una tasa excepcionalmente baja de fecundidad, lo que junto a una alta emigración poblacional en edades de tener hijos, determina una reducción tendencial de los menores de 15 años y un aumento de los mayores de 60 con su correlato en términos de envejecimiento poblacional progresivo. Por otra parte, el comportamiento reproductivo según ingresos reconoce importantes diferenciaciones. Los datos censales de 1996 permiten determinar que del total de

nacimientos declarados en los doce meses precedentes, el 51% corresponde a mujeres que presentaban al menos una NBI. Por otra parte, las mujeres con necesidades básicas satisfechas (las “no pobres”) tendrían 2.2 hijos promedio al final de su ciclo reproductivo; este promedio se eleva a 3 entre las mujeres con una NBI, pasa a 4.1 para aquéllas con dos NBI, y trepa a 5.7 entre las madres con tres o más NBI. Se sabe igualmente que, en promedio, las mujeres más pobres maximizan su fecundidad alrededor de los 19 años, y las que no sufren deprivaciones básicas lo hacen a los 29 (Katzman y Filgueira 2001). Todo ello contribuye a que el peso de la reproducción biológica y social de la población descansa fuertemente sobre aquellos sectores sociales en peores condiciones socio-económicas y culturales.

GRÁFICO 2
LA REPRODUCCIÓN DE LA POBREZA

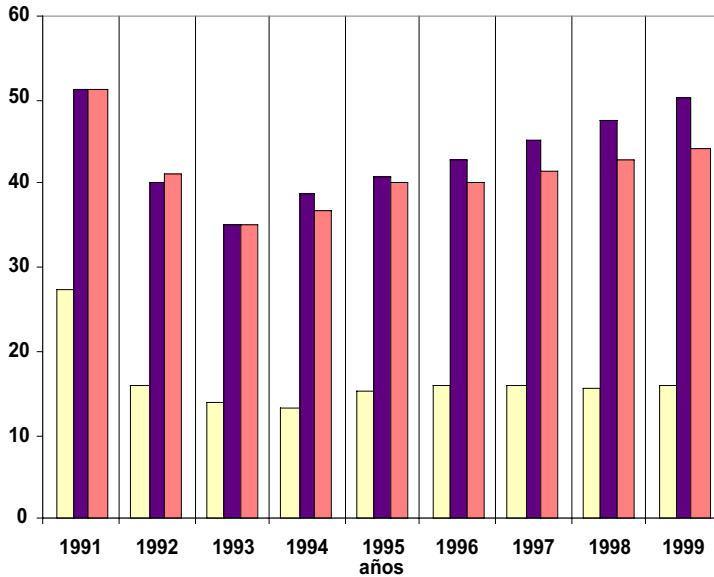


En promedio, a mayor pobreza mayor fecundidad. En la primera columna, el promedio de hijos de las uruguayas con necesidades básicas satisfechas es 2.2; las otras tres puntuaciones muestran 3, 4.1 y 5.7 hijos promedio, correspondientes a una, dos, tres y más necesidades básicas insatisfechas respectivamente (elaborado en base a Katzman y Filgueira 2001)

Pero el cuadro de la pobreza visto desde la perspectiva de su “infantilización” progresiva muestra ribetes aun más sombríos que las cifras globales. En 1998 casi la mitad (47%) de los uruguayos menores de cinco años y el 40% de los de 6-13 años, vivían en hogares pobres (PNUD 1999); cinco años más tarde, el 57% de los menores de seis años vive en hogares pobres, así como el 50% de los niños entre 6 y 12 años (INE 2004). De los pobres menores de cinco años, en 1992 casi un tercio (31,7%) padecía “desnutrición moderada” y el 10.6% “desnutrición severa” (Bonasso y Lasida 1995). Esta infantilización de la pobreza adquiere una dimensión simbólica singularmente grande en un país con un Índice de Desarrollo Humano relativamente alto en el contexto regional.

Las tendencias que venimos señalando contribuyen a agravar la marginalidad y fragmentación social en curso a lo largo de la década. La opinión pública percibe unánimemente un aumento de los problemas de delincuencia, violencia, corrupción y drogadicción y una importante -aunque menos unánime- desconfianza hacia las instituciones encargadas de controlar las conductas desviadas. Una mayor contratación de servicios de vigilancia privada y transporte escolar, el aumento del esparcimiento privado y el desaliento de la “sociabilidad espontánea” en los espacios públicos, el incre-

GRÁFICO 3
MONTEVIDEO 1991-1999 - "INFANTILIZACIÓN DE LA POBREZA"



La primera barra grafica los porcentajes de hogares montevideanos pobres. La segunda, el porcentaje de niños montevideanos menores de 5 años que viven en estos hogares, y la tercera los menores de 15 años (confeccionado en base a datos de Veiga y Rivoir 2001).

mento en el registro de armas de fuego y en la tolerancia pública hacia la posesión de armas en el hogar, el aumento del traslado de las clases medias a edificios y espacios protegidos así como la proliferación de rejas protectoras, constituyen otros tantos indicadores del aumento en la inseguridad ciudadana. Paralelamente, la sociedad incorpora muchos rasgos de la pobreza al estereotipo del delincuente, la clase media refuerza la tendencia a distanciarse de los pobres, y en definitiva la inseguridad creciente realimenta la segmentación social que le dio origen (Veiga y Rivoir 2001, CEPAL 1996).

Desempleo y precarización laboral

Debe agregarse a este panorama el incremento del desempleo estructural, la progresiva precarización de las personas efectivamente empleadas, la pérdida de beneficios estatales, el aumento del cuentapropismo y la informalidad. "Percibida como una consecuencia inherente a la dinámica del nuevo escenario nacional e internacional, los uruguayos experimentan hoy, quizás en mayor medida que nunca, la pérdida de las certidumbres" (PNUD 1999:83). Este aumento del desempleo afecta mucho más a los sectores de bajos ingresos: en los 90', la tasa de desempleo del quintil de bajos ingresos creció 5 puntos porcentuales en tanto la del quintil mayor lo hizo en 1,5 puntos. En 1996, la tasa de desempleo del quintil de menores ingresos fue cinco veces superior a la de la población activa que integraba los hogares con mayores ingresos (21% y 4%). Estos niveles de desempleo altos se acompañan de un sensible deterioro en la calidad del empleo que afecta principalmente a los hogares de menores ingresos (Buxedas et al., 1999). En los centros urbanos del interior del país, el impacto cuantitativo del desempleo alcanza niveles de catástrofe. Así por ejemplo,

en diciembre de 2001 el Instituto Nacional de Estadística daba cuenta de un índice superior al 40% en la ciudad de Fray Bentos.

La apertura externa y sus consecuencias en términos de precarización del empleo en 1991-1999 impacta negativamente sobre el desempleo abierto en la franja etaria de los 20-34 años, contrariamente a lo esperado –y declamado– por los sucesivos gobiernos en cuanto a que la flexibilización laboral favorecería a los más jóvenes. La progresiva segmentación social y educativa lleva a que los adolescentes pobres tengan más probabilidades de compartir experiencias de precariedad (Katzman y Filgueira 2001).

En estos cuatro últimos años consecutivos se verificó una caída continua del PBI, el número de desocupados rondaba el cuarto de millón, más de 600.000 personas tenían problemas de empleo, entre 35 y 40% de las empresas cerraron desde 1999 al presente. En 1990-1998 se perdieron 65.700 de los puestos de trabajo manufacturero, lo que significa aproximadamente la mitad del total. Pero aun aquellos sectores de la economía que acrecentaron su aporte al PBI total, no contribuyeron significativamente a la generación de empleo. Así, entre 1986 y 1999 el sector del comercio, restauración y hoteles, transporte y comunicaciones, establecimientos financieros, servicios comunales, sociales y personales, incrementaron en un tercio su aporte al PBI (de 51.3 a 68.7%). Pero si al comienzo del período estas actividades generaban el 68,1% del total de puestos de trabajo, al final del mismo este porcentaje representaba el 70.7%, sea un muy débil incremento ocupacional (Inst. Cuesta Duarte, nov. 2002)

Finalmente, cabe consignar que la devaluación y la recesión del año 2002 repercutió gravemente sobre el panorama del desempleo, que alcanza su récord histórico situándose en el trimestre agosto-octubre en 19.2% (unas 288.000 personas). Esta cifra coloca en este período al Uruguay en el quinto país en el mundo con mayor tasa de desempleo, luego de Macedonia, Argelia, Yugoslavia y Argentina. Pero por otra parte, se sostiene que estos datos oficiales –elaborados por el Instituto Nacional de Estadística– adolecen de limitantes que sugieren niveles de desempleo real aun mayores: i) sólo se contempla el “país urbano” (localidades de más de 5.000 habitantes); ii) se asume una PEA invariable, supuesto erróneo a todas luces, dada la intensificación en este último año de la emigración de población en edad de trabajar; iii) no se pondera el notorio aumento de los “desalentados” por la recesión que ya no buscan trabajo (a menudo despedidos o buscadores de empleo por primera vez) que no entienden razonable perder tiempo y dinero en buscar un trabajo tan difícil de conseguir, y que por tanto no figuran entre los “buscadores de empleo” que registra el INE (Instituto Cuesta Duarte 2002)

Segmentación residencial y educativa

La segregación residencial se evidencia sobre todo con el aumento de asentamientos precarios. A partir de un estudio realizado por el INE en 1998, se establece que “...existen 395 asentamientos en donde viven 155.000 personas” (Informe Parlamentario 2001). Respecto de estos asentamientos expresa el Programa de N.U. para el Desarrollo: “...El expresivo crecimiento de los asentamientos irregulares en las últimas décadas es también un indicador relevante de la situación de desarrollo humano en Uruguay. Montevideo presenta una mayor dimensión absoluta y relativa de este fenómeno –el número de viviendas en asentamientos irregulares creció entre 1984 y 1994 a una tasa de 9.7% anual acumulativa–, aunque otros departamentos del Interior también registran un proceso de expansión de estas viviendas” donde se verifican condiciones de vida “muy malas” con altos niveles de hacinamiento, graves carencias en las construcciones y equipamiento (PNUD 2001:45). Esta segregación se acelera en los '90, en que simultáneamente se verifica un alarmante proceso de *feedback*: en aquellos barrios considerados “violentos” tienden a retirarse los servicios públicos y policiales,

cae el valor inmobiliario, todo lo cual refuerza la violencia en esas zonas. Así, desigualdades sociales acrecentadas, segregación socio-geográfica, pobreza y exclusión endémicas reproducen y potencian los actos de violencia. Recientemente, los índices de violencia y criminalidad han experimentado un sensible aumento, contribuyendo a realimentar el sentimiento de inseguridad ciudadana y a minar la imagen autocomplaciente de relativa paz e integración social en la que el uruguayo podía confortarse hasta hace apenas unas décadas. El fenómeno de la violencia gana visibilidad social y ocupa un espacio creciente en los debates públicos. En los últimos veinte años del siglo XX las tasas de homicidio se duplicaron (de 2.6 a 4.8 por 100.000 hab.). Pero su importancia social está dada ante todo por el contexto en el que se instala: un país que gozaba de grados altos de integración social en relación con la región, experimenta la escalada de violencia con una sensación de “ruptura del tejido social y de laceración de la ciudadanía” (Riella y Viscardi, 2002).

Los datos de la Encuesta Continua de Hogares del Instituto Nacional de Estadística muestran que en 1991-1998 se incrementó notoriamente la distribución de niños y adolescentes en barrios homogéneamente pobres. A la segmentación residencial le sigue la segmentación educativa: a las escuelas y liceos de los barrios de pobres asisten los pobres. Tendencia que se ve acentuada por la creciente deserción de los sectores medios y altos de la educación estatal, disminuyendo así el conocido efecto positivo de contextos socio-educativos con presencia de clases medias sobre las expectativas y resultados académicos de los menores de bajos ingresos. Se instala de tal modo un proceso de erosión de la tradicional heterogeneidad social que las escuelas y colegios montevideanos exhibían con orgullo hasta muy entrada la segunda mitad del siglo anterior (Katzman y Filgueira 2001).

Si bien la mayoría de las mujeres en edad reproductiva tiene estudios secundarios completos, el censo de 1996 muestra que la mayor parte de los niños concebidos son criados por madres que no pasan de la educación primaria: la tasa de fecundidad se duplica entre las mujeres de nivel educativo bajo, mientras que las mujeres no pobres y más educadas reducen promedialmente el número de hijos⁷. En suma,

“...La fuerte segmentación entre las rutas emancipatorias de los sectores más pobres respecto de las del resto de la sociedad indica que Uruguay se encuentra frente al riesgo de una dinámica ampliada de empobrecimiento, transmisión intergeneracional de la pobreza y exclusión social” (Katzman y Filgueira 2001:70-71)

Por otra parte, tiene lugar en los últimos años un aumento en la participación simbólica de los adolescentes en el mundo moderno. Esto lleva entre otras cosas, a una mayor frustración relativa de quienes no cuentan con recursos para participar materialmente de la oferta de consumo cuya universalidad contrasta fuertemente con el acceso segmentado al bienestar. Esta transformación socio-cultural contribuye a aumentar las conductas anómicas. La creciente centralidad del consumo como eje de la construcción de identidades induce “percepciones de privación relativa por comparación” (Katzman y Filgueira *op.cit.*), lo cual no sucedía con las identidades modernas construidas en base al trabajo y la familia. En definitiva, el aumento de la precariedad familiar, la fecundidad duplicada entre las mujeres más carenciadas, la segregación residencial y la segmentación educativa agudizan la

7 Según A. Melgar (1991) la relación niños/hogar en el tramo 0-13 años es 1.44 en los estratos de menores ingresos, y 0.39 en los estratos superiores. “...Mientras un hogar promedio está compuesto por tres personas, de las cuales dos son receptoras de ingresos y una es un niño o adolescente, en un hogar indigente hay seis personas, de las cuales menos de dos son receptoras de ingresos y cuatro son menores de 18 años, tres tienen menos de 14” (INE 2003:24).

marginalización de los pobres urbanos y favorecen una reproducción intergeneracional ampliada de esta franja social creciente.

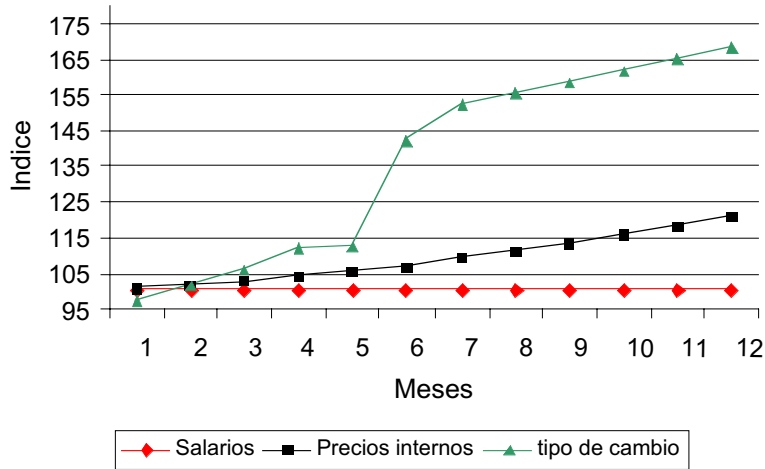
El impacto del colapso financiero de 2002

En el año 2002, el modelo neoliberal propiciado desde los '80 por sucesivos gobiernos ingresa en una aguda crisis económico-financiera. El colapso masivo del sistema financiero con cuatro bancos suspendidos y crisis de la banca estatal trae incertidumbre, desconfianza y una corrida bancaria imparable; miles de ahorristas de todo tamaño se sienten estafados y pleitean a las entidades acreedoras, la interrupción de la cadena de pagos multiplica las quiebras, la evaporación del ahorro y el crédito comprimen la actividad, aumenta el desempleo (que trepa a un histórico 19.2% en el último trimestre), se agudiza la privación de los más carenciados, se contrae la recaudación fiscal, se acentúa la informalización de la economía, y planea sobre el país el gélido fantasma del "default". La devaluación llegó al 80% en dos meses, el PBI aumentó su caída, la *ratio* deuda/producto trepa al 90%, la desesperanza medra entre los diversos actores sociales (Instituto del Tercer Mundo 2003:188-9).

La libre flotación del dólar decidida en junio de 2002 produjo una devaluación con efecto inmediato sobre la redistribución de ingresos favorable a quienes perciben sus ingresos en dólares, notoriamente los exportadores (ver cuadro). Esta devaluación supone la caída del salario real debido al aumento del ritmo inflacionario, así como la caída del gasto público y la reducción de inversiones para financiar el encarecimiento de una deuda externa valuada en dólares. Los mayores perjudicados por esta devaluación son, notoriamente, asalariados y jubilados con ingresos fijos en pesos –por lo general congelados- que pierden poder adquisitivo real, agravado con el reciente aumento en el impuesto a los sueldos. Pero también se verán gravemente perjudicadas las empresas que producen para el mercado interno: no sólo porque tienen ingresos en pesos, sino también por efecto de la reducción de la demanda interna que involucra la caída del poder adquisitivo de los asalariados. La inversión pública habrá disminuido en un 19% en 2002 y se proyecta un 28% de reducción para los años 2003 y 2004. Se suma a ello la decisión oficial de no reajustar salarios públicos hasta enero del 2003, lo que supone una reducción del poder de compra del 25% aproximadamente (Instituto Cuesta Duarte, noviembre 2002). Datos brindados por el oficial Instituto Nacional de Estadística (INE) dan cuenta de una caída del sueldo promedio de los uruguayos de 587 a 231 dólares en el trimestre julio-setiembre de 2002, sea una disminución del 60%. Ello coloca al sueldo promedio uruguayo junto al argentino, en los niveles más bajos de América Latina, luego de haber estado entre los más altos⁸.

8 Tomado del Instituto Nacional de Estadística correspondiente al trimestre julio-setiembre de 2002, recogido por la prensa capitalina en noviembre de ese año.

GRÁFICO 4
LA REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO A PARTIR DE JUNIO DE 2002



Fuente: Instituto Cuesta Duarte, 2002

Comedores populares abiertos por un número creciente de municipalidades y de organizaciones locales de desocupados, ollas populares a cargo de sindicatos, merenderos organizados por la Iglesia Católica y diversas entidades comunitarias, constituyen otros tantos paliativos que florecen a lo largo y a lo ancho del territorio nacional. La enorme mayoría de quienes asisten a los comedores vive en asentamientos precarios y lo recibido allí es todo lo que ingieren en el día; nueve de cada diez no trabajan y el 76% no tiene empleo desde hace más de un año⁹. A mediados del año pasado, la prensa recogía una situación inédita en el país; un diez por ciento de los niños de una escuela del barrio pobre Conciliación (Montevideo) comían pasto y residuos alimentarios hervidos los fines de semana, precisamente cuando no pueden asistir al comedor de la escuela. Muchos de estos niños llegan el lunes a la escuela quejándose de mareos y dolor de estómago, presentan un cuadro depresivo, sufren diarreas frecuentes y severos trastornos de conducta. En esas mismas semanas, la Federación Uruguaya de Magisterio daba cuenta de un incremento de 17.500 escolares que asisten a los comedores en relación al año 2001 (un 12% más), incremento que las partidas asignadas no contemplaban. Más de la mitad de los escolares uruguayos asisten a estos comedores, la institución escolar brindaba en el 2002 unos 204.000 almuerzos diarios¹⁰.

El aumento de personas indigentes en todos los rincones del país ha venido preocupando a diversos actores sociales; se estiman en 76.300 las personas indigentes en el año 2003 (INE 2004), 55% de las cuales tienen menos de 18 años. *En un año, la cantidad de demandantes de asistencia alimentaria en todo el territorio nacional se duplicó.* A comienzos del año 2002, más de 224.000 personas acudían a programas desarrollados por el Instituto Nacional de Alimentación (INDA) para recibir su comida principal del día (este servicio sólo funciona de lunes a viernes). Estas personas son básicamente jubilados, desocupados y discapacitados. Un dirigente de la municipalidad

9 Según una encuesta realizada en Montevideo por la empresa *Doxa*, publicada en setiembre de 2002

10 Diario *La República*, Montevideo 30.7.02 y 29.6.02.

montevideana declaraba a la prensa en julio del 2002: "Estamos en situación crítica. Aquí hay personas que comen basura y gatos. Una encuesta reciente comprobó que de cada dos niños, uno está desnutrido. Y la miseria sigue creciendo"¹¹.

Otro importante indicador de aumento de la indigencia lo brinda la creciente cantidad de situaciones de desnutrición infantil reportadas por la prensa desde mediados de 2002. Un caso entre muchos ilustrará el punto. Una policlínica municipal de Nuevo París (barrio periférico de Montevideo) que realiza unas 6.000 consultas pediátricas anuales, da cuenta de diez casos severos de niños desnutridos en el último año, cuando lo habitual en los años precedentes era uno o dos niños en similar situación extrema. La pediatra a cargo señala que "no alcanza con que tenga la comida", ya que a menudo el niño desnutrido es síntoma no sólo de graves carencias materiales sino también de un cuadro familiar alterado, sumido en un estado depresivo y de deterioro nutricional y humano que reaccúa en forma de círculo perverso sobre la situación toda, constituyendo un complejo síndrome socio-cultural que traba cualquier intervención de corto plazo¹². Por otra parte, se sabe que en el sistema hospitalario público "...nacieron con bajo peso más del 10% de los niños debido fundamentalmente a carencias nutricionales de la madre y al inadecuado control durante el embarazo" (Inf. Parlamentario 2001). La UNICEF en Uruguay alertaba en junio de 2003 que el año anterior un 5% de la población infantil uruguaya que se atiende a través del Ministerio de Salud Pública sufría problemas de desnutrición, y casi un 2% sufre de este flagelo en forma crónica. La institución señalaba que ya en el año 2001 se notaba la crisis nutricional en Uruguay, cuando tres años atrás este problema no representaba un riesgo para el país, y en los '90 el problema parecía haber desaparecido¹³.

En mayo de 2003, la prensa capitalina daba cuenta de un informe de la Intendencia Municipal de Montevideo sobre pobreza donde se consigna: i) 163.000 niños menores de 5 años (51% del total) viven en hogares situados debajo de la línea de pobreza; ii) los casos de desnutrición se duplicaron en todo el país; iii) 430.500 niños y adolescentes uruguayos viven por debajo de la línea de pobreza con dos dólares diarios, y otros 49.000 con un dólar diario; iv) los ghettos urbanos de personas indigentes han aumentado en número e importancia; v) la desnutrición alcanza al 4.17% de la población, muy por encima del 2.28% considerado el "máximo tolerable" por la Organización Mundial de la Salud; vi) en las localidades de San José, Soriano y Río Negro la desnutrición alcanza al 5% de los niños menores de dos años; vii) en Casabó (barrio montevideano pobre) la desnutrición aguda de menores de dos años es del 4.3% si se considera el peso en relación con la edad, y 11.8% si se considera la talla en relación con la edad; viii) los casos clínicos de desnutrición aguda y crónica han aumentado las internaciones hospitalarias con infecciones graves¹⁴.

Una reflexión final

La pobreza y la exclusión social han acompañado desde siempre el desarrollo de la sociedad. Pero la percepción misma de esa situación como un *problema*, hasta los diversos caminos sociopolíticos y técnicos que se han ensayado para superarlas, son obviamente fenómenos en sí mismo sociales y políticos, aunque vayan siempre acompañados por la elaboración de conceptualizaciones científicas, así como de reflexiones filosóficas y éticas.

11 Diario *La República*, Montevideo 18.2.02 y 1.7.02.

12 Semanario *Brecha*, Montevideo 2.5.03.

13 Declaraciones de la coordinadora de programas de UNICEF en Uruguay, María Esther Mancebo, en *TV LIBRE*, 13.6.03.

14 Diario *La República*, Montevideo 6 y 8.5.03.

La magnitud de la pobreza y marginalidad toleradas por cada sociedad es determinada por el *cuantum* de reclamos de las víctimas, su mayor o menor funcionalidad a los procesos globales de reproducción material y política de cada etapa histórica, y las adecuación de la matriz de lectura científico-técnica a esa realidad. En el contexto de América latina, como mencionamos al inicio, el Uruguay no sólo *tenía* menos pobreza y marginalidad, sino que su equilibrio sociopolítico *exigía* a las élites tratar de no superar ese *cuantum* para mantener su situación de dominio. Ese formato o matriz se rompió progresivamente desde fines de los años sesenta hasta llegar a la situación actual. Todo parece indicar que la ruptura profunda y duradera de ese equilibrio anterior ya ha tenido efectos muy debilitantes para la reproducción de los formatos de poder económico y político tradicionales en el país.

La política casi nunca refleja inmediatamente los cambios societales, pero en este caso estamos ante un proceso largo y estructural por lo que no debe sorprender que asistamos a un quiebre histórico de los viejos equilibrios políticos. Y ello a pesar del debilitamiento de las capacidades reivindicativas de los sectores populares “tradicionales” y la inestructuración por el momento de grandes movimientos que expresen el sentir de los nuevos pobres y excluidos. Ello no significa que los problemas de pobreza y marginalidad acumulados por la sociedad uruguaya actual puedan ser reabsorbidos a corto plazo por ningún nuevo equilibrio de poder. Pero significa sí, que sin atender enérgicamente esos problemas será imposible reconstruir una legitimidad sustentable y una sociedad más democrática política y socialmente.

Bibliografía

- Arim, Rodrigo y Furtado, Magdalena (2000): *Pobreza, crecimiento y desigualdad Uruguay 1991-1997*. D.T. 5/00, Instituto de Economía, Facultad de C.Económicas y de Administración, U. de la República, Montevideo.
- Banco Mundial, estadísticas dadas a conocer en abril de 2003.
- Bonasso, Alejandro y Lasida, Javier (1995): *La niñez en el Uruguay*. Carlos Alvarez Edit., Montevideo.
- Buxedas M., Aguirre R., Espino A. (1999): *Exclusión Social en el Mercado de Trabajo. El caso de Uruguay*. OIT. F. Ford, Santiago de Chile.
- CEPAL (1996): *Marginalidad e integración social en Uruguay*, Cepal, Montevideo.
- González Santiago, Operti Renato, Villagrán Alberto (1997): *La familia uruguaya. Su análisis desde los hogares*. MEC-FAS-OPP-BID, Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2004): “Estimaciones de pobreza por el método del ingreso. Año 2003”.
- (2003): “Evolución de la pobreza por el método del ingreso. Uruguay 1986-2001”, [http://www.ine.gub.uy/biblioteca/pobreza/Evolución de la pobreza en el Uruguay.pdf](http://www.ine.gub.uy/biblioteca/pobreza/Evolución%20de%20la%20pobreza%20en%20el%20Uruguay.pdf)
- INE/FAS-OPP (Instituto Nacional de Estadística/Fortalecimiento del Area Social-Oficina de Planeamiento y Presupuesto): *Evolución de la pobreza estructural en la década 1984-1994. El índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)*. Montevideo, 1995.
- Informe Parlamentario (2001), “Comisión Especial con Fines Legislativos para Situaciones de Pobreza”, Carp. 242/2000.
- Instituto Cuesta Duarte, PIT-CNT (2002): “Informe de coyuntura”, noviembre de 2002.
- Instituto del Tercer Mundo (2003): *Social Watch Informe 2003*, Montevideo.
- Katzman, Ruben y Filgueira, Fernando (2001): *Panorama de la infancia y la familia en Uruguay*. IPES-UCUDAL, Montevideo.
- Longhi Augusto y Fernández Tabaré (2002): “Dinámica y determinantes de la pobreza. El caso uruguayo en el período 1991-2000”. Documento de Trabajo, Depto. de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, U. de la República.

- Melgar, Alicia (1991): *Características de los hogares pobres*.
- PNUD (2001): *Desarrollo humano en Uruguay, 2001*. Pnud, Montevideo PNUD.
- (1999): *Desarrollo humano en Uruguay, 1999*. Pnud, Montevideo.
- Riella, A. y Viscardi, N. (2002): "Mapa social de la violencia en la ciudad de Montevideo: una aproximación a los escenarios sociales de la violencia urbana" (Inédito, Depto. de Sociología, FCS, U. de la República).
- Veiga, Danilo y Rivoir, Ana Laura (2001): "Fragmentación socioeconómica y pobreza: desafíos para la gobernabilidad urbana. El caso de Montevideo". Ponencia ante la International Sociological Association Conference, ISA Research Committee on Regional and Urban Development RC21, Amsterdam, June 15-17 2001.

Nuevos desafíos en el mundo del trabajo

La incorporación del trabajador al Trabajo: Gestión y Auto-Gestión de los Conocimientos en la Sociedad del Control. La perspectiva de la Sociología del Trabajo*

Marcos Supervielle¹ y Mariela Quiñones²

Introducción

¿Qué papel juega el conocimiento y, por lo tanto, su gestión para los trabajadores? Nuestra tesis es que la Gestión de Conocimientos pasa a tener un papel central en la actualidad³, y que en parte, el estilo de Desarrollo y la propia definición del Trabajo y del Trabajador en nuestras sociedades está ligado a la orientación que se le da a la misma. Para dar cuenta de esta tesis consideramos necesario realizar una reflexión sobre la evolución del Trabajo y de su contexto de desarrollo, así como de las distintas formas desde las que ha sido abordado dándose cuenta del papel que cumple en cada una de estas perspectivas el conocimiento y, por lo tanto, su Gestión.

En la medida que los cambios en el mundo del trabajo y la relación de éste con otros mundos son cada día más evidentes, la pregunta sobre el futuro del trabajo ha ido ganando terreno en las últimas décadas. Las respuestas son variadas y las valoraciones académicas acerca de la importancia del trabajo también. Mientras acontecimientos como la consolidación de las políticas neoliberales en casi todos los continentes, la pérdida de influencia sindical en estas políticas, la difusión de los cambios tecnológicos y organizacionales, la flexibilidad del mercado laboral, la persistencia de niveles altos de desempleo, la difusión de trabajos precarios y atípicos hacen ganar fuerza a la problemática del “empleo”⁴ frente a la del trabajo, que para algunos empieza a desdibujarse

* Nota: este artículo fue publicado en la Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo (RELET) N° 16, 2003, Año VIII, ALAST. Buenos Aires. pp. 77-116.

- 1 Profesor Titular en régimen de dedicación total de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Uruguay), coordinador del Área de Sociología del Trabajo. Mail: marcos@fcsscoc.edu.uy
- 2 Profesora Adjunta en régimen de dedicación total de la Facultad de Derecho y Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Uruguay). Doctora en Sociología por la Universidad Autónoma de Barcelona. Mail: mariela@fcsscoc.edu.uy
- 3 Beck al respecto señala “*si el trabajo se ha de sustituir por conocimiento y capital, entonces otra consecuencia política podría ser que el trabajo ha de ser valorado o configurado por el conocimiento*”. Ulrich Beck (1998) *¿Qué es la Globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona. Paidós.
- 4 “El fin del trabajo o el trabajo sin fin”. En: de la Garza, E. 2000 *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México, El Colegio de México, FLACSO, UAM, FCE. Por su parte Dominique Meda en su obra “El trabajo” se refiere a esta situación de la siguiente forma: “*Antes se hablaba de pleno empleo, de la creación de empleo, de subempleo, mientras que el uso de la palabra “trabajo” quedaba limitado a la expresión “condiciones de trabajo”. El cambio de léxico generalizado en los años noventa, no es gratuito, sino que forma parte de una doble perspectiva de estos autores: por un lado pretender subrayar las razones por las que el empleo, entendido como manifestación concreta de la genérica actividad humana denominada “trabajo”, resulta esencial y, por otro lado, trata de relativizar e incluso criticar las diversas formas que hasta estos momentos ha ido adoptando el trabajo. Esta relativización pretende señalar que, por encima de estas formas y quizá precisamente por encima del empleo, lo realmente importante es preservar el trabajo: actividad fundamental del ser humano*” (Medá, D. *El trabajo*. Gedisa, 1998:17).

como categoría central, otros autores se aferran a ella y, por el contrario, encuentran en la última década un momento propicio para su reconsideración. Si bien las visiones de los años noventa anuncian que no habrá trabajo para todos, la extensión de formas atípicas de trabajo no significaría “el fin del trabajo” sino su transformación en otros modelos que no son los del Estado Benefactor.

El artículo reafirma que el trabajo es absolutamente central en la organización de nuestras sociedades modernas y que el mismo se transforma en la medida en que se transforman también las sociedades. Y en esta evolución del contexto en que se desarrolla el trabajo es fundamental el pasaje de una sociedad inclusiva a una sociedad desafiliadora⁵, que en términos de Michel Foucault ha sido descrita –desde una mirada más negativa– como el pasaje de una “sociedad disciplinaria” a una “sociedad de control”. Y en esto, la difusión de la informática y, junto a ella, una nueva ruptura en la concepción del tiempo y el espacio.

Bajo una mirada que privilegia deliberadamente el punto de vista del trabajador y considerando los impactos que tales transformaciones tienen en las relaciones entre los espacios de dominación y los espacios de libertad, proponemos una reflexión que busca revelar que los espacios de libertad de estos trabajadores dependen necesariamente de la incidencia que éstos puedan tener sobre la gestión de sus conocimientos.

El artículo, se inicia con una revisión de los abordajes del Trabajo y el papel de la gestión del conocimiento, intentando colocar esta relación en el estado del arte en la disciplina. Inmediatamente, se discute el propio concepto de Trabajo, a partir de las nuevas definiciones que se toman en el contexto social, cultural y económico actual. En este proceso, se problematiza el propio concepto de conocimiento y se asume una postura constructivista del mismo. Estos cambios se dan en un contexto de transformaciones más globales, de las orientaciones generales de la sociedad, de las que también damos cuenta, intentando mostrar las relaciones que tienen con la propia transformación del concepto Trabajo.

A continuación, se intenta, través de una reflexión general sobre las transformaciones de América Latina y de ejemplos empíricos específicos de nuestra experiencia, dar cuenta de cómo las categorías antedichas toman cuerpo en la realidad de sus países y de las dificultades propias que establecen, en su gran mayoría todas ellas referidas del mundo sindical⁶.

Los abordajes del Trabajo y Gestión del Conocimiento

Las ciencias sociales del Trabajo, y más particularmente la Sociología del Trabajo, abordan el Trabajo desde cuatro grandes perspectivas. A saber:

Una aproximación estructural razonando en términos de división del trabajo, de coordinación entre trabajos divididos, de problemas de control y de ejecución, de alcance de objetivos, etc. Este campo ha sido abordado desde distintas disciplinas de las Ciencias Sociales y de la Administración. El aporte más específico de la Sociología del Trabajo en este campo, el de la Sociología de las Organizaciones más en particular, ha sido dar cuenta de distintos tipos de organización social rompiendo el supuesto que todas las organizaciones funcionan igual y que hay una sola forma de correcto funcionamiento de las mismas. El aporte ha sido demostrar que cada una funciona con distintos

5 Castel, R. (1995) *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard.

6 Nuestra mirada no es ingenua, sabemos que los sindicatos son ampliamente distintos en América Latina y, por lo tanto, es difícil de generalizarlos como categoría general para el continente. Por otro lado, sabemos que en muchos sindicatos existe connivencia de intereses de los dirigentes sindicales con el Estado y/o con los partidos políticos y/o con las empresas. Sin embargo, a pesar de todas estas restricciones creemos que en la medida en que la filiación es voluntaria los trabajadores ven a sus sindicatos como organizaciones colectivas orientadas a abrirles espacios de libertad.

principios y reglas entre los actores que quedan comprendidos en ellas⁷. La esencia del diseño organizativo es la manipulación de una serie de parámetros entre los cuales se encuentra, por supuesto, la formación o programas que normalizan las destrezas o habilidades requeridas.

Otro gran aporte ha sido poner de relieve la importancia del poder y la dominación, como estructuras de poder asimétrico en las Organizaciones, y las restricciones y oportunidades que esto le da a los distintos actores que participan en ellas⁸. De acuerdo a Crozier *"el poder de un representante depende, en suma, del control que pueda ejercer sobre una fuente de incertidumbre que afecta a la persecución de los objetivos de la organización, así como de la importancia que posea esta fuente respecto de todas las otras fuentes de incertidumbre que igualmente afecten esta persecución"*⁹. El conocimiento es considerado una fuente de poder: *"la primera y gran fuente de poder es la derivada de la posesión de una competencia o de una especialización funcional difícilmente reemplazables. El experto es el único que sabe cómo hacer las cosas y el que dispone de los conocimientos y de la experiencia del contexto que le permiten resolver ciertos problemas cruciales para la organización. Su posición es mejor, pues, tanto en sus negociaciones con la organización como en la relación con sus colegas. Desde el momento en que el buen funcionamiento de una actividad, de un sector y de una función muy importante para la organización depende de su intervención, éste podrá negociar contra beneficios o privilegios.* Y destacando "relativamente limitado" señala: *"En una sociedad como la nuestra son excepcionales las personas verdaderamente aptas para resolver los problemas complejos que plantea el funcionamiento de un determinado conjunto, aunque existan en él muchísimas personas que detentan monopolios de hecho, ya sea porque es muy difícil o muy costoso reemplazarlas o porque, en general mediante una organización de grupo, han logrado volver o mantener esotéricos o inaccesibles los conocimientos y las experiencias específicos que poseen"*¹⁰

Por último, aunque no menos importante, el aporte que realiza Schein en torno al problema de la supervivencia y adaptación de las organizaciones en el medio cambiante que les rodea y la integración de sus procesos internos con el objeto de afianzar su capacidad de supervivencia y adaptación a estos cambios. Centrado en el concepto de *"cultura organizacional"*, vuelve a indicar el lugar central que en esta corriente adquieren los conocimientos, al aplicar "cultura" a cualquier *"proceso de aprendizaje"* por el cual *"unidades sociales de cualquier dimensión"... establecen "una visión de sí mismas y del medio que las rodea"*¹¹. Esto es: *"un modelo de presunciones básicas -inventadas, descubiertas o desarrolladas por un grupo dado al ir aprendiendo a enfrentarse con sus problemas de adaptación externa e integración interna-, que hayan ejercido la suficiente influencia como para ser consideradas válidas y, en consecuencia, ser enseñadas a los nuevos miembros como el modo correcto de percibir, pensar y sentir esos problemas"*.

Una segunda aproximación al Trabajo ha sido en términos estratégicos, es decir, de dominación o de explotación y de relaciones de fuerza entre las distintas formas que se dan el Trabajo y el Capital, y sus distintos tipos de representación. La Sociología de las Relaciones Laborales y la Socio-

7 Nos referimos al concepto de configuración de Minzberg. H. Minzberg *"La estructuración de organizaciones: Una síntesis de la investigación"*. Prentice Hall, México, 1979; *"Diseño de organizaciones eficientes"*. El Ateneo, Argentina, 1991. Henry Mintzberg y James Brian Quinn. *"El proceso estratégico. conceptos, contextos y casos"*, Prentice Hall, México, 1993.

8 Crozier, Michel y Friedberg, Ehrard, *El actor y el sistema*. Alianza Editorial, México, 1990.

9 Michel Crozier (1972) *La sociedad bloqueada*, Bs.As. Amorrortu, cap.I.

10 Crozier y Friedberg, ob.cit.

11 Extractos del libro de Edgar H. Schein, *La cultura empresarial y el liderazgo*. Plaza y Janés, 1989. En: Walter, Jorge y Gutiérrez, Carlos (2001) Poder y Cultura en las Organizaciones. Universidad de Buenos Aires, Centro de Estudios Avanzados. Maestría en Políticas y Gestión de la Ciencia y la Tecnología.

logía del Sindicalismo aparecen como centrales en este contexto. Desde los estudios sistémicos y pioneros de Dunlop en este campo, pasando por los acercamientos pluralistas de la escuela de Oxford, con Flanders y Clegg, centrados en la estabilidad y el equilibrio, se pone el énfasis en las instituciones de regulación del trabajo, especialmente la negociación colectiva como principal institución de producción de normas y de regulación del conflicto. Más en general, las distintas corrientes del Marxismo¹² han realizado aportes muy importantes en esta perspectiva en base a la introducción de la idea de control, y de la problemática del Trabajo en una visión sobre el modo de desarrollo de las sociedades modernas y su dinámica en términos de “estructura de clases” y “modelos de acumulación y de crisis”, lo que condujo a dar a las relaciones laborales el estatuto de variable interviniente. Dentro de tal perspectiva, la organización taylorista-fordista y las tecnologías industriales son presentadas como los principales recursos que dispone la dirección de la empresa para encuadrar la fuerza de trabajo, siendo la división entre tareas de control y tareas de ejecución lo que conduce a la descalificación de la fuerza de trabajo, degradación tendencial de las relaciones laborales y a la baja de los salarios. Tales perspectivas abordan al conocimiento desde el debate de las calificaciones y a partir de su consideración se toma posición en cuanto al papel de la división del trabajo, el control de la mano de obra, la relación entre cambio técnico y organización.

En forma posterior a las corrientes mencionadas, desde la Escuela Francesa de la Regulación (Aglietta, Boyer, Coriat, Lipietz) se retoma el problema de las relaciones laborales, siempre desde un enfoque macro y que resta importancia al nivel micro, centrándose en la cuestión del control del proceso de trabajo que, dentro de una propuesta más de largo plazo fundada sobre los conceptos de régimen de acumulación y modo de regulación como determinantes de las condiciones de producción de valor, las condiciones de uso de la mano de obra, los mecanismos de fijación de los salarios o las formas de reproducción de la clase obrera, siguen poniendo énfasis en el estudio de las condiciones de reproducción de una formación social de tipo capitalista.

Por último, los estudios que centrados en las teorías de la acción (Ortmann), principalmente los enfoques americanos de la *Industrial Relations Section of the Sloan School of Management at MIT*¹³, que a partir del análisis del modelo de relaciones laborales desarrollado en los últimos años en los Estados Unidos parten de una concepción centrada en las fuerzas estratégicas de los actores y su interrelación en los procesos de toma de decisión dentro de una estructura institucional, concepción que, rompiendo con la tradición de las corrientes anteriores que venían privilegiando las dimensiones macro y reduciendo las relaciones laborales al plano de la negociación colectiva, tiene el mérito de integrar en esta estructura tanto las dimensiones macro (políticas estratégicas), como meso (nivel de la negociación colectiva) y micro (diseño de organización y puesto de trabajo) lo que conduce necesariamente a abordar cualquier consideración en torno a la gestión de los conocimientos como un problema que tendrá su traducción en los tres niveles simultáneamente.

Una tercera aproximación es en términos de Mercado de Trabajo, de Oferta y de Demanda, de sus procesos de segmentación o de los mecanismos que permiten constituir monopolios de trabajo, etc. Este es un campo que ha sido de gran preocupación para la Economía, tanto neoclásica como institucionalista, pero también ha generado miradas desde otras perspectivas de las Ciencias Sociales, particularmente de la Sociología del Trabajo, en sus estudios y reflexiones sobre las Calificaciones, la Sociología de las Profesiones etc.

12 Hyman, R. (1981) *Relaciones Industriales: una introducción marxista*. Madrid: H. Blume; Braverman, H. (1974) *Labor and Monopoly Capital*. New York : Monthly Review

13 Kochan, Thomas; Katz, Harry y Mc Kersie, Robert (1986) “*The transformation of American Industrial Relations*”, en su versión en castellano *La Transformación de las Relaciones Laborales en Los Estados Unidos*. Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993. Madrid, España.

En la década de los setenta tomaron relevancia los planteamientos que desde la teoría institucionalista presentaron Piore y Doeringer sobre la segmentación de los mercados de trabajo. De acuerdo a sus argumentos las empresas grandes y estables del “sector primario” ofrecen condiciones de trabajo y empleo favorables, pagan salarios relativamente más altos y ofrecen carreras laborales atractivas. De esta manera atraen, concentran y estabilizan la mano de obra mejor preparada, lo que a su vez les permite defender su posición privilegiada en los mercados. Por el contrario, en las empresas del “sector secundario” se encontrarían en un círculo vicioso de condiciones de mercados inestables y difíciles, de un potencial tecnológico y productivo bajo, condiciones laborales precarias y baja capacitación de la mano de obra¹⁴.

Frente a esta propuesta surgen algunas otras que recuperando la importancia de los oficios y las profesiones para la estructuración de las condiciones de trabajo y empleo propusieron el modelo de una segmentación triple de los mercados de trabajo: un segmento organizacional o de empresa, un segmento profesional o de oficio y un segmento personal, propuesta que con el énfasis en las normas e instituciones sociales que rigen y estructuran estos tres segmentos diferentes a partir de los cuales se pueden definir el conjunto total de interrelaciones entre puestos y trabajadores¹⁵. Un enfoque que decididamente pone en juego argumentos más sociológicos en la problemática de estudio en torno al mercado de trabajo, las demandas empresariales y las ofertas a un mismo puesto de trabajo, y que en términos de calificaciones remarca que su gestión no es una cuestión que quede restringida solamente al ámbito de intervención de las grandes empresas, principal crítica que se había levantado sobre la teoría del mercado dual de trabajo¹⁶.

Una cuarta mirada, con mucha menor tradición dentro de los estudios del trabajo, recoge múltiples perspectivas que tendrán el punto de partida común en el énfasis puesto en el trabajo desde un difuso concepto de “cultura”. En tal sentido se entiende al trabajo como una actividad generadora de sentido individual y colectivo: “*relación social en la que se socializan y cuestionan valores, donde se construyen comportamientos colectivos y referentes simbólicos*”¹⁷. Entre los trabajos más importantes en la bibliografía internacional sobre el tema podríamos mencionar los que tratan sobre las representaciones del proceso de trabajo; el desarrollo histórico social, político y cultural de la clase obrera; las identidades profesionales, las culturas ocupacionales, organizacionales y de la empresa, y otros temas culturales sobre consumo, género y desempleo¹⁸. Entre estos enfoques el de las identidades profesionales y ocupacionales conforma otro campo en el que la cultura se relaciona con el saber adquirido en el trabajo o para el trabajo. Autores franceses como R. Sainsalieu, D. Segrestin y C. Dubar, muchos de ellos influenciados por el interaccionismo simbólico, proponen estudiar temas como las relaciones entre la identidad de oficio y la identidad de clase, la gestión de los recursos humanos y las relaciones de poder dentro de los espacios de trabajo¹⁹. En general están de acuerdo en ver las “formas identitarias” como procesos estratégicos de alianza u oposición entre

14 Doeringer, P. y Piore, M. (1971) *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*, Lexington, 1971.

15 Pries, Ludger (2000). En: de la Garza, E. comp. ob.cit.

16 Demazière, Didier (1995) *La sociologie du chômage*. Paris. La Decouverte.

17 Margel, G. (2003) *Desde donde y por qué estudiar las identidades profesionales: algunos lineamientos para la reflexión*. En: Leopold, L. (coord) *La práctica multidisciplinaria en la Organización del Trabajo*. Montevideo: Universidad de la República – Psicolibros.

18 Guadarrama Olivera, Rocío (1998) *La cultura Laboral*. En : de la Garza (comp), ob.cit.

19 Cfme. Guadarrama, ob.cit.: 221 Courpason, D. « *Marché concret et identité professionnelle locale. La construction de l'identité par le rapport au marché* » *Revue Française de Sociologie*, vol. XXXV Num.2, abril-junio 1994, pp.197-229. También ver: Sainsalieu, R. *L'identité au travail*, Paris, Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1987.

actores en la lucha por la renovación del saber-hacer profesional. Desde tales perspectivas la cuestión de los conocimientos queda definida en su carácter constitutivo.

En este mismo enfoque podrían reconocerse las teorías del *management*, que ha conformado un nuevo campo de estudio entre las relaciones laborales en torno al concepto de cultura de empresa (donde la socialización en valores y la formación resultan esenciales) y, referida a las formas de control basadas en el consenso y la ampliación de la autonomía del trabajador en el trabajo, asociada a un tipo de razonamiento cognoscitivo-instrumental que se expresa en la organización formal de la empresa²⁰. Sin embargo, interesa destacar aquí aquellos enfoques contrarios que, con una mirada más centrada en el trabajador, apelan a la conciencia propia que éstos tienen sobre las relaciones laborales dentro de la empresa²¹.

Todas estas son las formas y los sentidos en que se relaciona el Conocimiento al Trabajo. Sin embargo, parece que esta relación se vuelve hoy más relevante. A partir de la consideración del Trabajo como “*el ejercicio concreto de la potencia del pensamiento y de acción de los individuos, a la vez en su singularidad (lo que hace que un individuo sea siempre diferente de otro y adquiera y desarrolle dispositivos corporales e intelectuales específicos) y en su interdependencia, en su conveniencia recíproca y cooperación, (que hace que el ejercicio de una actividad profesional esté siempre atravesada por intercambios y conocimientos, puntos de vista, de experiencias distintas*”²² el concepto Conocimiento pasa a quedar incorporado a su propia definición.

Y es a partir de esta nueva perspectiva de la Sociología del Trabajo que resumimos en esta definición, que creemos se abre un camino de reflexión novedoso que permite replantearnos nuevas perspectivas sobre el Trabajo y de su papel en la sociedad. Antes de seguir digamos que cualquiera de las perspectivas anteriores tiene objetivos meta teóricos distintos en Europa y Estados Unidos que en América Latina. En el primer caso, en su mayoría la problemática del Trabajo se inscribe en una problemática del crecimiento económico y en el caso de América Latina la problemática del Trabajo, particularmente de la Sociología del Trabajo, se inscribe en una problematización de la Teoría del Desarrollo como eje central de reflexión de las Ciencias Sociales, visto éste como construcción voluntaria de actores diversos, más que como proceso automático de ajuste²³ Volveremos sobre esta problemática más adelante.

Redefiniendo el Trabajo

La mirada acerca del Trabajo que señalábamos a través de la definición que da Zarifian aporta una perspectiva particularmente rica de la gestión del conocimiento que a su vez abre nuevos caminos tanto heurísticos como para la acción social²⁴.

20 Deetz, S. (1992) *Democracy in an Age of Corporate Colonization. Developments in Communication and the Politics of Everyday Life*, State University of New York Press, Albany, Nueva York.

21 Burawoy, M. (1989) *El consentimiento en la producción*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

22 P. Zarifian (2003) *Quoi sert le travail?* La dispute. Este libro condensa una serie de trabajos anteriores del autor y ha inspirado mucho nuestro trabajo. Del mismos tomamos la pista de los aportes de Foucault y Deleuze cuanto a sociedades de disciplinamiento y de control, la consideración del tiempo, entre otros aportes.

23 Introducción, En: de la Garza, comp. (1999) *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el Siglo XXI*. Colección Grupos de Trabajo CLACSO.

24 En el Área de Sociología del Trabajo del Departamento de Sociología, venimos desarrollando una serie de investigaciones que tienen un conjunto de preocupaciones comunes que se aproximan a esta pers-

Una de las tesis principales que defiende Zarifian es que el Trabajo es sobretodo invención, ello antes que imitación o reproducción²⁵. Este redescubrimiento tiene su vital importancia por una serie de razones. Por un lado, porque introduce una perspectiva constructivista al concepto de Trabajo que hacía falta y que permite dar cuenta de fenómenos que aparecían oscurecidos en enfoques excesivamente objetivistas del mismo. Tal como la relación entre el trabajo y la relación compleja de equilibrio entre las relaciones de dominación y los espacios de libertad que se establecen en el medio de trabajo. O por otro, porque permite superar ciertas perspectivas reductoras de la realidad que además, al hacerlo, la falsean. A título de ejemplo, las descripciones del Taylor – fordismo y su excesiva prescripción de como realizar las tareas darían la impresión que efectivamente el trabajador en estos regímenes de trabajo han perdido toda capacidad de iniciativa y de autoorganización del trabajo, es decir, de invención. Y a este título, las iniciativas de los trabajadores en su trabajo aparecen como situaciones excepcionales. Sin embargo, y en las investigaciones clásicas queda demostrado, en las organizaciones tayloristas el trabajador normalmente “*reinventa*” su trabajo. Lo que sí aparece como excepcional es justamente lo contrario, la alienación que lleva a que la toma de iniciativas sean bloqueadas negadas o aún destruidas. Es en estos casos, según Zarifian, donde aparece el sufrimiento en el trabajo.

El enfoque propuesto, es que esta perspectiva define el trabajo en términos generales, es decir, más allá de las distintas fases de su desarrollo. Sin embargo, a partir de esta definición general es necesario dar cuenta de las características que tiene el trabajo en cada período y en particular, en el período actual.

Tres aspectos caracterizarían el trabajo actualmente: a) el hecho que en la actualidad el trabajo es afrontar situaciones que comportan elementos sorprendentes, inéditos e imprevistos, lo que le confiere un sentido humano al actuar consecuentemente y no un sentido puramente mecánico; b) el trabajo está, por lo tanto, lleno de eventos singulares que obligan a inventar, a iniciar un pensamiento y una acción cada vez, a pesar de las tentativas de estandarización y de racionalización; c) pero, a su vez, dar cuenta de estos eventos singulares no es concebible fuera de un concepto de servicio, de una utilidad social. Y, hablar de un servicio (dado), de utilidad social, de lo que se hace, incorpora una dimensión ética en esta actividad, el trabajo.

A nuestro entender las tres dimensiones que caracterizan al trabajo en esta propuesta de Zarifian, tienen que ver con una creciente relevancia del conocimiento en el trabajo, conocimiento como saberes, o más precisamente como certezas, en el sentido que lo entienden Nonaka y Takeuchi, como “*certeza justificada*”:

“En primer lugar, el conocimiento es certeza justificada. Un individuo justifica la veracidad de sus certezas con base en observaciones del mundo; estas observaciones de-

pectiva del Trabajo. Estas preocupaciones comunes son el problema de la reflexividad en los sistemas de trabajo, el de la individuación de los trabajadores considerada como su creciente autonomía en la gestión y en la toma de decisiones, el de la creciente incertidumbre en el que se desarrolla el trabajo, el papel de las comunicaciones en las construcciones de los complejos sociales de trabajo y finalmente, en las nuevas formas de regulación laboral. Ver Marcos Supervielle (coord): Revista de Ciencias Sociales N°17, Fundación de Cultura Universitaria – Facultad de Ciencias Sociales, setiembre de 2000. Particularmente artículos: Quiñones, M: *Sistemas de relaciones laborales y procesos de globalización en la banca: claves de encuentro con el discurso multinacional*, Margel, G.: *La reconfiguración de las identidades profesionales ante los cambios sociotécnicos: la difícil tarea de construir una nueva “definición de sí”*; Pucci, F: *Rutinas organizacionales y riesgo sistémico: análisis del sector de emergencias del Hospital de Clínicas*, Ruffier, J. y Supervielle, M.: *Gestión y tipos de conocimientos productivos*”.

25 Esta postura sigue la línea de razonamiento de Gabriel Tarde. Zarifian ob.cit.

penden a su vez de un punto de vista, sensibilidad personal y experiencia individual peculiares. En consecuencia, cuando alguien crea conocimiento da sentido a una nueva situación con las certezas justificadas que ha adoptado firmemente. De acuerdo con esta definición, el conocimiento es una construcción de la realidad más que algo cierto en sentido abstracto y universal. La creación de conocimientos no es simplemente una recopilación de datos, sino un proceso primordialmente humano que no puede menospreciarse ni reproducirse con facilidad. No obstante, quizás implique opiniones y sistemas de certezas de los que ni siquiera se está consciente, lo que nos conduce al siguiente punto.

En segundo lugar, el conocimiento es tanto explícito como tácito. Ciertos conocimientos son susceptibles de escribirse, formularse en enunciados o representarse en imágenes (...) sin embargo, otro tipo de conocimiento se asocia con los sentidos, las habilidades motrices, la percepción individual, experiencias físicas, reglas prácticas generales y la intuición. A menudo es muy difícil describir a los demás el conocimiento tácito (...)

*Es así como llegamos al tercer punto: la eficaz creación de conocimiento depende de un contexto propicio. Por contexto propicio entendemos un espacio común en el que se fomente el establecimiento de relaciones. Sobre la base de la idea japonesa de "ba" (o "lugar"), ese contexto de organización puede ser físico, virtual, mental o –con mayor probabilidad– las tres cosas al mismo tiempo. Esta definición de contexto se vincula con nuestros dos puntos anteriores: el conocimiento es dinámico, relacional y se basa en la acción humana; depende de la situación y de las personas implicadas, no de una verdad absoluta o de realidades incontrovertibles (...)*²⁶

Esta definición del conocimiento en torno a los conceptos de "certeza" y "justificación", en oposición a "verdad" e "información", coloca a estos autores en una perspectiva "construccionista" que nosotros asumimos en clara oposición a las posturas cognitivistas que han dominado el estudio del conocimiento en las Ciencias Sociales²⁷, posición que tiende a asimilar certeza en tanto pueda ser representada a través de una realidad externa y en tanto han entendido el mundo como un conjunto de objetos o sucesos sobre los cuales intervienen los sistemas de conocimiento "moldeándolos" con la mayor precisión, de modo que éstos puedan ser presentados luego como "universales" y, por ello, fácilmente recopilables, difundibles y reproducibles. De ahí que estos enfoques consideren el conocimiento en tanto "dato" y, en última instancia, como "capital intelectual":

"las compañías, conscientes de la necesidad de distribuir información en la organización, están empleando una serie de técnicas de gestión funcional del conocimiento con la principal preocupación de conectar a las personas con el sistema que se utiliza para la distribución y transferencia del

26 Nonaka y Takeuchi (1999) *La organización creadora de conocimiento*. Oxford University Press, México. Versión original de 1995.

27 Nonaka, I, Von Krogh, G y Ichijo, K. (2003) aclaran en nota al pie: "*Nuestra perspectiva construccionista se basa en recientes investigaciones de neurobiología, ciencia del conocimiento y filosofía. Los construccionistas conciben la cognición no como un acto de representación sino de construcción o creación. Cabe señalar que la perspectiva construccionista se asocia en ocasiones, e incluso se usa indistintamente, con términos como perspectiva creacionista, constructivismo y constructivismo social (...)* Los lectores interesados pueden acudir a Flanagan (1991) y Goldman (1986) en referencia al constructivismo en la ciencia del conocimiento; a Rosenau (1992) en relación al constructivismo en las ciencias sociales y a Clegg, Hardy y Nord (1996) respecto al constructivismo en estudios de organización y administración". En: Facilitar la creación del conocimiento. Oxford: pp.7.

*conocimiento*²⁸. Esta es la concepción mayoritaria en la literatura en torno a la Gestión de Conocimiento, ello permite concebir la posibilidad de almacenar conocimientos en Bancos de Datos y abre la problemática de su correcta utilización y potenciación y de los problemas de su continua actualización²⁹.

Toda esta concepción tiene su relevancia, y en ocasiones es vital. Sin embargo, creemos que esta perspectiva sobre los conocimientos es parcial y, en cierta medida, errónea. Por el contrario, una visión construccionista, adopta una postura *antiesencialista*, en tanto el conocimiento es considerado fruto de procesos sociales y no se encuentra en la naturaleza de la persona; *antirrealista*, en tanto niega que el conocimiento provenga de la percepción directa de la realidad, más bien es relativo y, por tanto, específico desde el punto de vista cultural y del tiempo; *relacional*, en tanto da importancia a la interacción y a las prácticas sociales y, por tanto, a los procesos. Efectivamente, los conocimientos en tanto *certezas* son referenciados a contextos específicos fuera de los cuales dejan de ser certezas. Por otro, estas certezas son crecientemente fugaces, son siempre relativas y sujetas a constantes revisiones. Si el código de la Ciencia es la verdad, es decir el conocimiento, su desarrollo y sus constantes revoluciones tanto en las Naturales como en las Sociales, son una expresión de la dinámica de la evolución de los mismos y de la inexistencia de verdades absolutas. Ello es válido para todo tipo de conocimiento, incluso aquellos de orden práctico y rutinario³⁰. Quizás lo paradójico es que el conocimiento en el momento de su mayor relevancia en la constitución de las sociedades - se habla de la sociedad moderna en que vivimos como sociedad de conocimiento- éstos mismos son crecientemente fugaces.

Pero también es necesario señalar que desde la perspectiva de la que reflexionamos la categoría trabajo, al retomar esta conceptualización constructivista, tomamos en consideración las subjetividades en relación al trabajo y reafirmamos esta ruptura con los enfoques objetivistas que conciben al trabajo y, por lo tanto, al conocimiento, como externo a los individuos. Según la perspectiva que abordamos aquí es imposible desligar totalmente el trabajo del propio trabajador, éste es en última instancia su soporte sin el cual el trabajo no existiría. Cuando se parte que el trabajo es "*el ejercicio concreto de la potencia del pensamiento y de la acción*" se toma una posición inequívoca en este sentido. El almacenamiento de datos u otras formalizaciones científicas o profesionales son de una enorme relevancia y, sin embargo, pierden toda eficacia si no son potencializados por el pensamiento y por la acción de los propios trabajadores en el acto del trabajo. De allí la necesidad de adquirir y desarrollar dispositivos corporales e intelectuales específicos. En segundo lugar, este "*ejercicio concreto de la potencia del pensamiento y acción*" supone interdependencia orientada por la conveniencia recíproca y cooperación, es decir, nuevamente es concreta, "*está atravesada por intercambios y conocimientos, puntos de vista, de experiencias distintas*". No solamente esta concepción del trabajo invoca a la subjetividad de los individuos sino que en su definición incorpora la construcción de la intersubjetividad del colectivo de trabajo. Todo trabajo, por lo tanto, tiene sentido en la medida en que es una acción colectiva.

La perspectiva de concebir el trabajo como servicio, de darle al trabajo un sentido de "utilidad social" incorpora una dimensión ética que permite al trabajo como sistema comunicar con la sociedad en su conjunto en la medida en que la utilidad social no es autodefinida por el propio trabajador o por el colectivo de trabajo. El trabajo podría entonces ser considerado como un "medio de comunicación generalizado" a igual título que el amor, el dinero o el poder para T. Parsons o N. Luhmann.

28 Ob. cit. pp.13

29 Tissen, R.; Andriessen, D.; Lekanne Deprez, F. (2000) *El valor del conocimiento: para aumentar el rendimiento en las empresas*. Prentice Hall.

30 Ver Supervielle, M. (coord.) 2002, ob.cit.

A consecuencia de estos razonamientos consideramos que no es posible separar la gestión del conocimiento productivo de la propia gestión del trabajo, nuestra postura es que la gestión del conocimiento forma parte de la gestión del trabajo y, por lo tanto, tanto la formación de los trabajadores, la evaluación de sus desempeños, la consideración de sus competencias y en ellas lo atinente a sus capacidades de innovación y aprendizaje, conforman aspectos de la gestión y de la auto gestión del conocimiento productivo por parte del trabajador.

Ahora bien, independientemente de lo que señalaremos posteriormente en cuanto a las relaciones entre el espacio y el tiempo, el conocimiento en sí, esta temporalmente situado. Y ello en las dos formas de considerar el tiempo, en términos de “cronos” y en términos de “tempus” si retomamos la vieja distinción latina. En efecto, en relación al “cronos” el conocimiento se construye y se despliega en el tiempo, es decir, está vinculado a horas, días, meses y años, ello se consustancia en la formación, en la experiencia adquirida en el trabajo, etc. Pero también está vinculada al “tempus”, es decir, en relación al pasado, al presente y al futuro. Con respecto al pasado, en términos de reputación, reconocimiento etc., y en relación al futuro, a la perspectiva o la apuesta de la estabilidad del trabajo. Es a partir de ésta, que el trabajador puede construir su identidad en tanto que tal, y a partir de dicha identidad, situarse y sentirse situado en el mundo. Y es que el trabajador siempre busca estabilidad en el trabajo. Sea ésta en un empleo, en el puesto de trabajo, a través de una profesión, sea ésta de tipo liberal o de tipo oficio o artesanal. El conocimiento se puede adquirir a través de la educación o de la formación, el aprendizaje o a partir de la experiencia, pero es a través del conocimiento del trabajo que el trabajador busca diferenciarse de los otros, aún de otros trabajadores. Y así intenta fundar una imprescindibilidad para otros, que le de fundamento a la estabilidad, a la estabilidad buscada³¹.

Nuestra tesis es que en la transformación del mundo del trabajo estas dos estrategias de búsqueda de estabilidad se han transformado. Por un lado, la estabilidad en el empleo exige una permanente actualización de conocimientos como condición necesaria para alcanzar la estabilidad aún cuando muchas veces, aún actualizándose, sea insuficiente. Por otro, las nuevas tecnologías establecen nuevos espacios profesionales que no tienen las mismas reglas de funcionamiento que las profesiones u oficios clásicos. Entre otras, la falta de formación o de actualización puede dejar al trabajador fuera de los nuevos espacios profesionales que se han ido conformando. Muchas veces estos nuevos espacios profesionales, como la informática, la profesión de investigador o de artista moderno, están en permanente proceso de construcción y esta construcción es de geometría variable, no sigue pautas rígidas. Por lo tanto, no hay posiciones fijas e incluso puede ser una estrategia para mejorar el conocimiento y las condiciones de su utilización ocupar múltiples categorías de ocupación y no solamente cambiar de puestos de trabajo. Asalariado público o privado, trabajador por cuenta propia, subcontratado e incluso en condiciones de precariedad, empresario de microempresa, etc. Todo ello para multiplicar los ángulos para conocer el espacio profesional y situarse de la mejor forma posible en el mismo.

La lógica estática que subyace a gran parte de la producción estadística del empleo actual dificulta la posibilidad de cuantificar este sector de la Población Económicamente Activa porque puede ocupar múltiples posibilidades en las categorías de la ocupación y sin que ello sea al menos subjetivamente ligado a la idea de precariedad, ascenso o descenso social. Sin embargo, la conjunción del crecimiento de los sistemas expertos, modalidad que favorece el desarrollo de los espacios profesionales antes señalados, articulado al crecimiento de la tecnología y su difusión y la multiplica-

31 La crisis de dicha estabilidad es lo que justamente nos advierte Sennett. Richard Sennett (2000), *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Barcelona: Anagrama.

ción de su aplicabilidad, sumado a un cambio importante de los referenciales de la organización del trabajo, en términos de más flexible y desregulada, permiten hacer pensar que esta modalidad de trabajo está en franco crecimiento. Esta modalidad de estabilidad permite y exige por parte del trabajador una constante gestión del conocimiento, una mayor libertad y la ilusión de no estar bajo relaciones de dominación, en particular del Capital.

Difusión de la informática y ruptura de la relación espacio-tiempo

En otro plano, la generalización de los procedimientos informáticos en la producción modifica sustantivamente la acción y comunicación social de trabajar. En la industria, en la medida en que el trabajo repetitivo es crecientemente automatizado, la actividad central del trabajador pasa a ser la de ejercer un control sobre los equipos, lo que implica movilizar conocimientos y razonamientos de mayor abstracción que en el pasado y una creciente comunicación de experiencias registradas, de intercambio de puntos de vista u otras formas de comunicación. A su vez, el desarrollo de la informática ha permitido la deslocalización del trabajo, y por lo tanto, una ruptura entre el tiempo y el espacio: se puede trabajar en un emprendimiento colectivo sin necesidad forzosa de compartir espacios, ni siquiera tiempos y horarios de trabajo³². Esto obviamente no es un modelo absolutamente generalizable en la medida en que en muchos sectores e incluso ramas de la producción, todavía la gran mayoría de tareas es repetitiva. Sin embargo, poco a poco se ha ido instalando como tipo ideal de referencia el trabajo en donde el trabajador realiza tareas de control y donde su función pasa por dar cuenta de eventos singulares que muchas veces conllevan invenciones y soluciones inéditas. Esta nueva forma de concebir el trabajo centrado en el control del mismo se reproduce a nivel ampliado, es decir, a nivel de las relaciones jerárquicas como veremos más adelante.

La idea de percibir el trabajo como un servicio introduce un tercer actor en la relación de trabajo, el usuario o eventualmente el cliente en la actividad privada, y por extensión, a la opinión pública³³. Proceso que se ve facilitado también por la difusión masiva de la informática. Esta nueva perspectiva desdibuja en cierta medida la ruptura radical entre trabajo industrial y trabajo de servicios. También aquí nos encontramos con un cambio de un tipo ideal de referencia en la medida en que las concepciones organizativas tayloristas, y aún pretayloristas, se encuentran presentes en nuestras empresas. Sin embargo, poco a poco se imponen nuevas perspectivas aún bajo formas híbridas. Y también aquí esta reorientación del trabajo en esta dimensión tiene consecuencias de mayor proyección: el trabajo, al ser de servicio, se vuelve necesariamente más reflexivo, se trata de dar cuenta del otro y, a su vez, procesa y mantiene el propio trabajo. Consideración que toma toda su magnitud cuando el empleo está en juego.

Finalmente, mientras que la racionalidad de producción de bienes, de la producción industrial, se encuentra orientada por la lógica de la producción eficiente (realización, productividad, crecimiento), el servicio asume la lógica del mantenimiento efectivo del orden, dada su naturaleza facilitadora, mediadora, reguladora, ordenadora o normalizadora. El hecho que la intervención del trabajador sea en relación a eventos o sucesos relativamente excepcionales, muestra que su intervención tiene por

32 Así como Luhmann advierte de la crucial relevancia de la invención de la imprenta y de la difusión de los textos impresos en la construcción de las sociedades complejas, en la medida en que esta innovación permitió la generalización de las relaciones de comunicación entre los individuos que no son de carácter cara a cara, la informática provoca una nueva ruptura de la unidad espacio tiempo cuyas implicancias en la complejización de la sociedad solamente estamos percibiendo.

33 Supervielle, M. y Quiñones, M. "Las nuevas funciones del Sindicalismo Uruguayo", *Revista Estudios del Trabajo*, N° 22, Segundo Semestre 2001. Asociación Argentina de Estudios del Trabajo.

cometido reconstruir un orden que dichos eventos o sucesos podrían alterar. No existen servicios cuya función central sea transformar a las sociedades sea al nivel que sea.

En este plano, en nuestras sociedades este proceso no ha alcanzado este grado de codificación que puede haber alcanzado en los países desarrollados. Sin embargo, aunque en los discursos primen las reflexiones que parecen ajustarse a lógicas derivadas del mundo industrial, hemos visto en un sinnúmero de veces las críticas y los juicios de los trabajadores a los técnicos de las empresas o incluso a lo empresarios de las mismas, interpeándolos de manera muy dura por no ser lo competentes que deberían serlo en función de las responsabilidades que asumen o por la trasgresión a las propias normas que pregonan. En este sentido, aún si la lógica derivada de la industria es dominante, ya la lógica derivada de servicio, aún en forma de crítica, aparece como presente.

De la inclusión y disciplinamiento a la desafilación y el control. Nuevos referentes en el Mundo del Trabajo en América Latina.

Las Ciencias Sociales en Latinoamérica tienen poco desarrollo en su nivel fundamental, por ello adaptamos sistemáticamente categorías que vienen del primer mundo. Este esfuerzo, al menos en el campo de la Sociología del Trabajo³⁴, es doble. Por un lado, para dar cuenta de nuestras realidades, que obviamente nos son las europeas ni las norteamericanas, pero a su vez, para adaptarlas las más de las veces al cambio de las esferas para las cuales fueron concebidas, pasar de la esfera económica a la esfera de la acción política o social. Aún así, no nos es posible desprendernos totalmente de su matriz genética, y más hoy en día donde fruto de la globalización, en que la circulación de las ideas ha perdido el monopolio que tenían las elites intelectuales, fundamentalmente universitarias, en filtrarlas. Coexisten otras fuentes de circulación de ideas en el mundo del trabajo, los ámbitos empresariales, por ejemplo, en donde además, se está más dispuesto a ponerlas en ejecución con menores mediaciones que las del mundo académico. Ello obliga a que los sociólogos deban dar cuenta de las ideas tal cual aparecieron en el mundo de trabajo, a veces sin mediaciones, porque éstas se insertan en una sociedad, toman cuerpo en decisiones, herramientas de gestión u otras formas discursivas. Todo ello si la pretensión de dichos sociólogos del Trabajo es dar cuenta de la realidad del mundo del trabajo en que viven.

Existen muchos indicios que el trabajo se está transformando muy rápidamente, internamente. Pero con él, concomitantemente, también se transforman estructuras e instituciones y aún estilos de dominación que del trabajo dependían, o desde otra perspectiva, los comprende. Entre tantos autores que han intentado dar cuenta de esta evolución aparecen dos que a nuestro entender asumen puntos de vista diferentes pero no totalmente contrapuestos. Robert Castel reconstituye el largo proceso de construcción de la sociedad salarial³⁵, proceso en el cual el trabajador logra en primera instancia implicarse en su tarea y luego conservar sus derechos con respecto a la misma hasta el punto de definir un estatuto constitutivo de su identidad social. Foulcault estudiando los años XVIII y XIX, período menos amplio en el tiempo que el de Castel pero comprendido en él, califica a las sociedades de esa época como sociedades disciplinarias, alcanzando su apogeo en los inicios del siglo XX. Pero más allá de la precisión histórica, las ideas que quedan de los dos autores en América Latina aparecen como contrapuestas. Castel nos invita a tener una mirada fuertemente positiva, Foulcault, por el contrario, una mirada negativa, y en ese sentido las miradas son efectivamente contradictorias aunque de hecho ambas son complementarias.

34 Una excelente reconstrucción histórica de la Sociología del Trabajo en América Latina se encuentra en Abramo, L. y Montero, C. "Origen y evolución de la Sociología del Trabajo en América Latina" (de la Garza, E. comp. ob.cit.).

35 Castel, R. *La ob.cit.*

La observación de la construcción de una sociedad salarial que realiza Castel, por un lado, viéndola transformarse en una auténtica “civilización del trabajo” fruto de un proceso secular y con garantía del Estado social y, por otro, la observación de Foucault, viendo la construcción de una sociedad disciplinaria en donde el individuo pasa de un lugar cerrado a otro, de la familia a la escuela y después al cuartel y finalmente a la fábrica, y eventualmente al hospital y a la prisión, etc., es un recorrido por instituciones fuertemente opresivas, son visiones claramente diferentes: Foucault no piensa la sociedad en términos de civilización como lo hace Castel.

Pero la contradicción es aparente porque en realidad las miradas pueden concebirse como complementarias. Castel al hablarnos de “civilización del trabajo” de hecho nos habla de una civilización que se construye a partir del trabajo o donde el trabajo ocupa un lugar central. Es entonces una mirada exterior del trabajo en sí, es una mirada de la construcción del trabajo particular del bienestar social. En Foucault, por el contrario, la mirada es al interior de las instituciones, descritas como proyecto ideal de “los lugares de encierro” - así denomina Foucault a las instituciones (a la fábrica en donde se concentra, se reparte el espacio, se ordena el tiempo)-. Es decir, se trata de componer una fuerza productiva cuyo efecto debe ser superior a la suma de las fuerzas elementales.

Ambos coinciden y describen sus respectivos modelos como en crisis. Castel insiste en la crisis como una crisis de regulación de la sociedad, la crisis de una dinámica regulada de desigualdades por el mecanismo de la negociación colectiva, crisis de la movilidad ascendente intra y transgeneracional, cuestionamiento de la posibilidad de invertir en el futuro porque domina el presente en una dinámica desregulada de las desigualdades bajo amenaza de desempleo y la degradación de las protecciones atadas al trabajo. Las sociedades pierden por lo tanto paulatinamente su cohesión social, se instala un proceso de *desafiliación*.

Por su parte, ya en la década de los setenta Foucault percibía cambios y llegó a vislumbrar la enorme magnitud que tendrían estas transformaciones, siendo consciente que esto iba a producir efectos muy importantes tanto para la construcción de identidades personales y colectivas como para la estructuración de los órdenes sociales con lo que su obra adquiere nuevos rumbos. En este contexto Foucault empieza a pensar en términos de una doble hipótesis a través de la cual se comienza a plantear, por una parte, la crisis terminal del modo de gobernar las sociedades del presente y, por otro, el surgimiento de una sociedad de otro tipo, decididamente postdisciplinaria.³⁶ Se trata en la concepción de Foucault de un cambio importante en la forma de ejercicio del poder que se traduciría en un cambio de estilo y de la forma del orden interior de cada sociedad. A toda esta nueva situación Foucault la denomina en su conjunto “repliegue aparente del poder”. Con esto quiere decir que no se trata de menos poder, sino una situación nueva y para la que aun no habría nombre. Este nombre lo habría de poner luego Gilles Deleuze, años más tarde y será el de “*sociedad del control*” como resultado de una transición histórica a partir de una sociedad disciplinaria³⁷.

Las grandes transformaciones en juego durante esta etapa pasan por una importante recodificación del lugar del Estado pero también por una redefinición del lugar del sujeto. La reactivación a nivel general de los principios del mercado, la eficiencia y la competitividad y la devaluación o reconfiguración de nociones “sociales” como solidaridad y pertenencia (nacional, clasista, etc.) en

36 “En los últimos años, la sociedad ha cambiado y los individuos también, ellos son cada vez más diversos, diferentes e interdependientes. Hay cada vez más categorías de gentes que no están sujetas a la disciplina, de modo que estamos obligados a pensar en el desarrollo de una sociedad sin disciplina. La clase dirigente está siempre impregnada de la vieja técnica. Pero es evidente que debemos separarnos en el futuro de la sociedad disciplinaria de hoy” (La société disciplinaire en crise”, en Dits et Ecrits III, 1994, pp532-534)

37 Zarifian, ob.cit.

esta lógica de flexibilidad y desregulación que bien describe Castel llevaron lógicamente a Foucault a pensar en como se realinea ahora el sujeto en estos nuevos espacios. Por ejemplo, se visualizaba como en todos los campos (y el trabajo es uno de ellos) se empezaba a verificar una revalorización de la figura del individuo libre y responsable en el marco de sus respectivas limitadas comunidades de lealtades y solidaridades, inyectándose a los individuos de una conducta empresarial³⁸ que comienza a reemplazar a la pasividad y la dependencia propia de la sociedad disciplinaria donde las solidaridades y las responsabilidades colectivas, a la vez que daban importantes garantías y reducían con ello las incertidumbres existenciales, le quitaban peso a la autonomía personal³⁹. Este nuevo sujeto estimulado permanentemente a ser activo y a responsabilizarse de sus actos, a tomar su destino en sus propias manos es impulsado a asumir su propia conducta como una "empresa". Esto a partir que la empresa no solo domina las actividades propiamente económicas sino que las no económicas se gestionan cada vez mas como empresas (la vivienda, la familia, la vida personal). En todos los ámbitos se apela a esta capacidad autorreguladora de los individuos.

La empresa en oposición a la fábrica marca el referencial de las sociedades del control. Mientras la sociedad disciplinaria era una permanente, perseverante fábrica que producía energía social, además de producir sujetos (subjetividades)- la imagen que evoca la sociedad disciplinaria de Foucault es la de flujos de energía condensada y codificada en una matriz colectiva-, por el contrario, la sociedad del control se presenta como una máquina que libera energía de sus miembros que pasa para el propio gobierno de la empresa. Dentro de una mentalidad mucho más cortoplacista, la sociedad del control más que disponer de un "master planning" de diseño general, su racionalidad usa una lógica reactiva de "recomponer" las relaciones allí mismo donde se producen los problemas. Esta reacción debe producirse con gran celeridad y con enorme flexibilidad y para ello demanda creatividad y capacidad inventiva de sus miembros. Por eso lo más interesante del control reside en que no pretende crear sujetos sino "modularlos", no hay individuación con respecto a la masa ni estigmatización, sólo se cifra a los individuos para determinar ciertas posibilidades de acceso a la información y, por lo tanto, de movimiento. Así describe Deleuze las sociedades del control:

"Los encierros son moldes, módulos distintos, pero los controles son modulaciones, como un molde autodeformante que cambiaría continuamente, de un momento al otro, o como un tamiz cuya malla cambiaría de un punto al otro. Esto se ve bien en la cuestión de los salarios: la fábrica era un cuerpo que llevaba a sus fuerzas interiores a un punto de equilibrio: lo más alto posible para la producción, lo más bajo posible para los salarios; pero, en una sociedad de control, la empresa ha reemplazado a la fábrica, y la empresa es un alma, un gas. Sin duda la fábrica ya conocía el sistema de primas, pero la empresa se esfuerza más profundamente por imponer una modulación de cada salario, en estados de perpetua meta estabilidad que pasan por desafíos, concursos y coloquios extremadamente cómicos. ... La fábrica constituía a los individuos en cuerpos, por la doble ventaja del patrón que vigilaba a cada elemento en la masa, y de los sindicatos que movilizaban una masa de resistencia; pero la empresa no cesa de introducir una rivalidad inexplicable como sana emulación, excelente motivación que opone a los individuos entre ellos y atraviesa a cada uno, dividiéndolo en sí mismo. El principio modular del "salario al mérito" no ha dejado de tentar a la propia educación

38 Burchell, G. (1993) *Liberal government and techniques of the self*, en: *Economy and Society*: 22 (3) pp.267-282.

39 Rose, N. y Millar, P., *Political power beyond the State*. In: *British Journal of Sociology* (43) 2, 1992:173-205.

nacional: en efecto, así como la empresa reemplaza a la fábrica, la formación permanente tiende a reemplazar a la escuela, y la evaluación continúa al examen. Lo cual constituye el medio más seguro para librar la escuela a la empresa”⁴⁰.

Estas situaciones aparecen acompañadas de novedosas formas de identidad que necesariamente requieren de estas nuevas formas de control, distintas del control que emana de la disciplina que posibilita el panóptico, que es el “sentir la mirada del otro”. La disciplina, nos señaló Foucault, es un “arte del cuerpo” pero en la empresa la vigilancia pierde de vista el cuerpo y opera por control. Concretamente las principales diferencias entre estas dos anatomías del poder pasan por que la disciplina se caracteriza por operar sobre el cuerpo, requerir un establecimiento, requerir encierro, entrenar el cuerpo desde un punto cero –cada establecimiento disciplinario empieza el entrenamiento de cero-, tener una duración larga, discontinua e infinita, constituir a los individuos como objetos y producir sujetos. Frente a esto en la era del control no se actúa sobre cuerpos sino sobre movimientos, no se requiere un lugar de encierro sino participación, no se necesita un establecimiento sino sólo un régimen de socialidad. Este siempre se ejerce a corto plazo, es puntual, continuo e ilimitado. La otra diferencia reside en la cuestión de la modulación: la lógica de la disciplina era crear subjetividades, en la lógica del control se crea socialidad.

En opinión de Deleuze, junto a la crisis de las instituciones de encierro comienzan a aparecer nuevas formas de control: “formas ultrarrápidas de control al aire libre”, formas que han sido posibles, fundamentalmente, sobre la base de la creciente informatización de lo social. Informatización que permite vertebrar un “control continuo” y una “comunicación instantánea” como características centrales de las sociedades postdisciplinarias⁴¹. El uso de la informática permitiría operar a un nivel invisible, el nivel de las matrices numéricas, la codificación digital y su circulación, generando un flujo de información que permite mantener observados a los individuos pero una observación donde el sujeto, a diferencia del panóptico no emana de la mirada del otro, porque el otro no tiene que estar físicamente presente. La informatización remite a materialidades fluidas, una decisión económica, un empleado, las relaciones laborales, son sólo algunos de los elementos que fácilmente se convierten en secuencias numéricas y en “simulaciones”:

“Miles de empleados, así, se constituyen en una mera base de datos manejable por un único individuo a kilómetros de distancia. Simulaciones perfectamente reales, pero cuya materialidad ya no hace referencia a algo sólido, tangible y visible, sino a un material fluido, invisible y móvil (...) La realidad que nos abre la simulación ya no se trata de sentir la mirada del otro sino que sentimos que estamos al lado de otros muchos sin que éstos estén presentes físicamente, compartimos espacio, tiempo y acción con miríadas de personas no localizables geográficamente e imposible de identificar temporalmente”⁴².

40 Deleuze, G. (1995) *Post-scriptum sobre las sociedades del control*. En Deleuze, G. Conversaciones 1972-1990, Pre-Textos, Valencia. Aparecido por primera vez en L’Autre Journal, num.1 mayo de 1990.

41 Ob.cit.

42 Tirado, F. (2002) Del gobierno del Alma al gobierno de la libertad: anatomías del poder en entornos virtuales. En: Caballero, D., Méndez, M.T y Pastor, J. (comp) La mirada psicosociológica. Oviedo. Biblioteca Nueva: pp. 201-205.

El papel del conocimiento productivo en la sociedad del control

Este pasaje de la sociedad disciplinaria a la sociedad del control conlleva una transformación en el papel del conocimiento en el propio trabajo. Zarifian por ejemplo, muestra las mutaciones del concepto de competencia en tanto cambio de su objeto de referencia, que pasa de ser el puesto de trabajo en una sociedad disciplinaria al individuo en las sociedades del control. Y ello porque el concepto de trabajo y, con él, el de trabajador, se transforman con este pasaje. Si en la sociedad disciplinaria el trabajo en tanto “conjunto de operaciones elementales de transformación de la materia, que se puede objetivar, describir, analizar, racionalizar, organizar e imponer en los talleres” aparece como disociado a la idea de trabajador, en tanto, “conjunto de capacidades que son adquiridas en el mercado de trabajo y movilizadas para realizar una parte de las operaciones”, con la sociedad del control tal disociación aparece como cada vez más contraproducente, como un obstáculo mayor en la toma de iniciativas en situación de acontecimiento:

“Lo que indica la noción de competencia es precisamente una nueva unidad entre el “trabajo” y el “trabajador”, unidad en la cual el “trabajo” reincorpora al individuo, donde trabajar es movilizar y prolongar los saberes y poderes de acción detentados por un individuo” (...) “¿en qué consiste entonces “trabajar”? Esencialmente en estar en espera vigilante de esos acontecimientos, en intentar “verlos venir”, y en enfrentarlos cuando surgen. Hacerles frente con éxito, permitiendo que la producción se reinicie según los criterios esperados (...) El acontecimiento significa que la competencia profesional no puede ya estar enclaustrada en predefiniciones de tareas a efectuar en un puesto de trabajo. La competencia profesional consiste en hacer frente a acontecimientos de manera pertinente y experta. Y esta competencia pertenece al individuo, no al puesto de trabajo. El concepto de trabajo nos devuelve al trabajador”⁴³

Así, frente al entramado vigilancia-disciplina-subjetividad, observamos un vector distinto compuesto por vigilancia-control-socialidad. Sobre esta nueva anatomía del poder que describe Foucault se destaca la reconfiguración de las relaciones entre poder y espacios de libertad. Y esto por dos razones: en primer lugar, porque el poder en la sociedad del control se asienta en prácticas que requieren para operar eficazmente capacidad de elección, se reconoce la libertad de acción, en segundo lugar, porque se actúa sobre esa libertad, se dirige, se gestiona y se ajusta. En relación al conocimiento se regresa a una revalorización del individuo y una animación a que potencie su capacidad intelectual a través del trabajo como actividad individual pero también como producto de la socialidad. Son estos cambios los que están en la base de lo que hemos denominado “trabajador y trabajo individuado”. Para gobernar sobre los individuos ahora se reconoce que se le debe dar valor como portador del conocimiento que necesita la organización pero a la vez se debe actuar sobre esos conocimientos, se debe gestionar. Lo que aporta una concepción en términos de control sobre los conocimientos es que nos permite ver este doble carácter de la sociedad del control: mientras abre posibilidades reflexivas y creativas para la intervención del sujeto en la autogestión de sus propias opciones durante el ejercicio del trabajo se inaugura un nuevo régimen de sujeciones, nuevas heteronomías, quizás más difíciles de identificar que las generadas en la sociedad disciplinaria. Parafraseando a Gaulejac y Aubert:

43 Zarifian, P. “Productividad, mutaciones del trabajo y lógicas del servicio”. En: Montero, C., Alburquerque, M. y Insignia, J. ed. “Trabajo y empresa: entre dos siglos”. Nueva Sociedad, Sociedad Chilena de Sociología.

*"el enfrentamiento entre capital y trabajo, que siempre ha tenido como campo natural la empresa, pasa a producirse en el interior del individuo que se debate entre su tendencia a trabajar menos para protegerse y escapar a las exigencias de la empresa, y su inclinación a trabajar cada día más para aumentar sus beneficios y mejorar siempre los resultados"*⁴⁴.

Lo peculiar de los nuevos discursos de la sociedad del control es que suelen presentarse como "modelos" y con un aura de pragmatismo y de neutralidad valorativa, totalmente a-políticos⁴⁵, siendo que suelen describirse en términos de "eficiencia", "competitividad", etc. con lo que los espacios de dominación sobre los que se construyen suelen aparecer como bastante difusos. Sin embargo, un enfoque de estos discursos que atiende a su construcción daría cuenta prontamente de su carácter fragmentado y excluyente⁴⁶. Así por ejemplo, es normal ver como pueden coexistir en una misma situación un discurso que parece responder a una racionalidad propia de una sociedad del control, que se expresa en términos de empowerment, capacidad de iniciativa del sujeto, participación, etc., junto a dispositivos meramente disciplinarios de sujeción al poder jerárquico, prácticas rígidas y exclusión desafiadora, indicando, como enfatizara Foucault, un "desacoplamiento" entre unas prácticas heredadas del pasado y unas racionalidades políticas que no le resultan armónicas o, unas racionalidades que no encuentran encarnación en unas prácticas. O en otros casos, observamos que se traducen en una mera repetición acrítica de recetas formuladas y aplicadas en otros contextos.

Tales aspectos no escaparon a la visión de Foucault remitiéndonos a lo que él denominó "estados de dominación". Nivel desde el cual es posible pensar como la otra cara de una forma, junto a los estados de dominación, los espacios de libertad⁴⁷. Con el cambio a un estado de control y la resignificación de la autonomía individual, los márgenes de libertad del individuo crecen debido a que éste se asienta en prácticas que requieren para operar eficazmente capacidad de elección, reconocer la libertad de acción. Con este movimiento las instituciones que resistían al poder en una lógica de dominación disciplinaria, donde lo colectivo adquiría su significación justamente en su capacidad de resistencia, y las fronteras entre libertad y dominación eran mucho más claras, se ven enfrentadas a la necesidad de una reconfiguración de su medios de resistencia en el mismo sentido que la acción colectiva, las identidades que se crean en torno a estas prácticas, deben comenzar por reconfigurarse pues se las condiciones bajo las cuales actuaban estas instituciones han cambiado y principalmente, las relaciones sociales de base sobre las cuales se construía la acción colectiva también han cambiado. Frente a este dilema Deleuze dice, "*no se trata de temer o de esperar, sino de buscar nuevas armas*". Es que las viejas formas de resistencia social y política han estallado junto con las instituciones disciplinarias con las que antagonizaban. Al cambiar las modalidades de dominación las modalidades de resistencia también cambian.

44 Gaulejac, N y Aubert, N "El coste de la excelencia" Paidós. 1993.

45 Bourdieu, P. (2000) Contra la política de la despolitización: los objetivos del Movimiento Social Europeo. Memoria, México. Edición en internet: www.memoria.com.mx/143/Bourdieu. Memoria, N° 143, enero de 2000.

46 Quiñones, M (2002) ob.cit.

47 Para Foucault existe una compleja relación funcional entre dominación y libertad y de otra forma sería imposible pensar en el poder como una relación. Es conocida la postura de Foucault quien no dejaba de postular, quizá de una manera demasiado abstracta, la plausibilidad hipotética de las resistencias, a las que entendía no como meros contrapoderes, sino como una parte intrínseca, como elemento constitutivo de la propia relación de poder.

Las transformaciones generales del Trabajo en América Latina

Esta evolución es perfectamente transportable a nivel de modelos a América Latina aún si en ella estos procesos no siguieron la ruta ni lograron los mismos niveles de consolidación que la Europa de los filósofos y sociólogos franceses. Sin embargo, toda la conceptualización de herramientas de gestión vinculadas a la idea de sociedad de control se ha ido poco a poco imponiendo como referencial obligatorio en el mundo del trabajo. Y en algunos casos incluso se ha transformado en el mecanismo de preservar relaciones de libertad. En términos generales se puede decir que las sociedades de control se van conformando en el mundo del trabajo de América Latina con la implantación de los equipamientos automáticos en la industria. Y en la medida que ello se produce en el período de las dictaduras, la búsqueda de ampliar los espacios de libertad no pasaban en primera instancia por este mundo del trabajo sino por el espacio del sistema político. Las prioridades pasaban por las libertades y garantías públicas. En términos apenas metafóricos, los propios países eran los “lugares de encierro”.

Pero las sociedades de control aumentan en posibilidades de inserción en la medida en que se expande la utilización de la informática y se incorpora crecientemente a los procesos productivos de bienes pero, sobretudo, de servicios. Las transformaciones del papel del trabajador en dichos procesos cambian sustancialmente. Y aún si no lo hace en la realidad, en la medida en que se transforman los referenciales de la lógica del trabajo a través de la incorporación de herramientas de gestión y de otros dispositivos organizativos, ellos copiados de los países desarrollados, la identidad del trabajo se transforma igualmente. Pero tampoco en este período ésta, la problemática del trabajo, pasa a ser la preocupación central e inmediata de los trabajadores y de los sindicatos. Ello porque este proceso de instalación de la “sociedad de control” se da junto a un proceso de creciente flexibilidad y desregulación. La lucha por los espacios de libertad pasa por resistir a los procesos de *desafilación* (en el sentido de Castel) y aún de exclusión social que aparecen como “la otra cara” de la desregulación, y el descalabro que generan en nuestras sociedades, la transforma en la primera prioridad de los trabajadores y de los sindicatos.

Es, por lo tanto, de forma casi tangencial, como veremos más adelante, o al menos nunca de forma principal, que los trabajadores intentan establecer nuevas relaciones de libertad y poner límites a las nuevas formas de dominación que acompañan a la sociedad de control en el trabajo. Esta lucha aparece como extremadamente difícil en la medida en que implica una serie de disyuntivas y un conjunto de transformaciones de las propias identidades individuales y colectivas de los trabajadores. En el plano colectivo, la transformación de los sindicatos, en la medida en que ellos se constituyeron como instituciones para luchar por espacios de libertad en las sociedades de disciplinamiento y en sociedades orientadas a construirse como sociedades integradas pero, tal cual se construyeron, aparecen poco adaptadas para luchar en la lógica de las sociedades de control. Poco adaptadas porque éstas últimas no requieren de las grandes concentraciones en un mismo espacio de trabajadores que requerían aquellas, y por lo tanto los sindicatos no pueden, con los mismos métodos, movilizar grandes contingentes de trabajadores para hacer sentir su fuerza.

A su vez, los procesos de desregulación han sido procesos de sustitución de la esfera jurídica en donde en general los sindicatos habían logrado establecer a través de la legislación laboral derechos y garantías que preservaban espacios de libertad para los trabajadores en estas sociedades de disciplinamiento, por normas de la esfera económica en la regulación del trabajo. Nunca como hoy el trabajo está regulado tanto por normas. Sin embargo, estas no son normas de la misma naturaleza que en el pasado. Son normas de eficiencia, de productividad, de calidad, de higiene, etc. que generan enormes restricciones a la libertad de los trabajadores en sus trabajos. Aunque estas restricciones aparecen como controles pero sin en este caso, contrapartidas de derechos o incluso garantías para los trabajadores.

Segundo porque en las sociedades de control, aparecen nuevas segmentaciones entre los trabajadores en función de la movilización de los conocimientos y de las competencias requeridos. Y si bien, poco a poco, los sindicatos a través de distintos tipos de mecanismos buscan controlar que los conocimientos no se transformen en mecanismos de discriminación o simplemente de dominación, este esfuerzo requiere transformaciones muy importantes de la propia identidad sindical, de las convicciones colectivas que los trabajadores tienen acerca de qué es un sindicato y para qué sirve y cómo se deben gestionar los conocimientos a favor de estos aspectos.

Tercero porque en las sociedades de control, los trabajadores son considerados en su trabajo como individualidades mucho más que en las sociedades de disciplinamiento, nuestra tesis es que ello implica mayor individuación de los trabajadores, mayor autonomía, sin que ello implique necesariamente individualismo. Sin embargo, las formas de construir acciones colectivas en este plano presentan grandes dificultades, al menos, a imagen y semejanza de las organizaciones de trabajo, los trabajadores dejan de ser “moldeados” en sindicatos que representan la posibilidad de transformarse en “modulados”, es decir, insertos en espacios con geometrías variables, ya no con una vocación institucional sino más bien fortaleciendo la dimensión reticular en la relación de los trabajadores entre sí y con el colectivo de trabajadores⁴⁸.

Esta nueva situación de trabajo en estas nuevas sociedades de control, permite explorar dos tendencias que percibimos en algunos movimientos laborales o de trabajadores, como se ubican a nivel individual o colectivo y como enfrentan sus consecuencias. Por un lado, uno percibe la búsqueda de reorientar las acciones tratando de contener la enorme exclusión que ha supuesto el proceso de desafiliación creciente que estas sociedades están teniendo. Pero a su vez, buscando reincluir a trabajadores que hoy en día se encuentran excluidos y ya no establecer una frontera clara entre trabajadores y no trabajadores o afiliados y no afiliados. Los mecanismos han sido extremadamente variados y van desde abrir fábricas cerradas a través de procesos autogestionarios, hasta organizar comedores populares.

Dos características parecen ser centrales en estos esfuerzos, la forma que se dan es el de redes solidarias altamente moduladas, es decir, sin un patrón rígido de organización y, la segunda, tratar de incorporarle una enorme cantidad de imaginación y creatividad. Es decir, operar en los espacios de libertad que se les abren por medio del recomponer un conocimiento colectivo a partir de múltiples conocimientos individuales, a veces muy parciales e incompletos, para mantenerlas en marcha pero, también aquí, rompiendo moldes prescriptos. En estas situaciones el conocimiento individual o colectivo juegan por lo tanto, un papel central en la elaboración, innovación, consecución y movilización de competencias en los proyectos.

Justamente, ligado a esto, la otra tendencia que se percibe, y por la cual los trabajadores llevan adelante acciones colectivas, es la de formas de organización que no son sindicales, porque para estos trabajadores la imagen del sindicato corresponde a las típicas de las sociedades disciplinarias, y no es éste el modelo institucional y de accionar que ellos consideran que requieren para desarrollar sus acciones colectivas, ni tampoco se corresponde a las razones u objetivos que le atribuyen a un sindicato para desarrollar dichas acciones. Aparecen pues, nuevas asociaciones profesionales vinculadas a nuevos espacios profesionales cuyo fin claramente es la representación frente al Estado y, eventualmente, frente a empresas públicas o privadas, pero por sobretodo, para establecer regulaciones entre ellos mismos, y aún la gestión de sus propios conocimientos.

Nos encontramos frente a un tipo de organización que hemos denominado espacio profesional. Un ejemplo son los trabajadores de la Informática. En donde el conocimiento es absolutamente

48 Supervielle y Quiñones (2003) Las nuevas funciones del sindicalismo en el cambio de milenio. En: Leopold, L. (coord) ob.cit.

central y como las relaciones laborales son lábiles, es decir, se puede pasar fácilmente de una situación de asalariado a empresario, a trabajador por cuenta propia, a trabajar subcontratado o por proyecto, etc., la red informal pasa a ser estratégica, tanto en el plano de la información como en la construcción de reglas, a veces explícitas, pero la mayoría de las veces implícitas, para regular el funcionamiento del sector. Reglas que definen las lealtades requeridas y sus límites, las éticas, etc. pero que también gestionan el conocimiento colectivo del grupo y orientan a los trabajadores en sus requerimientos de actualización. A su vez, la red es el mecanismo central para poder permanecer en el espacio profesional porque es a través de ellas que circula la información y la reputación de los trabajadores. Y como redes se constituyen fundamentalmente a partir de requerimientos funcionales y no jerárquicos.

Todos estos cambios provocan retos muy grandes al Sindicalismo. Pero, a pesar de los límites que se le imponen, tanto desde dentro como desde fuera, junto a sus lógicas de disciplinamiento en crisis, cada vez es posible apreciar con mayor nitidez que estas nuevas modalidades de control del trabajador, al tiempo que abren posibilidades reflexivas y creativas para la intervención del sujeto en la elección de sus propias opciones vitales y modifican los referentes sobre los cuales se construyen las identidades repercutiendo sobre sus mecanismos de representación, también abren posibilidades reflexivas para ellos. Los sindicatos empiezan a cambiar su función de modo que se abren a la búsqueda de nuevas formas de legitimarse ante los trabajadores y también ante la empresa. (Supervielle, Quiñones)⁴⁹. En este sentido es que empiezan a considerar mucho más de cerca los cambios en el campo productivo y esto los ha llevado a reconocer el papel estratégico que en la gestión del trabajo cumple la gestión de los conocimientos y por ello, la necesidad de intervenir incorporándola en el campo de la negociación colectiva, por ejemplo, participando en la gestión de las formaciones profesionales. El reconocimiento que la gestión del conocimiento es un problema individual pero también colectivo en las sociedades centradas en el control, cambia las relaciones entre los trabajadores. En la medida que la evaluación pasa a ser global, se incorpora una dimensión ética en torno al “trabajo bien hecho” y la consideración del acceso al conocimiento adecuado, o más en particular, en cuanto a su uso correcto. Por ello, además de la defensa de las fuentes de trabajo a través de la defensa de las calificaciones el Sindicalismo está asumiendo la defensa del sistema a través de la defensa de sus consumidores⁵⁰.

Acciones sindicales en torno a las nuevas concepciones de trabajo

Nuestra experiencia de investigación empírica sobre estos fenómenos de la gestión y autogestión del conocimiento productivo, y en particular el cambio de actitud de los sindicatos, es fundamentalmente uruguaya. Sin embargo, una lectura atenta de múltiples ponencias en América Latina⁵¹, muestran indicios que este proceso se está extendiendo por toda la región.

Las transformaciones del Trabajo conllevan transformaciones en las acciones sindicales que, aunque hasta ahora no han sido sistematizadas ni académicamente ni por los propios sindicatos, se manifiestan de múltiples maneras. Sirven de ejemplo varias acciones de los sindicatos en el campo de la formación, la certificación de competencias, los sistemas de evaluación de desempe-

49 ob.cit. 2002

50 A este proceso lo denominamos, la “defensa de una cultura de trabajo”. Supervielle M Quiñones (2003). En Leopold, L. ob.cit.

51 Véase www.alas.org página de la Asociación Latinoamericana de Sociología y los sucesivos congresos que se han venido organizando en su marco en la última década.

ño, diseños de carreras, etc. a los cuales nos hemos visto asociados en tanto que investigadores o consultores⁵².

a. El papel de la formación profesional en el sector papelerero

Un primer caso lo ilustran las iniciativas de un sindicato de empresa de la rama papelerera al que acompañamos en un proceso de instalación de un sistema de competencias orientado a *alcanzar un papel protagónico en el campo de la formación profesional*. En efecto, el sindicato papelerero, en una asamblea general a mediados de la década del los noventa, llegó a la conclusión que era conveniente recomendar a todos los trabajadores que aprovecharan todas las posibilidades que se le brinden en materia de formación. A su vez, comenzó a plantear la exigencia de negociar los programas de capacitación y de evaluación para que estas herramientas no legitimen procesos de tipo particularistas, con una orientación antisindical, y que realmente adquirieran un carácter universal. También, de participar en programas de formación, porque se percibía que la sobrevivencia de actividades laborales en su ramo estaba íntimamente ligada con la evolución tecnológica, y que la consiguiente calificación de los trabajadores frente a los procesos de modernización era imprescindible. Pero también, porque las opciones tecnológicas podían ser fuertemente reductoras de puestos de trabajo y, por lo tanto, también por esta razón se debía estar actualizado en cuanto a conocimientos para poder alcanzar definiciones de estrategias alternativas y así transformar dichas opciones en un campo de negociación.

En suma, el conocimiento adquiere una relevancia central en la propia conceptualización del trabajo, conocimiento concebido como certezas justificadas, que tienden a desaparecer frente a los cambios de contextos, sean éstos, transformaciones tecnológicas o estrictamente de orden social o económico. La acción colectiva, a través del sindicato, se ve llevado a reconocerlo.

b. La instalación de un sistema de gestión de competencias en la industria papelerera

Un segundo ejemplo, también es tomado de la empresa del sector papelerero⁵³. Las perspectivas son distintas a las que pueden tener otros trabajadores, como los bancarios, que veremos más adelante, pues se trata de un sector que, habiendo funcionado muchísimo tiempo bajo un marco productivo nacional, su integración al mercado regional y, con ello a la contingencia que le impone la competencia internacional, es bastante reciente. El país necesariamente no debe contar con un sector productivo papelerero para satisfacer sus necesidades de consumo, ya que puede ser substituido fácilmente por la importación del producto. En este contexto, a la empresa se le presenta como única alternativa para seguir funcionando adaptarse a las normas de calidad internacionales y reposicionarse productivamente, orientándose a producir nuevas líneas de productos de características tales que le permitan ser performantes en este contexto adverso y lanzarse a la exportación. Por tanto preocupaba a los trabajadores la situación de riesgo que genera incorporarse a un mercado abierto en una posición relativamente marginal con respecto a las grandes empresas de la región, en un proceso de construcción de un mercado regional en una etapa todavía no consolidada y, por lo tanto, lleno de incertidumbres.

52 Sea individual o colectivamente los autores se han visto implicados en el trabajo de asesoramiento e investigación con sindicatos. Es el caso del sector Bancario o de la empresa papelerera que usamos como ilustración en el artículo.

53 Una descripción detallada de este caso puede encontrarse en Marcos Supervielle (1998) *La eficiencia de las herramientas de gestión y su significación para los trabajadores*. Documento elaborado para la reunión INIDET –ORSTOM . Septiembre 1998.

La empresa pasó durante un largo periodo sometida a sucesivas reorganizaciones, tanto en el plano productivo como en el social, reestructuraciones que dieron lugar a la creación e incorporación de múltiples herramientas de gestión que los trabajadores debieron asumir y asimilar. En ese contexto generaron transformaciones en los conocimientos requeridos para trabajar, debieron modificar sus hábitos de trabajo, sus relaciones de trabajo con las jerarquías y compañeros y, paulatinamente, transformar sus proyectos personales. En síntesis, un cambio relativamente importante en la vida cotidiana de los trabajadores y de sus expectativas en relación a la empresa en sus proyectos de futuro personal.

Por su carácter novedoso, al sindicato se le plantean una serie de problemáticas a las que no puede responder con las mismas armas con las que se ha defendido tradicionalmente, en el marco que impone la sociedad "disciplinaria". En este proceso, el sindicato pudo ver como las herramientas de gestión poco a poco se incorporaron al horizonte reflexivo de los trabajadores individualmente y ellos también las empezaron a asimilar como representantes del colectivo. En forma progresiva fueron desarrollando una visión crítica con respecto a éstas, ponderada en función de la experiencia recabada. El rediseño organizacional les permitió vislumbrar la potencialidad de las herramientas de gestión para el desarrollo de la actividad sindical si éstas incorporan dispositivos participativos. El ejercicio de "oposición"⁵⁴ inherente a la actividad sindical, pasó de expresarse menos a través de huelgas y paros, y más a través de contrapropuestas. Lo que supuso un creciente conocimiento, ya no de lo atinente al trabajo en sí, vinculado directamente al puesto de trabajo, sino también, del contexto en que éste se desarrollaba. Es decir, los problemas ligados a la situación económica y financiera de la empresa y aún de la evolución del sector a nivel nacional e internacional. Finalmente, debió orientar las negociaciones y desarrollar iniciativas, campos inéditos en la negociación con la empresa. Una de éstas fue la de negociar una "normalización de competencias".

Estos cambios fueron y son todavía relativamente traumáticos para los trabajadores porque se realizaron reduciendo el personal y sin una renovación. Fue así porque las competencias productivas existentes y disponibles en la actividad papelera en el país son relativamente escasas. Y, aunque puedan quedar "desajustadas" con respecto a los requerimientos actuales de la producción y a las exigencias de productividad y de calidad para ser competitivos, estas competencias son una base imprescindible para poder darle continuidad a la misma.⁵⁵ El objetivo que se buscaba con el sistema de normalización de competencias fue que los trabajadores supieran con claridad que se les exigía, cuáles necesidades de calificación necesitaban para poder desempeñar sus tareas de manera satisfactoria y, por sobre todo, cuales eran los requerimientos y capacitaciones necesarias para que el que quisiese, pudiera progresar en una suerte de carrera interna. Finalmente, que dicha capacitación fuese acompañada por un sistema de "certificación de competencias" que diese un reconocimiento formal a las calificaciones de los trabajadores si debían buscar trabajo fuera de la empresa. Es en este marco que el sindicato, obteniendo la posibilidad de un financiamiento por parte del Estado, muy

54 Esta "oposición" se inscribe en la función de "contención", según TILLY, C; TILLY, C. WORK UNDER CAPITALISM, WESTVIEW PRESS, 1998, función más amplia que se cumple como necesidad de acotar las consecuencias de la asimetría entre el Capital y el trabajo y que tradicionalmente cumplió el sindicalismo.

55 No obstante la retención de los trabajadores en las empresas como estrategia de no perder la mano de obra calificada, en los últimos 10 años en Uruguay el 25% de la fuerza de trabajo cambio de rama. Es decir pasó del sector secundario al sector terciario en gran medida y en un pequeño porcentaje a la inversa. Esta movilidad muy fuerte, dificultó notoriamente las posibilidades de poder resistir a las nuevas condiciones de trabajo y de contratación. Ver Boado M. Prat G. Filardo V. Circulación de la Mano de Obra e Identificación de grupos de riesgo en el mercado de trabajo urbano. (policopiado) 1997.

favorable para la empresa, convence a la misma de contratar a CINTERFOR- OIT, para que instale una herramienta de gestión que permita diagnosticar las necesidades de capacitación e instrumente un servicio de certificaciones. Destaca aquí que, todo ello fue a iniciativa del Sindicato.

c. Elaboración de una matriz de criterios calificantes para la Banca

Otro ejemplo lo ilustran las iniciativas tomadas por el sindicato del sector bancario. La banca es uno de los sectores donde crecientemente se viven cambios en los procesos de trabajo, constatándose una transformación notable de las tareas, la aparición de nuevas funciones, nuevos productos y sistemas y, sobre todo, nuevas tecnologías. Los requerimientos de eficiencia del sector y la creciente competencia del mercado financiero, demandan actualizaciones permanentes de las competencias de los trabajadores orientadas a darles mayor autonomía personal y un aumento de la responsabilidad. Aún así, la inestabilidad del empleo en el sector es muy alta, fruto de retiro de bancos de plaza o de fusiones. Todo ello independientemente de la calificación y el desempeño de los trabajadores involucrados en estos procesos. En este contexto, el sindicato asume que no es posible defender el empleo de los bancarios que temporalmente pueden quedar sin trabajo por este tipo de reestructuración de los Bancos, sin que se aborde el problema de la descalificación funcional de los trabajadores en los mismos y de sus consecuencias indirectas sobre otros actores del sistema financiero.

La evaluación que hace el sindicato es que estas transformaciones de los procesos de trabajo bancario, de la incorporación de nuevas funciones, de los sistemas financieros, generan riesgos e incertidumbres que perjudican no sólo a los bancarios, en tanto que peligran la estabilidad de sus empleos, sino también a los consumidores de los productos bancarios, los usuarios o clientes, que se encuentran frente a cambios continuos de las reglas de juego institucionales con permanentes potenciales perjuicios para los mismos. Finalmente, que estos procesos debilitan a los sindicatos ya que la inestabilidad laboral, reduce la afiliación sindical y retrotrae la actividad militante de los afiliados. La consecuencia del análisis llevó a que el Sindicato se preocupase tanto por una formación permanente de sus afiliados como por imponer sistemas de evaluación de carácter universal que establezcan claras pautas de diferenciación del trabajo y reconocimiento del trabajo bien realizado y de las competencias adquiridas y, por lo tanto, este trabajo no sea desvalorizando por otros sistema de evaluación implícita (particularismos de distinta naturaleza) tan generalizados en la banca.

En este contexto, el sindicato se plantea la necesidad de desplegar estrategias específicas para esta nueva etapa, ya que, al tiempo que es necesario defender la estabilidad laboral, también se debe luchar por la estabilidad profesional. Es decir, el reconocimiento de competencias específicas de bancario, de tal forma que se pueda exigir la estabilidad de los trabajadores en la rama. Para ello, entre otras cosas, se planteó la necesidad de evaluaciones certificadas. Es decir, lograr el reconocimiento de un *know how* específico de la actividad bancaria. Competencia que no culmina en el conocimiento formal adquirido en las universidades u otros organismos educativos, ni tampoco en el conocimiento adquirido en la experiencia específica del desarrollo y la permanencia en una función determinada, sino en la integración de todos los conocimientos antes mencionados sumados a una creciente necesidad de incorporar el conocimiento y las habilidades de relacionamiento humano y organizacional. En la práctica, lo que el sindicato busca permanente es recolocar en el sistema financiero a los trabajadores desplazados por retiros, fusiones o cierres de Bancos, y de tal manera reinsertarlos en el sector financiero. Todo ello lleva a que la profesión de empleado del sector financiero se constituya en una suerte de nuevo espacio profesional.

En este contexto, un indicador de la importancia que ha adquirido la capacitación, y en consecuencia, los conocimientos en el mundo bancario, lo brindan los siguientes datos provenientes de una encuesta nacional a trabajadores del sector en la que participamos como investigadores. A título

de ejemplo, del relevamiento se desprende que el 84,9% de los bancarios uruguayos ha recibido cursos de capacitación en el último año, siendo ésta una tendencia que se instala tanto en el sector privado, donde el porcentaje de respuestas positivas fue del 85,4%, como en el sector oficial, con un 84,4% de respuestas afirmativas. Resulta significativo también que de todas estas acciones formativas, un 83% responden a acciones de capacitación recibida que se enmarcan dentro de lo que llamamos un “Plan de Capacitación del Personal”. Esto es, adopta el carácter de política de gestión de los recursos humanos de la empresa. Por último, destacar la segmentación del colectivo en relación al tipo de cursos que recibe: evaluando comparativamente los colectivos en función de la duración de los cursos recibidos, observamos que el 72% de las acciones formativas correspondían a curso que no sobrepasaban las 40 horas, modalidad que denominamos de capacitación en tanto “entrenamiento”; el resto de los cursos se distribuyeron entre cargas horarias de 40 hasta 240 horas, cursos que por su duración pasamos a identificar como “actividad de formación”, al que se integra el 25% de la población bancaria entrevistada y, finalmente, sólo el 3% restante se “profesionaliza” al recibir cursos que superan las 240 horas de capacitación⁵⁶. Todo ello indica que, más allá de lo segmentada que pueda estar hoy la formación entre los trabajadores bancarios, algo que es de preocupación para los sindicatos en tanto puede funcionar como criterio de discriminación, ésta llega a prácticamente toda la fuerza de trabajo del sector y se enmarca dentro de los planes estratégicos de las empresas, las cuales se encuentran implementando planes específicos en este sentido.

En base a estas consideraciones, el Sindicato ha trabajado sobre la elaboración de una matriz de criterios clasificantes y, en algún banco intenta elaborar una matriz de evaluación de las actividades bancarias, a lo que también hemos contribuido a realizar. Para que estas competencias tengan una validez al interior de las empresas y también en relación a los usuarios o clientes de los bienes financieros, el sindicato percibió como necesario que estas competencias incorporen criterios éticos, y no sólo técnicos, en cuanto al comportamiento de los trabajadores considerados competentes.

Justamente, la explicitación de esta competencia bancaria, materializada a través de evaluaciones y de su certificación, se justifica no sólo en la inseguridad del empleo sino en la inseguridad del sistema, la que tiene como fuente de incertidumbre la falta de rigurosidad y responsabilidad en el trato a los clientes o usuarios vistos muchas veces como simples consumidores de productos bancarios, sin explicarle las obligaciones y consecuencias que acarrearán la compra de productos específicos y, por lo tanto, sin hacerle entender en que medida estos actos comprometen su futuro, para bien o para mal. En las nuevas organizaciones, con una creciente autonomía de los trabajadores bancarios para tomar decisiones dentro de un esquema de sociedades de control, la velocidad de la toma de las mismas y las responsabilidades potenciales que conllevan éstas para los clientes, y en segunda instancia, para el propio sistema financiero, obligan a garantizar la seriedad de las competencias de estos operadores y su alto nivel ético. Todo ello implica gestión de conocimientos incorporando una visión del trabajo como servicio brindado, es decir, incorporándole un sentido de “utilidad social”, y en ella, una dimensión ética, que incorpora al cliente o usuario al sistema de trabajo.

d. El revés de la evaluación de desempeño

Al tiempo que el sindicato bancario empieza a otorgar importancia a su intervención en la gestión de los conocimientos a través de la incorporación de la formación o la certificación de competencias, también considera que debe hacerlo respecto a incidir en los criterios a través de los cuales se evalúa el trabajo. Con el pasaje de las organizaciones disciplinarias a las organizaciones del control se percibe un cambio notable, no sólo en las herramientas de gestión del trabajo y en la función que a éstas les es asignada, sino también, un fuerte desplazamiento del contenido de la

56 Encuesta a trabajadores bancarios, año 2000. Marcos Supervielle (coord).

evaluación como herramienta. En la sociedad del “disciplinamiento” lo que se evaluaba era al trabajo, en tanto realización de las tareas que son asignadas al puesto, y al trabajador, en tanto moviliza un conjunto de capacidades adquiridas en el mercado de trabajo para realizar las operaciones que estas tareas comprenden: ritmo, velocidad, volumen, prolijidad, rapidez y asiduidad. Todas capacidades que privilegian el tiempo y la cantidad como elementos que ligan íntimamente con el concepto de “productividad” según la lógica taylorista-fordista. Por el contrario, en las sociedades del “control” lo que se privilegia en la evaluación es el trabajo, en tanto capacidad de resolver problemas, y al trabajador, en tanto moviliza un conjunto de competencias que refieren directamente a capacidades abstractas como autonomía, eficiencia, confiabilidad, polivalencia, polifuncionalidad, etc.

Esto es lo que se recoge tras una investigación⁵⁷ que realizamos en torno a los sentidos que se movilizan en la implementación de un sistema de evaluación en un banco transnacional. Lo relevante en este estudio ha sido que, si bien estos actores reconocen el impacto de estas empresas, saben que “tienen que posibilitar, estudiar y practicar el nuevo juego de la política multilocal”⁵⁸ y es imposible negarse a la implementación de un sistema de control de calidad o a una política de gestión como una evaluación de desempeño, aún así, poco a poco van asumiendo una actitud reflexiva que se expresa en un conjunto de salidas novedosas. Empiezan a reconocer en las evaluaciones un mecanismo de comunicación no sólo con la empresa, como lo indica el sentido propio de la herramienta, sino entre los mismos trabajadores. Vuelve a plantearse en este caso el desafío de distanciarse éticamente de una política que alimenta las diferencias, incluso los enfrentamientos entre localidades, y sacan fuerza política a los conflictos conformadores de identidad nacional. En este sentido constatamos que las evaluaciones si bien tratan de ajustarse a los códigos con los que el Banco solicita sea evaluado el trabajo, empiezan a movilizar una cantidad de mecanismos a través de los cuales los evaluadores filtran sus propios códigos de evaluación del trabajo.

Pudimos distinguir en el estudio dos culturas claramente contrapuestas en el mundo social del Banco. Por un lado, una cultura que denominamos por analogía, “taylorista”, inscripta en una sociedad del “disciplinamiento”, que mira fundamentalmente el trabajo en función de las tareas, éstas consideradas aisladamente, y la segunda, centrada en una mirada más holística y reflexiva del trabajo, en donde éste deja de ser prescripto para ser controlado posteriormente. Estas dos culturas, que no son explícitas, conllevan metacriterios de evaluación muy diferentes que reafirman el acoplamiento de criterios disciplinarios y de criterios propios de una sociedad del control. Dicho esto, es importante señalar que la cultura “taylorista” es hoy minoritaria y en franco retroceso, pero era mayoritaria para la inmensa mayoría de los bancarios no hace demasiado tiempo; muchos de los actuales bancarios se formaron en aquella cultura y ello se percibe en las evaluaciones. Todo esto nos guió al reconocimiento de la existencia de dos categorías claramente distinguibles en el mundo social bancario, jerárquicamente distinguibles y con mecanismos de auto reconocimiento y valoración diferenciables. Esto sucede a pesar que no tengan una rotulación universalmente aceptada.

Dos visiones implícitas: una como “evaluaciones orientadas a dar cuenta de los atributos y competencias del trabajador y, con ello, de su individualidad”. Por ejemplo, su autonomía, su responsabilidad, su capacidad de resolver problemas complejos, de poder contribuir a un buen clima de trabajo, etc.; es decir, que implican considerar al trabajador como una individualidad no sustituible por otro trabajador de forma mecánica. Y otra, “evaluaciones que tienden a dar cuenta del desempeño de

57 Supervielle, M. y Quiñones, M. (2002) “El revés de la evaluación de desempeño: un estudio sobre el mundo social del trabajo bancario” informe de investigación N° 33 Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales.

58 Beck, U.(2000) *Un nuevo mundo feliz: la precariedad del trabajo en la era de la globalización*. Paidós, Barcelona, Trad. de Moreno, B. y Borrás, Ma.R.

tareas, muchas veces mecánicas o estandarizadas". Por ejemplo, volumen, ritmo, cantidad de errores, rapidez, que indican atributos de un trabajador y la facilidad con que puede ser fácilmente sustituible por otro; es decir, niegan la individualidad. Son aquellas estrategias discursivas que nutren al concepto de "trabajador individuado", categoría que asociamos con trabajadores que cumplen tareas de mando, porque es a través de esta función que toman sustancia los atributos y competencias antes señaladas, por contraposición al "trabajador masa", categoría que asociamos con trabajadores que no tienen mando. Ambas son generalizables a toda la Banca.

Estas nuevas categorías discriminantes que surgen de la investigación se orientaron a su vez a dar cuenta de otras, más generalizadas, que hacen a la constitución de las identidades que se han ido construyendo en el mundo social de este Banco y nos remiten a dos escenarios distintos. Por una parte, el definido por aquellos trabajadores "individuados", es decir, aquel trabajador que es consciente de su individualidad en el propio trabajo y que no pierde su individualidad, ni en el trabajo organizado, ni en las acciones colectivas, porque siempre guarda cierta capacidad reflexiva y grado de libertad en su accionar que la obtiene de la autogestión de sus conocimientos. Y, por otro, el trabajador "individualizado", calificación que no consta en el proceso de evaluación o sistemas de formación, sí en la herramienta de gestión, y que tampoco está en conformidad con la conciencia propia de su individualidad, aún a pesar que en realidad las empresas a través de varios mecanismos, entre ellos la implantación de los propios sistemas de evaluación de desempeño, intentan individualizar, al menos a cierto nivel de la jerarquía.

Creemos que la categoría de trabajadores individuados, que seguramente siempre existió en los segmentos de mayor responsabilidad en los bancos, se está expandiendo de forma creciente, conformando el nuevo arquetipo de trabajador para el mundo social bancario⁵⁹. Consideramos que hoy en día este es el arquetipo de trabajador y corresponde al tipo de actividad que se supone desempeñan dichos trabajadores, o que deberían desempeñar, para ser auténticos bancarios. Con ello conllevan las categorías y valores aceptados por el mundo bancario para la consideración del trabajo bien realizado. Es a través de las evaluaciones de desempeño que los propios trabajadores explicitan el arquetipo de trabajador que ellos mismos han construido y reivindican el reconocimiento a través de las evaluaciones de su trabajo porque entienden a éste como una actividad diferenciadora.

Esta función que le asignan a las evaluaciones es posible en tanto ellos mismos han desarrollado sus propios criterios de evaluación a partir de la centralidad que le otorgan a sus conocimientos en la legitimación de las jerarquías al interior del colectivo. Por tanto, el criterio para evaluar una herramienta como útil pasa necesariamente por confrontar el sentido propio de la herramienta con el sentido que ellos le asignan. Y esto con las mismas consecuencias para ellos que las que observamos en el pasaje de la sociedad "disciplinaria" a la sociedad del "control". Pues, si el arquetipo del trabajador bancario se ha modificado, tal cual postulamos en este trabajo, es que las relaciones sociales de base en el mundo bancario se han modificado y, con ellas, su propia consideración del trabajo y su relación con el entorno. No es ésta solamente una modificación en la actividad de trabajo, sino que conlleva una modificación de la relación entre los propios trabajadores, en la relación que ellos establecen entre sí en el acto del trabajo en particular, pero también en las relaciones más en general en tanto bancarios. Se modifican también las relaciones que establecen con la propia empresa bancaria en donde trabajan, la percepción del sistema financiero, de sus usuarios y de la sociedad en general. E incluso, la relación que establecen con respecto al propio sindicato al que están afiliados.

59 Por arquetipo entendemos, siguiendo a Jung grandes figuras simbólicas que el hombre descubre tomando conciencia de su lugar en el universo. Jung C.G. *L'Homme a la découverte de son Ame*. Payot. Paris 1972.

Esta nueva perspectiva de los sistemas de evaluación ha llevado al sindicato a reclamar en ciertos bancos la instalación de sistemas de evaluación, pero luego, frente al sistema propuesto por los bancos, tener muchas reticencias sobre las posibles consecuencias antisindicales, por la posibilidad que se esté legitimando la arbitrariedad de los bancos a través de evaluaciones no correctamente ponderadas, o incluso, de estar fomentando un individualismo que rompe la dimensión solidaria de las relaciones entre los trabajadores. El sindicato reconoce que el proceso de desparadojización de las evaluaciones de desempeño pasa por la participación activa de los trabajadores en el diseño de la herramienta de gestión. Participación directa en todas las instancias, con múltiples instancias de validación de lo realizado por los trabajadores delegados a realizar esta tarea. Todo ello con el fin de lograr un gran acuerdo entre trabajadores sobre los parámetros de evaluación, las garantías de universalismo en dichos procesos, los mecanismos de reconocimiento de los desacuerdos con las evaluaciones, de las eventuales correcciones de las evaluaciones y de los mecanismos de auto corrección de los propios sistemas de evaluación. Es decir, lograr acuerdos, no en función de la legitimidad de los representantes de los trabajadores, sino a partir de amplios consensos de los trabajadores participantes en el proceso en torno a los contenidos que el banco quiere transmitir a través del sistema de evaluación. Todo este proceso es posible con una ampliación de los conocimientos sobre el trabajo a todos los niveles y de los mecanismos para poder gestionarlos.

A modo de conclusión

La Sociología del Trabajo, directa o indirectamente, le ha dado particular relevancia al conocimiento a través de múltiples ángulos y formas. Lo ha hecho de forma directa, tratándolo como conocimiento, como “conocimiento productivo”, hablando de su gestión o, indirectamente, a través de conceptos como calificaciones, competencias, formación profesional, experiencia, aprendizaje, etc. En ese sentido, existe una sólida acumulación teórica en la sub-disciplina en torno a este concepto. Sin embargo, la consideración del conocimiento como componente “propio” del trabajo abre a toda una reflexión novedosa. En particular, si se problematiza el concepto de conocimiento, considerándolo como lo hacen Nonaka et al., en tanto “certezas justificadas” y no como “representaciones”. Esta mirada permite abordar el problema de la dinámica del conocimiento y su actualización, y lleva aparejadas, a nuestro entender, consecuencias importantes en lo atinente a su gestión, en la consideración del papel de los actores en ésta y, particularmente, en la autogestión del mismo.

Un corolario de esta definición del trabajo que incorpora al concepto de conocimiento, es el que le da fundamento a la búsqueda de estabilidad por el trabajador, ahora en función de una identidad en el mundo social en que vive, y no solamente porque dicha estabilidad (en el empleo) le permite prever su futuro en cuanto a su reproducción social y la de su familia. Pero a su vez, y ello tiene connotaciones paradójicas, esta estabilidad se busca a partir de dos estrategias que contienen elementos dinámicos. O bien se busca estabilidad en el empleo, pero para ello es necesario una actualización permanente, como describen los ejemplos planteados del sector papelerero y el bancario a través de la mirada sindical, o bien se abandona y aún se busca una rotación en diversos puestos de trabajo y ocupaciones para mantenerse estable en un espacio profesional. En el caso de la búsqueda de estabilidad en el empleo, los Sindicatos en su dimensión de actor colectivo están jugando crecientemente un papel central en la regulación de la formación y en que el acceso a ella no vehicule criterios discriminatorios. E incluso, participar en todas las etapas de las herramientas de gestión.

Por otra parte, para poder dar el paso teórico de redefinición del trabajo es necesario dar cuenta de otros dos procesos teóricos que le dan sentido. Por un lado, es necesario problematizar el propio concepto de conocimiento y no darlo por evidente. Concebir al conocimiento como componente del trabajo supone asumir una postura constructivista en contraposición a las posiciones objetivistas

del mismo. Esta es la primera tesis que defendimos. Una vez establecido este principio, consideramos en segundo término que, si bien esto siempre fue así -el conocimiento siempre fue un componente del trabajo-, hoy ello se hace más visible frente a procesos societales profundos que intervienen sobre él, modificándolo. Estamos pasando de sociedades de “disciplinamiento” a sociedades de “control” y ello ha sido posible por la difusión de las tecnologías informáticas. Este profundo cambio societal es un proceso más amplio que el que afecta al trabajo, pero lo comprende. Y no solamente lo transforma, sino que además, modifica su papel en las sociedades y se debilitan las instituciones que de él dependen. En términos de Castel, la “civilización del trabajo” se debilita y aparecen los procesos de “desafiliación”.

La consolidación de la sociedad de control en América Latina ha pasado relativamente desapercibida en la medida en que siempre en nuestras sociedades aparecían fenómenos de mayor urgencia. Luchas contra las dictaduras en primera instancia, y luego luchas contra un proceso de desregulación y flexibilidad que ha descalabrado nuestras sociedades y le hacen alcanzar niveles altísimos de desempleo, viviéndose procesos de dualización social y económica. Y, sin embargo, el fundamento de las acciones y políticas que dieron lugar a estos fenómenos pasa en parte por la instalación de estas nuevas formas de dominación que Deleuze ha denominado “sociedades de control”. En este contexto, tal como lo expresábamos en los ejemplos empíricos presentados en base a nuestra experiencia, esta tendencia es real, es percibida por los sindicatos, sin embargo, los mismos, porque tienen que dar cuenta de urgencias más acuciantes, no pueden darle la relevancia que estas transformaciones tienen.

Si consideramos que el conocimiento es un componente del trabajo, ¿qué sucede con aquellos que no tienen dicho conocimiento, o que no logran transformarlo en imprescindible y, por lo tanto, aspirar a alcanzar cierta estabilidad? La exclusión social que hoy preocupa a muchos, a la OIT, entre otros en América Latina, ya no tendría solamente un fundamento en el plano de la reproducción social, en las redes de sobrevivencia, en la capacidad de participar, tendría un fundamento más profundo en el propio mundo del trabajo.

Gestión de recursos humanos y globalización de las relaciones laborales en el sector financiero

Una mirada de la Globalización desde América Latina

Mariela Quiñones¹

I. Introducción

El objetivo de esta investigación ha sido profundizar en el estudio de la dinámica de la globalización en un campo específico, el de las relaciones laborales, por medio de un análisis que nos habilite a la comprensión de los límites y condiciones de posibilidad de lo local para articularse a la construcción del espacio global. Se trata, por tanto, de arrojar luz sobre algunos aspectos de los procesos de globalización que hasta ahora han sido desestimados por la teoría, esto es, adoptar una definición inclusiva de lo local en los procesos de globalización en curso.

Para llevar adelante este objetivo, se retomó el argumento planteado en la literatura en torno al papel de las herramientas de gestión de recursos humanos (GRH) y su impacto en los sistemas de relaciones laborales. De acuerdo a estas teorías las empresas multinacionales, confrontadas a profundas transformaciones derivadas de la competencia, llevarían la delantera en la innovación y difusión de herramientas de gestión y formas de organización del trabajo, factores que son considerados como claves en el desarrollo de la competitividad. Se afirma que a través de su intervención y por una serie de mecanismos que las mismas ponen en funcionamiento; por ejemplo, la implantación masiva de estándares de calidad, van consolidando un sistema de regulación del trabajo globalizado que va desplazando paulatinamente en este ámbito a los marcos de referencia culturales de usos y costumbres de trabajo, sistemas jurídicos nacionales y a la cultura del trabajo nacional².

Nosotros retomamos este argumento desde una propuesta de cambio en la definición del problema, que hasta ahora ha sido planteado en términos de perspectiva de los actores, su poder, su cultura, su racionalidad instrumental, para pasar a hacerlo desde la constitución de sistemas organizacionales complejos; esto es, desde la definición de problemas de comunicación en entornos productivos complejos³. Asimilando recursos conceptuales procedentes de la tradición

- 1 Docente investigador en régimen de dedicación total (Facultad de Ciencias Sociales-Facultad de Derecho). Este informe de investigación forma parte del proyecto I+D en curso (2002-2004) financiado por Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) denominado "*Globalización de las relaciones laborales en el sector financiero: consecuencias sobre el trabajo y los/as trabajadores/as*", e integró el trabajo de Tesis Doctoral defendido dentro del Programa de Doctorado en Sociología de la Universidad Autónoma de Barcelona. El mismo contó con la invaluable colaboración de la Soc. María Julia Acosta en calidad de ayudante de investigación. Agradezco también muy especialmente las sugerencias aportadas por el Prof. Marcos Supervielle quien mucho ha contribuido por medio de sugerencias y aportes concretos a estas reflexiones.
- 2 Por ejemplo, O'Kelly se refiere a las nuevas políticas de gestión de recursos humanos considerando la posibilidad de que sean "ajenas y contrarias a las tradiciones y normas de los países donde las filiales estén establecidas", a la vez que considera la posibilidad de que estas políticas puedan cambiar el equilibrio de poder entre empresas y sindicatos y afectar a las relaciones laborales en los países de destino.
- 3 Esto significa que confluyen en ella múltiples conocimientos, y que su manejo y control requiere saberes diversos, que un humano, actuando solo, no puede poseer (Ruffier;1998).

fenomenológica, de la sociología del trabajo, de la sociología de las organizaciones, de la tradición crítica del análisis del discurso, este estudio se propone desde el punto de vista metodológico crear un marco analítico capaz de captar la dimensión activa, innovadora y contingente de los actores sociales y de las estructuras en la trama económica y social de las organizaciones.

Las preguntas a responderse son:

- a) ¿Cuáles son los mecanismos sociales subyacentes a la difusión de nuevas tecnologías de GRH por las empresas multinacionales financieras?
- b) ¿Cómo definir la naturaleza y el alcance de estos cambios tecnológicos: cómo difusión o como comunicación?
- c) ¿Cómo precisar el alcance de estos modelos de relaciones laborales en los contextos sociales de presencia de las empresas multinacionales?
- d) ¿Cuál es la posición de lo local frente a estas fuerzas globales?

Estas preguntas pretenden ser las redes que nos permitan ir construyendo una visión alternativa. Preguntas que nos permitan irnos aproximando al mundo social de las multinacionales y tomar distancia del universo discursivo de la denominada «nueva gestión de recursos humanos».

II. Las implicancias sociológicas del tema

Tal objetivo, tiene implicancias varias para la Sociología. En primer lugar, porque pensar a la sociedad como sistema mundial no ha requerido de la disciplina un esfuerzo menor. Han sido varios los obstáculos, sobre todo epistemológicos, que ha debido afrontar una disciplina que desde su origen asimiló el concepto de sociedad a la idea de Estado nacional (Beck, 1998a). Esto le implicó una fuerte reflexión en torno a encontrar un sustituto como unidad fundamental de referencia para el análisis de la globalización. En segundo lugar, y fuertemente relacionado con esta escasa problematización del concepto globalización, las dificultades para su abordaje empírico, sin negar los aportes en este sentido de algunos teóricos contemporáneos, siendo en algunas ocasiones, incluso, preocupación central de sus teorizaciones⁴.

Seleccionar este objetivo, nos coloca en una posición epistemológica crítica. Si bien el concepto *globalización* está bastante indefinido, quizás por ello en las últimas décadas son varias las posturas epistemológicas desde las que se ha tratado de darle forma⁵. En este sentido, nuestra propuesta de estudio deviene una invitación para pensar y analizar la realidad de lo global desde una perspectiva que permita construir una sociedad desde el concepto de inclusión⁶.

4 Por ejemplo, en Robertson, para quien, “*lo global es asible en lo pequeño, en lo concreto, in situ, en la propia vida y en los símbolos culturales, todo lo cual lleva el sello de lo glocal*” (Beck, 1998a: 80). Algo que Beck retoma señalando: “*Sólo como investigación cultural glocal (investigación de la industria, de la desigualdad, la técnica y la política) resulta empíricamente posible y necesaria la sociología de la globalización*” (Beck, op.cit: 80).

5 Desde Wallerstein y su propuesta del concepto de sistema-mundo desde un paradigma estructural funcionalista, hasta sus críticos más severos, como son Robertson y el conjunto de investigadores (Featherstone, Lash, etc.) que se agrupan en torno a la publicación “*Internacional Sociology*” y “*Theory, Cultura & Society*”, dando inicio a la corriente culturalista de la globalización, pasando por Giddens y su comprensión de ésta como “desanclaje”, Beck como “modernidad reflexiva”, o Luhmann como “sistema de sociedad mundial”, para nombrar los más destacados.

6 Si hay una crítica que se ha levantado sobre la (in)definición neoliberal de esta etapa es que ha medida que se impone en su discurso la inexorabilidad de las fuerzas externas, que subyugan a su lógica las formas y procesos económico-productivo de los países menos desarrollados, los niveles de pobreza, fragmentación y exclusión social crecen hasta niveles hasta ahora inimaginables.

Para ello es necesario pensar, y seguimos aquí las reflexiones de Luhmann, que a pesar que lo local no se integra a estos procesos de forma uniforme y su participación en las comunicaciones de orden global no alcanza aún las dimensiones que sí han alcanzado otras instancias, por ejemplo, las organizaciones multinacionales, esta posibilidad se mantiene abierta y sin que necesariamente lo local deba perder en ello su sentido común conformador de identidad nacional. Bajo esta mirada no sería necesario restringirse a estudiar lo local como producto de lo global; esto queda siempre como posibilidad, sino que lo local puede abrir su sistema a la complejidad que le impone lo global y desde sus propios sistemas de sentido integrarse a una comunicación de orden global.

III. Antecedentes teóricos: el debate de la convergencia y la divergencia

Muchos de estos intentos para dar cuenta de estos procesos, lo han hecho tendiendo a dar un peso explicativo importante a las estructuras como fuerzas que estarían imponiendo una transformación común de los sistemas de relaciones laborales y configurando un proceso de convergencia en torno a un núcleo único de características y a las que se ha tendido a identificar bajo el concepto "efecto organizacional" (Mueller, 1994). La globalización tiende a ser observada bajo esta perspectiva desde sus efectos homogeneizadores.

Tales modelos de gestión de mano de obra han sido cuestionados al otorgárseles un marcado carácter político normativo que pasa por procesos intra organizacionales de transferencia (difusión) de conocimientos y "*best practices*". Las relaciones laborales estarían convergiendo y esta convergencia se estaría construyendo sobre la base de un acuerdo en torno a un conjunto de metas comunes y a los medios para alcanzarlas, básicamente, un conjunto de transformaciones comunes en la organización del trabajo y la gestión de la empresa y la persona. Estos rasgos comunes a los sistemas de relaciones laborales serían: una pérdida de rol del Estado como actor privilegiado en las relaciones laborales y componedor de la conflictividad social, una ideología legitimadora tendiente a privilegiar al capital sobre el trabajo, la competitividad de la empresa en el mercado global, los intereses individuales sobre los colectivos, y nociones reconfiguradoras de identidad, siendo que elementos centrados en la solidaridad y conciencia de clase pierden centralidad junto a la acción sindical y el derecho laboral, vistos como obstáculos al desarrollo de la libre empresa. Todo esto, en un contexto donde se generaliza el uso de las nuevas tecnologías muy ligadas a la pérdida de empleo.

Desde este punto de vista, la globalización tendería a ser percibida con un carácter fuertemente estructural y, por su efecto, estático, donde la prioridad estaría puesta en los conceptos de orden e integración social. Un argumento fuerte de estas posiciones críticas, es el que al considerar sólo factores estructurales en los cambios societales, implícitamente estarían sosteniendo una posición para la cual la forma como los sujetos deciden y dan sentido a su situación es irrelevante (de la Garza Toledo; 1999).

Tales posiciones, genéricamente denominadas teorías de la contingencia, pues insisten en la contingencia de los contextos locales, sostienen que, si bien los actores se encuentran enmarcados en estructuras, no dejarían de tener cierta capacidad de acción, oponiéndose incluso a estos procesos. En el campo organizacional este diálogo comienza en la década de los 80 con las publicaciones hechas por Maurice y otros (1987), presentando el concepto de "*efecto societa*" (con el que dialoga Mueller directamente) y se continua con otras posturas en torno a esta posición como son los estudios culturalistas de Lane, Hofstede y Schneider o la perspectiva asumida por la "neo-contingency framework" defendida por Sorge, Bejín, Gronhaug y Nordhaug, sostienen que la globalización tiene que ser vista desde su carácter contradictorio, que genera normas globales pero también solidaridades y fragmentaciones, lo que hace a consecuencias y respuestas muy distintas según sea la ubica-

ción geográfica mundial de que se trate, con lo que, agregan, debería ser observada desde sus sus efectos heterogeneizadores.⁷

Desde este punto de vista se privilegiaría el poder de los actores; y si bien completa la mirada sobre la globalización desde el aporte de esta perspectiva; se podría argumentar que desde ella la globalización corre el riesgo de quedar reducida a la dinámica que le impriman los actores, lo que sería también caer en esquemas reduccionistas; por ejemplo, los centrados en relacionamientos del tipo causa-efecto, *acción-reacción*. Algo que tampoco aporta en términos de complejización del sistema nacional con capacidad para actuar como sistema abierto al entorno, el punto de vista que nos interesa defender. Por tanto, nosotros soslayaremos este debate en tanto es una de las formas de abordar el problema de la globalización de las relaciones laborales pero no profundizaremos en el mismo, para así poder defender otras perspectivas. Desde una perspectiva sociológica general, se puede decir que el principal problema que plantea este debate es que si bien da cuenta de la realidad de los vínculos sociales mundiales tiende a poner el énfasis en la realidad de lo local como “resultado”, bien de la intervención de determinadas estructuras globales “determinándolo”, bien de determinados actores que lo “modelan” de acuerdo a las singularidades nacionales, dejando de lado la posibilidad, también necesaria, de explicar los procesos, el cómo, la realidad como “construcción social”.

IV. Los aportes: una propuesta metodológica centrada en el concepto «comunicación»

La originalidad del enfoque que aquí se defiende proviene de que éste no distingue tanto entre dos modelos irreconciliables o su adecuación recíproca en un modelo dual, sino más bien indica la emergencia de un nuevo espacio, de geometrías variables, que surge de la interpenetración o acoplamiento estructural de dos sistemas (el de la multinacional y el de la filial, lo local y lo global) que se desarrollan en una co-evolución recíproca.

Nuestra propuesta es comenzar por rediscutir los supuestos subyacentes a este modo de comprender el problema y proponemos una redefinición del concepto de herramienta de gestión, las que pasarán a ser observadas desde el punto de vista del sistema de comunicación que se genera en torno a la implementación. A partir de esta propuesta, pretendemos presentar la organización multinacional como sistema de sentido (orden simbólico) en el que se enfatizan determinados significados y sus significantes. Así constituida la organización como sujeto enunciador de un discurso, la investigación propone sostenerse en una dinámica de comprensión que podríamos denominar una *semiótica de la organización multinacional*. Selección que coloca a la *comunicación* como la unidad de análisis de nuestra propuesta en el estudio de las formas organizativas multinacionales.

Por último, aclaremos que si bien la adscripción teórica al construccionismo social no implica automáticamente la adopción del análisis del discurso, en esta investigación vuelven a coincidir como se está haciendo recurrente dentro de esta corriente⁸. Y, aunque sabemos que no es fácil de presentar, ya que el análisis del discurso se niega a ser utilizado como técnica, tanto que como método, sin

7 Para un desarrollo de estas teorías ver Ortiz Gervasi (1999).

8 Si bien se sabe que la adopción de este método está muy generalizada a través de los construccionistas, sin embargo, hay que reconocer que la denominación de construccionista social adhiere a muchas corrientes teóricas y no todas coinciden en enfocar la investigación de la misma manera. De esta forma se ha visto entre estos autores tanto el uso de métodos cualitativos como cuantitativos y más de un autor que no se considera adscrito al construccionismo usa análisis del discurso, tal como lo indican Burman y Parker (1993). Ver también Burr, V. (1995:157 ss.)

embargo, diremos que aquí lo usaremos para perseguir la deconstrucción de los textos producidos en el contexto de la vida organizacional de la multinacional. Para ello, hemos de practicar un análisis que nos permita explicitar las representaciones contenidas en los mismos. Algo que puede realizarse de varias maneras:

- a) *Revelando contradicciones*. De acuerdo a Derrida (1989) la tarea de deconstrucción comienza con el examen de los textos y termina cuando se han alcanzado los tres objetivos siguientes: descubrir las contradicciones internas de los textos, explicitar las connotaciones reprimidas y demostrar hasta que punto tienden a aceptar los principios que se proponían (coherencia interna). En el caso de Billig (1990), la deconstrucción toma la forma de análisis retórico ya que los textos son construidos mediante mecanismos retóricos⁹;
- b) *La arqueología del saber*. Basándose en la noción foucaultiana de genealogía se propone estudiar el desarrollo de las concepciones, los discursos y las representaciones de las personas y de la sociedad en general con la intención de explicar la constitución y el mantenimiento de “verdades” y las relaciones de poder que las sostienen;
- c) *Análisis del discurso propiamente dicho*. Esta forma tiene que ver con el análisis de los discursos dominantes y la explicitación de cualquier referencia implícita a la identidad y a las relaciones de poder. Un paso previo es la identificación de las posiciones de los sujetos ofrecidas por los diferentes discursos con las connotaciones políticas correspondientes. El resultado será la identificación de “los” múltiples discursos que operan juntos y se movilizan en torno a un conjunto de intereses en juego y los efectos que éstos tienen para las distintas partes implicadas.

Dada nuestra postura constructorista, nuestros objetivos necesitaban ser anclados en un contexto. Por tanto, decidimos concentrarnos en dos estudios de caso. El contexto de aplicación seleccionado en este estudio fue el de dos empresas financieras multinacionales españolas, pretendiéndose con esta selección, controlar el sector y el país de origen, en tanto factores que pueden otorgar gran contingencia al estudio. El país seleccionado ha sido España, por su peso en tanto es de los países que más inversión directa ha realizado en la región en las últimas décadas. Se ha seleccionado el sector financiero por ser éste uno de los sectores más globalizados y donde se encuentran estrategias de globalización por parte de las empresas multinacionales.

V. El análisis

Para la comprensión de los diferentes momentos de construcción del vínculo global por la multinacional, la investigación se orientó al estudio de las sucesivas instancias de comunicación iniciadas sucesivamente por lo global y lo local. Comenzamos aquí por describir los procesos iniciados por la multinacional, lo que denominamos «la globalización de lo local». Continuamos luego con

9 Defendiendo la naturaleza argumentativa del lenguaje, Billig sostiene que gran parte de lo dicho y lo escrito tiene la finalidad de persuadir a los otros de la forma de nuestros argumentos: “Dentro del marco de la comunicación persuasiva, los autores de los textos orales y escritos defienden la validez de su discurso justificando su posición y contestando las objeciones, esto es, recurren a la retórica para producir argumentos razonables. Los discursos argumentativos consiguientemente son justificados y razonados en el sentido más literal” (Billig, 1990:51). El análisis retórico estudia la forma como se utilizan los mecanismos lingüísticos para la construcción de versiones justificadas de acontecimientos dentro de un contexto de debate público. Los textos defenderán unas posiciones y atacarán otras, y estas posiciones pueden estar simplemente implícitas. Esto significa que deconstruir significa la lectura no sólo de lo que se dice, sino de aquello que no se dice explícitamente o implícitamente.

un análisis de las principales respuestas locales a la intervención de estas empresas en el ámbito local, poniendo especial énfasis en el actor sindical y las repercusiones que su actuación ha tenido en el ámbito internacional. Esto último lo denominamos «la localización de lo global».

A. *La globalización de lo local*

Esta instancia puede resumirse básicamente en dos procesos. En primer lugar, la construcción por parte de las multinacionales de las estructuras objetivas de relaciones entre las filiales y de éstas con la casa matriz como mecanismos de integración de las filiales y reafirmación del poder central. En segundo lugar, su penetración en el medio local por medio de la construcción de instancias de subjetivación como legitimación de su propia representación.

Los procesos de objetivación son traducidos en el análisis de las formas de diferenciación interna en el sistema multinacional como procesos a partir de los cuales se generan y adquieren valor institucional las relaciones entre casa matriz y filiales, relaciones que serán las que fijen las condiciones y los códigos bajo los cuales es posible definir la comunicación organizacional. En este sentido cobra especial interés la distinción entre un plano internacional (p.e. un *management internacional*) y un plano nacional (p.e. *management, cliente interno*). En esta dimensión distinguimos dos planos de repercusión de las prácticas de gestión: uno, relacionado con los procesos de estratificación y segmentación que se generan en torno a éstas; otro, en relación a su impacto en la estructura funcional de la organización.

Los procesos de subjetivación, son traducidos en el estudio de los procesos mediante los cuales la organización logra mantener una representación organizacional que cumple la función de “modular” la subjetividad. En esta dirección, un aspecto importante de estos procesos iniciados por la multinacional no sería tanto como logra imponer algo a otros (“moldear”) sino, aquellos mecanismos orientados a regular o dirigir otras acciones, a “estructurar el campo de acción del otro” (“modular”) ¹⁰. Por la deconstrucción de los diferentes momentos o situaciones que hacen al proceso de producción de sentido, proceso comunicativo de la multinacional, damos cuenta de aquellos sentidos y acciones que la multinacional sostiene y promueve, construyendo a sus actores de acuerdo a determinados tipos de *ser* y de *hacer* ¹¹. A la vez que vamos distinguiendo las principales características que asume el discurso de la gestión de los recursos humanos y los mecanismos por los cuales éste consigue

10 Nos referimos aquí a la distinción que plantea G. Deleuze (1995) en su descripción de las sociedades del control que tendrían como fin modular, en oposición a las sociedades disciplinarias que les precedieron y que tendrían como fin moldear la subjetividad. Sostenemos que para entender la eficacia de estas políticas (definidas en tanto discurso ideológico) basta con entender estos significados, que como medio de transmisión de complejidad reducida, fijan los límites del ámbito de selección del otro, sin necesariamente imponer por alguna forma que implique “doblegar” su voluntad. Esto es, la empresa alcanza el control del proceso comunicativo sin necesariamente tener que apelar a los mecanismos de disciplinamiento, básicamente jerárquicos, que caracterizaron tradicionalmente al trabajo en otros modelos de actuación sobre el trabajador (p.e. la presencia física de la jerarquía como sucede en los modelos fabriles de principios de siglo), aunque éstos puedan estar legitimados implícitamente.

11 Bajo el concepto de acción recíproca y doblemente contingente, base de la propia acción entendida como comunicación, partimos de la idea que los individuos no definen aisladamente su pertenencia a la red de interrelaciones con otros actores que se constituye en el proceso de comunicación de este conjunto de políticas, sino que ellos se encuentran constituidos por la reciprocidad de la observación y cada uno de ellos es una construcción en base a observaciones de los otros. Esta definición es oportuna en la medida en que permite penetrar en los significados que la empresa multinacional construye en torno a su definición de los otros actores: el management, los trabajadores y los sindicatos.

“*interesa*” al trabajador (en el sentido de la teoría del actor-red), y alcanzar su consentimiento y participación, siendo éstos los ejes centrales de los discursos emergentes en torno a la GRH y parte esencial de la comunicación organizacional.

Nos proponemos a partir de esta idea hacer referencia en adelante a la consideración de los sujetos contenidos (constreñidos) en el discurso de la GRH como aspecto que en definitiva generará el tipo de conciencia que guiará la implementación de los cambios en el modo de actividad bancaria y definirá los rasgos del sistema de relaciones laborales de referencia de la empresa multinacional. En adelante nos interesaremos en la construcción de tres actores nacionales: a) las gerencias o *management*, b) los trabajadores y c) los sindicatos.

Interesa, en este sentido, por tanto, destacar el papel del discurso empresarial en el carácter de creador de “categorías fundantes”, que poco a poco se instalan en la actividad financiera globalmente, como códigos invariantes, siendo el objetivo del análisis del discurso organizacional dar cuenta de estos principios que son presentados como “verdades”, y además, “universales” –guiando “*best practices*” ó conformando identidades bajo el principio que gana aceptación, el de ser “*simply better*”¹².

1. Conformación del *management*: procesos de estratificación y segmentación en el sistema organizacional

En primer lugar, destacar la forma de diferenciación primaria que en el sistema analizado, como en toda empresa multinacional, se establece en la diferencia entre filiales y la casa matriz. La misma asume la comunicación en tanto función de “difundir” territorialmente, a lo largo de la corporación global, la representación organizacional. Podemos considerar que la estratificación surge claramente de la aplicación del principio jerárquico que rige en estos Bancos y en base al cual los subsistemas locales son desiguales por rango. A lo que corresponde, por consecuencia, diferenciación en el acceso y uso del poder. Llamaremos a esto siguiendo a Perlmutter (Dowling y Schuler, 1990) «coordinación estratégica etnocéntrica».

Sin embargo, el principio jerárquico que tiende a dominar en esta modalidad de coordinación no aparece de forma pura en las observaciones de los Bancos. Las jerarquías locales se manifiestan de una forma más matizada, algo que es abordado a través del despliegue de nuevas diferenciaciones al interior de esta forma de diferenciación primaria. Mientras en el centro, se observa, nace un nuevo tipo de diferenciación, la estratificación basada en la formación de directivos, en la periferia se reproduce la segmentación.

Primariamente, la desigualdad surge por una operación de clausura autopoiética del *management* internacional como estrato superior determinado por mecanismos endogámicos, que le permiten actuar como sistema cerrado. A este nivel, las políticas de GRH se aplican individualmente, considerando a cada directivo como un individuo diferente, por lo que se les asocia a procesos de individuación.

De acuerdo a lo expresado por estos bancos, cuando se busca seleccionar su *management* se orienta su búsqueda a un trabajador “*identificado con los valores de la empresa*”. A tales efectos la empresa tiene dos posibilidades: o bien, recurre a la transferencia de recursos desde otras sedes internacionales -fundamentalmente de la casa matriz-, o bien, realiza un proceso de reclutamiento de potenciales directivos entre los trabajadores de las filiales y se encarga de su específica socialización

12 No cabe duda que estos principios se están instalando en la actividad bancaria y funcionan bajo un clima de comunicación persuasiva bastante evidente. Esto nos hace recordar que la realidad también se configura en base a creencias generalizadas. Lo que Goffman describió como una “profecía autocumplida”. Goffman, E. (1981).

para el cargo. Cualquiera de estas opciones se encuentra presente como posibilidad en los dos Bancos. Algo que es posible por medio del desarrollo de “*un nuevo concepto profesional de carrera bancaria*” construido sobre la base de políticas de “*movilidad funcional y geográfica*” que devienen, con el “*apoyo formativo a través de cursos de perfeccionamiento (...) una oportunidad de desarrollo profesional*”; así como del mantenimiento de un contexto de desarrollo propicio, un espacio común, donde se fomenten las relaciones. Algo que las dos entidades persiguen por medio de la “*socialización y adoctrinación en los valores corporativos*”¹³. En este contexto, cobran importancia los conocimientos, en especial los recibidos a través de los planes de capacitación gerencial, definidos como aquellos que “*tienen por objetivo la transmisión de la estrategia corporativa y de la cultura de empresa y el desarrollo de capacidades gerenciales entre los directivos*”¹⁴.

Por tanto, a este nivel, las herramientas de gestión alcanzan toda su potencialidad como tecnologías de la comunicación. Los procesos de selección a los que se somete el *management* y las carreras en que se insertan dentro de la organización, nos indican que estas políticas actúan con referencia a este estrato como mecanismos de inclusión social. Esto es así, en tanto su orden interno –sistema de privilegios y recompensas– es posible en virtud de su diferenciación con respecto a otro estrato inferior, excluido. En efecto, en esta operación de constitución del *management* en tanto estrato descansa la posibilidad de otorgar al resto del personal, que no alcanza a integrar este *staff*, un rango inferior, como conjunto de trabajadores que quedan excluidos de estos procesos de selección, de determinadas acciones formativas y canales de movilidad de acceso sólo para directivos. Al interior de estos dos estratos se desarrollarán diferenciaciones ulteriores. En el *management*, en base al principio de *individuación* ya referido, que le permite seguir una carrera profesionalizante que lleva a la organización a invertir en éste, en tanto adquiere valor como “recurso”, recurso humano.

Justamente, las políticas de GRH adquieren su significación cuando son aplicadas a este nivel en tanto comunican “*principios de igualdad incrustados en la desigualdad*”. “Igualdad” que significa acceso a los recursos restringidos (oportunidades de hacer carrera, recibir recompensas en dinero, formación, estatus, realización personal, etc.)¹⁵, a la vez que la cultura organizacional, en tanto “definición de sí”, se produce en este estrato superior, de tal forma que el *managementes* quien asume la función de producir la auto descripción de la organización. Por medio de la clausura endogámica se practica la exclusión que estabiliza estas relaciones de identidad y diferencia. El grupo desarrolla una fuerte identidad corporativa y profesional, base de la denominada «cultura de empresa»¹⁶.

Resumiendo, el *management* es una de las piezas claves en las que se sostiene el poder organizacional del centro y es a través de su enrolamiento (de sus roles asignados), que el Banco

13 En las palabras que eligiera el Presidente del Banco “*desarrollar acciones orientadas a mantener vigente los valores corporativos*”;

14 Entrevista a las gerencias de la casa matriz y análisis de los documentos internos de los Bancos.

15 En base a esta observación surge como normal que el conflicto forme parte de la práctica cotidiana de la empresa, en la práctica, como lo tienden a enfatizar los sindicatos, tanto en la casa matriz, como en las filiales, aunque en el discurso de la multinacional se tienda a omitir. Retomaremos esto en el siguiente capítulo.

16 En base a estos argumentos es que se puede comprender la afirmación de uno de los Bancos: “El modelo, como la cultura (del Banco), es un concepto que se está formando todos los días y no se forma en España, se forma en España y en América y en la realidad de todo el Grupo. Tiene unos principios básicos que se van aplicando a todos los diferentes países y con la aplicación se enriquece ... (esta es un poco la filosofía de una empresa multinacional) Que no hay una cultura que se define en España, que no hay un modelo (del Banco) que se define en España... y este proceso de internacionalización debe tener un reflejo en la composición de la alta dirección del Grupo” (comunicación interna del Grupo)

vehicula su discurso, impone prácticas, convence, negocia y llegará a desplazar a los eventuales actores que participan de las relaciones laborales. Será el *management* quien en el uso de las reglas organizacionales y camuflado en las políticas de recursos humanos llevará adelante con éxito las conexiones comunicativas, los procesos de articulación y traducción de estas tecnologías de la gestión entre casa matriz y filiales. La posición asignada a este colectivo está definiendo el primer mecanismo de diferenciación interna en la multinacional, la conformación de un estrato cerrado, fuertemente endogámico, que representa los intereses de la organización y los difunde imponiendo una serie de códigos y reglas de conducta territorialmente en torno a los centros. Se configura de este modo una *política de recursos humanos dual*, diferenciando entre la dirección del *management* de la dirección del staff de niveles más bajos, al tiempo que se fortalece una política de *convergencia controlada centralizadamente* respecto a la gestión de cargos directivos¹⁷.

2. La conformación del trabajador

Como segundo mecanismos de diferenciación aparece la segmentación en función de los principios que guían la actividad del Banco. Estos principios son variables. Al comienzo de la década de los noventa empezaba a distinguirse al personal de los servicios financieros en categorías donde adquirieron relevancia los técnicos, que crecieron numéricamente en forma asombrosa en relación a los administrativos, quienes vieron desprestigiadas sus tareas y a los que se les comenzó a requerir cada vez más integración con otras funciones de manera de facilitar la reconversión laboral y su reubicación. Otra alternativa fueron las bajas incentivadas. Por otra parte, los trabajadores de servicios, tendían a ser cada vez menos numéricamente y cada vez más, en la medida en que avanzaron las políticas de tercerizaciones en el sector¹⁸. Posteriormente, nuevas especializaciones y cambios en el negocio bancario acentuaron nuevas diferenciaciones del personal, por ejemplo, la distinción entre *back office* y *front office*, actualmente, las distintos segmentos de banca (al por menor, al por mayor, corporativa, Bancanet, etc). En definitiva, procesos, todos estos, que en la medida que buscan el cambio empiezan a poner en cuestionamiento el propio valor de la estabilidad profesional para el trabajador, y emerge la valoración de las competencias, sobre todo las individuales, para asumir el cambio constante. En este sentido se valoran las prácticas de formación, movilidad geográfica y funcional, rotación, etc.

Tales procesos de segmentación siguen operando como mecanismos de diferenciación y exclusión a distintos niveles en los centros de trabajo asumiendo su correlato o equivalente funcional en los procesos de *individualización*: en la observación de los individuos como biografías, en la mirada sobre las personas como objetos clasificables por medio de dispositivos que los evalúan, no su trabajo, sino su "prestación", su capacidad de aportar a estas prácticas flexibles que se imponen en el

17 "A la fecha tenemos a los Directivos con el sistema empleado en España. Adicionalmente tenemos a los puestos de Directivos descritos y valorados, salvo excepciones; la Política de Compensaciones -basada en méritos, evaluación y mercado- en régimen en casi todas las Unidades; el *Manpower* Plan con todos los Directivos del grupo identificados, los expatriados encauzándose en la nueva política, el Código de Conducta implantado en todas las Unidades y a todo nivel, Plan de Trainees funcionando en varias Unidades y perfiles de selección de personal definidos, etc." (Informe Anual, 1997)

18 Si bien este proceso no es ajeno a todo el sector, se destaca la insistencia de estos bancos en que "en respuesta a los requerimientos del negocio la tendencia hoy es a que estas tareas administrativas desaparezcan" (entrevista a Gerente de RRLL, España, febrero 2001), por lo que esto, "en un sector como el financiero donde el tiempo es oro", estos cambios deben realizarse con rapidez (ibídem). Además hoy día aparecen nuevas formas de diferenciación del negocio y de la clientela y, con ello, diferentes tipos de privilegios asociados a los trabajadores que las ocupan.

mundo social bancario.

Por parte del trabajador la respuesta es admitir estas prácticas en la medida en que estén de acuerdo con los objetivos individuales que están en la base de su identidad como trabajador/a y como profesional: mejora del salario, de su cualificación, aumento de la formación, ascensos en la carrera profesional, beneficios familiares, etc. Pero esto no se realiza fuera de una profunda reestructuración de las funciones del trabajador bancario, cambio *“asociado a la reconversión de determinados perfiles profesionales que permita en las nuevas funciones disponer de los conocimientos necesarios para garantizar la mejor calidad de servicio a los clientes”*¹⁹.

En la medida en que las prácticas de recursos humanos cubren estos intereses no hay duda que los trabajadores reconocen la necesidad de su implementación: *“Se lo que quiero y la empresa me prometió que si sigo así en dos años me promoverá”* (Entrevista a trabajador); *“Es evidente que todo profesional necesita que su eficacia sea valorada periódicamente. Si aspira a tener un progreso continuado en su desarrollo debe conocer su proyección futura en la organización”*. Siendo *“los objetivos de la evaluación de desempeño: (...) valorar objetivamente las contribuciones individuales; contrastar el grado de desarrollo personal (...) personalizar la aplicación de la política retributiva de nuestra entidad, reconociendo los casos de mejor desempeño”* (Documento interno: Reconocimiento y Progreso: la evaluación de desempeño). El conocimiento empieza a jugar un papel central en la definición del trabajador bancario de estos bancos. Sobre todo el conocimiento “técnico”. En tanto *“se orientan a dar respuesta a las necesidades de las áreas, a la consecución de sus objetivos de negocio y calidad de servicio”* (Rev. Crónica, 2001).

Esto obliga a los trabajadores a redefinir su relación con el trabajo, por un lado, y con el resto de los actores laborales, también. Con respecto al trabajo, les lleva a integrarse a un nuevo espacio profesional, que no tiene las mismas reglas de funcionamiento que las profesiones u oficios clásicos. Por una parte, percibe que la falta de formación o de actualización le puede dejar fuera de los espacios profesionales. Muchos de estos espacios están en permanente proceso de construcción, esto sucede en la Banca sobre todo por la permanente innovación que se vive en lo tecnológico, en lo referente a productos y nuevos negocios²⁰. Y todas estas transformaciones han ocurrido en un marco en el que se privilegia la búsqueda de calidad y la adaptación a las necesidades del cliente. El trabajador se encuentra sujeto a reestructuras en forma permanente, y esto determina que el trabajador no puede asociarse a una posición fija, incluso es probable que la empresa privilegie a aquellos que han rotado muchas veces, ya no de puesto, sino de funciones, pues esto es un indicador de acumulación de conocimientos y de las condiciones para usarlos en forma versátil.

Con respecto al resto de los trabajadores, la aceptación de estas prácticas los coloca en un enfrentamiento con sus propios compañeros, en competencia profesional en la carrera por el ascenso y la retribución. Dado que el ascenso y la mejora del salario se encuentran dentro de las preocupaciones cotidianas de todos los trabajadores, esto contribuye a que el Sindicato sea visto por los trabajadores/as como una institución externa a sus intereses más inmediatos aunque útil para otras. Queda reducido, cada vez más, a garantizar la estabilidad del empleo en caso de fusiones o reajustes de plantillas (Supervielle, 1998).

Se trata, sin embargo, del “punto de paso obligado” (en el sentido de la teoría del Actor- Red) por el que debe transitar el trabajador ante la disyuntiva de aceptar o no la implementación del cambio propuesto. Y como señalaran estos teóricos, esta elección significa necesariamente un momento de cambio de identidad. Estas prácticas se constituyen, igual que para el resto de los actores, en el

19 Entrevista a Directivo.

20 Por ejemplo, es relativamente reciente la novedad de estructurar la actividad bancaria en función de segmentos como banca al menor, banca al mayor, corporativa, a empresas.

conjunto de acciones por las cuáles la empresa logra imponer esta nueva identidad a los trabajadores. La contracara de estas políticas para los trabajadores/as es una sujeción al poder discrecional del Banco. Aparecen entonces modelos de legitimación de la disconformidad a través del desarrollo de canales de expresión directa (la encuesta de Clima Laboral, la Entrevista de Apreciación durante la Evaluación del Desempeño, el servicio de atención e información al empleado) que se convierten ellas mismas en prácticas participativas que contribuyen a la conformidad y que reafirman el uso de canales para las tensiones del empleado/a alternativos a los tradicionales canales de comunicación sindical.

El Sindicato será en la definición que hacen los Bancos durante la comunicación que se abre en la implementación de estos cambios de gestión, lo que Luhmann llama el “*tercero excluido*”, es decir, un actor que queda en el entorno del orden de la comunicación. La contracara de su exclusión será la inclusión del trabajador individualmente considerado como la otra instancia de la relación laboral. Su omisión en el discurso es evidente, siendo la opinión del *management* que “*las políticas de recursos humanos generan menos espacios para la actividad sindical. Los modelos de relaciones laborales están cambiando. Esto es una tendencia natural y el Sindicato cada vez tiene menos lugar en ellos. Es una tendencia mundial que se visualiza en el descenso de las tasas de afiliación*” (Gerente de Recursos Humanos, Uruguay).

Esto no significa que el Sindicato quede excluido también del Sistema de Relaciones Laborales. Esto tiene sus limitaciones, con lo que el Banco tendrá un reconocimiento hacia el Sindicato pero siempre dentro de los márgenes que fija la ley del país en cuestión: contraparte del convenio colectivo, obligaciones de información periódica, canales abiertos de comunicación sindical y, en su caso, participación en instancias paritarias: “*la valiosa información que se recibe a través de los canales de comunicación sindical*” (...) “*nuestra relación con los sindicatos es de permanente diálogo*”²¹.

3. Las implicancias del discurso de la GRH

Luego de haber brindado los principales ejes que estructuran el discurso de la multinacional en torno a estas prácticas de GRH, estamos en condiciones de afirmar que, desde la perspectiva de una multinacional, las nuevas tecnologías de la GRH se constituyen en un “*entramado de prácticas*”, que cumplen una importante función política en los países de destino²². Esto no es, sin embargo, algo evidente en el discurso de las multinacionales que, paradójicamente, cubre a las mismas de un halo de aparente “*falta de política*”, acción que puede ser denominada siguiendo a Bourdieu en su divulgado artículo, una “*política de la despolitización*”²³.

Definimos esta función, en tanto se observa que estas prácticas están imponiendo unos códigos que vienen a delimitar el espacio de actuación de los actores nacionales, con lo que también se acotan sus posibilidades en la comunicación. Por tanto, nos referiremos en adelante a las implicaciones políticas e ideológicas que se derivan de la expansión de este discurso de la GRH del cual son representantes estos Bancos, y de la constitución de estas prácticas y sujetos discursivos. Nos interesa destacar algunos de estos efectos en tanto relevantes, básicos, para la comprensión de este discurso y en tanto se constituyen en los “*códigos*” que se quieren imponer en los Bancos.

21 Entrevista a directivo de Relaciones Laborales en la casa matriz.

22 El sistema político es reconocido como un sistema diferenciado en la sociedad, siéndole asignada la función específica de aportar a toda la sociedad la capacidad de decidir de una manera colectivamente vinculante. Esto es, distribuir el poder. Ver Luhmann (1995), obra dedicada al estudio de este subsistema específico.

23 Bourdieu (2001:65-73).

En primer lugar, cobra importancia el tipo de "visión del mundo" que se trasmite en el discurso, la forma en que son concebidos y narrados los problemas que se mencionan (problemas derivados de la incontabilidad del entorno) y la presentación de los mismos como fenómenos implicados en una relación lineal entre trabajo individual-resultados de la empresa.

En segundo lugar, no se aprecia el proceso de globalización como un proceso comunicativo *complejo* -en el sentido que le da Luhmann a este término. Al contrario, las políticas de recursos humanos son presentadas bajo el modelo simple de comunicación, el modelo de la transmisión de información. Son visualizadas como un canal que trasmite unos contenidos (una cultura, unos valores) que son presentados por un Emisor (la multinacional) y es recibido por un Destinatario (filial) a través de un medio (*management*) y que constituyen una información que la persona puede recibir, bien a través de una evaluación de desempeño, en el curso de las interacciones diarias, a través de diferentes medios de comunicación (boletines, revistas, mail) que son puestos por la empresa a disposición del trabajador.

Por ello las omisiones parecen bastantes significativas. La ausencia de mención de las relaciones de poder hace que se nuble el panorama en el que va a perfilarse la acción de la empresa. No se identifican las condiciones a partir de las cuales se propone al trabajador empezar a trabajar para producir los cambios. No hay en él lugar para el conflicto. Es aquí donde adquiere relevancia la dimensión participativa de las relaciones que se crean a través de la implementación de unas prácticas que promueven un clima de diálogo y consenso.

Un tercer efecto, que es central en términos políticos, es el relacionado a las características de los sujetos que construye, el tipo de actor que está creándose y sustentándose a través de éste. Es aquí donde adquiere relevancia la dimensión individual y cada vez más economicista a través de la construcción del trabajador como "cliente interno". Los premios y los reconocimientos (retributivos, promocionales) son acotados a su dimensión individual. La participación se encuentra orientada al diálogo directo con el trabajador volviéndose una forma de participación en competencia con formas de participación colectivas en el plano de la definición de las identidades. Esto contribuye a abandonar la idea que el trabajo y los procesos de trabajo, sea cual sea el servicio o el producto, son colectivos y articulan el trabajo de múltiples trabajadores de distinta jerarquía en el tiempo y en el espacio. La participación es entendida como adhesión a un conjunto de prácticas que llevan recursivamente implícitos unos valores de la empresa y no como puesta en común y, mucho menos, como comprensión. Valores que el trabajador puede llegar a no aceptar pero a los que adhiere indirectamente porque se le imponen en su futuro laboral si quiere estabilizarse en la profesión. Por tanto, su participación no surge necesariamente como aprobación y visión compartida por todos los trabajadores involucrados.

Por otra parte, segmentación de los criterios, pues, de hecho, los criterios no son universales ya que no todos los trabajadores son gestionados con el mismo sistema y criterio, quedan fuera de éstos los potenciales directivos y el staff de los niveles superiores. Por tanto, universalidad que no excluye diferenciación ni tampoco especificación de estos códigos a nivel institucional e individual. Si bien se logra transparencia en los criterios y permite a los trabajadores reducir muchísimo la arbitrariedad de sus superiores, el *management* mantiene el control en torno a puntos que podrían volverse potencialmente relevantes para las carreras individuales.

El concepto de competencia es clave en este sentido. De acuerdo con Tanguy (1997) la opción por la evaluación de las capacidades del individuo en una situación de trabajo está relacionada a la imposibilidad de desarrollarse un sistema de evaluación capaz de identificar todos los matices que implican las nuevas calificaciones para el trabajo, y no a un rigor de tipo metodológico. ¿Cómo individualizar y evaluar objetivamente comunicación, compromiso, autonomía, responsabilidad etc., bastiones del modelo de competencia, sin desviarse hacia aspectos subjetivos y hacia la individuación de las evaluaciones?. Tanguy (1997) sostiene que la evaluación de competencias conlleva una

lógica altamente desigual pues intenta establecer un comportamiento homogéneo para aspectos subjetivos en una situación dada, obviando las diferencias en la formación de los individuos, sus oportunidades etc. La opción por el modelo de competencia sería entonces una forma de naturalizar las diferencias salariales, transfiriendo al individuo la responsabilidad por tal desigualdad: «*Cualquiera que sea el método adoptado, el objetivo permanece, como efecto, el mismo, torna socialmente aceptables las diferencias salariales. La 'lógica de las competencias' tiende, como indica su nombre, a hacer que se acepten esas diferencias como resultado de propiedades e de acciones individuales, en la medida en que la evaluación es presentada como una auto-evaluación*» (Tanguy, 1997: 189).

4. Conclusiones parciales

En síntesis, de acuerdo al análisis aquí esbozado, la llamada “nueva gestión de recursos humanos” fracasa en la elaboración de un nuevo concepto de trabajo y en la elaboración de una organización que supere las reglas rígidas y las jerarquías que han caracterizado a otros modos de organización modernas y sobre los que pretenden asumir su crítica. Fracasa en su intento de pensar la interdependencia de los elementos al interior de la organización y su concepto de trabajador implicado, motivado y creador como sustituto del trabajo tradicional taylorista. Lo que se impulsa con esto es, por el contrario, una progresiva individualización que, si es llevada al extremo, llevaría a la negación de los sistema de relaciones laborales, su aniquilación.

Es lo que se llama “mecanización progresiva”, incremento del aislamiento de los elementos en funciones que no dependen más que de sí mismos, por lo tanto, creciente individualización (Zarifian, P. 1996). La individualización tiende entonces a hacernos retornar al punto de partida, es decir, a seres que, aunque varían su forma de trabajo, admiten una consideración puramente analítica (a semejanza del trabajador taylorista guiado por los códigos prescripción/ejecución) con interacciones débiles o nulas.

Individualización que se constata cada día más en la creación de fronteras intraorganizacionales, segmentación del personal y de los conflictos internos que surgen de estos procesos de diferenciación interna y que, como hemos visto, tiene además de éstas, otras formas de expresión. Bajo el principio que sostiene que en última instancia las personas deben ser consideradas individualmente, contractualmente, en relación con la formación, remuneración, evaluación, carrera, etc. Tales prácticas tienen un valor individualizante, en el sentido que éstas adaptan a los individuos a las organizaciones como recursos a la vez que expresan su defensa del individualismo negando la posibilidad de conflictos y de acciones colectivas, lo mismo que aquellos significados que se generan a partir de la interacción entre los trabajadores, lo cual es tratado, o bien, marginalmente u omitido por el discurso de la GRH. La individualización deviene entonces una personalización de los desempeños en el seno de la organización manifestándose como el complemento necesario de la globalización.

Los modelos de GRH culminan entonces en una paradoja terrible: la individualización creciente de cada asalariado en un sistema de producción y el retorno a una situación puramente mecánica, propia de la modernidad. La única solución considerada es el principio de centralización. El sistema se agrupa en torno a ciertos individuos. Es decir, el hecho de que ciertos elementos individuados como tales, el grupo más representativo de los “recursos humanos” juegan un papel central, dominante, ocupando posiciones de jerarquía en el seno del sistema. Por este sesgo, se encuentra justificada la importancia de las relaciones jerárquicas, de los líderes carismáticos, etc., y adquiere importancia el poder personal, importancia tanto más grande cuanto los individuos se autonomicen más.

Como conclusión, destacar tres mecanismos semióticos de especial relevancia en la construcción de la realidad por parte del *management* empresarial como iniciativa para llevar adelante la creación de una cultura corporativa unificada, una cultura que operará en sintonía con la visión de este recurso humano esencial.

Particularmente:

Ausencia de contexto. el punto aquí es remarcar la idea *wittgensteiniana* según la cual el sentido de las palabras depende, primariamente, del contexto en el que están insertas (*embedding*), o, esencialmente del uso social dentro del contexto material (o dentro del marco de Wittgenstein, el uso dentro del juego del lenguaje insertado dentro de una particular forma de vida). En este sentido señalan como “*a pesar de la producción esclarecedora de la semiótica y la teoría literaria, con el reciente vuelco a la lingüística paradigmática, el significado de las palabras no se deriva, ni de la capacidad del lenguaje para hacer mapas de la realidad ni tampoco de la capacidad del interlocutor para hacer el contenido cognitivo manifiesto*”²⁴. Proponemos, por tanto, rescatar el contexto como marco de comprensión de estas herramientas cuando son instaladas en un espacio local.

Desaparición del autor. además de la pérdida del contexto físico también habría que tener en cuenta aspectos ausentes en el intercambio social que prestan al lenguaje su poder elocucionario y que podrían también ser relevantes para alcanzar nuestro objetivo.

La pérdida del discurso del acto potencial. cuando la comunicación es abstraída del contexto normal en el intercambio, también se pierde la capacidad para funcionar como categórica preformativa, la acción en sí misma; generando el retroceso de la voz y de la identidad del receptor.

Recuperar estos tres elementos creemos, guarda potencialidad en tanto su emergencia podría significar socavar, deteriorar, las bases sobre las que se erige la autoridad central. Algo que podría significar la certeza de la pérdida de la capacidad del nivel más alto de los directivos para monitorear las condiciones del empleado y su organización a nivel local. A la vez que ésto se podría ver realizado tanto por la accesibilidad cara a cara que posibilita lo local, como las condiciones tecnológicas que permiten a los empleados a nivel mundial una conceptualización de ellos mismos como unidad con valores específicos, necesidades y visión de equidad. Es decir, iniciarse en estrategias de localización de lo global.²⁵

En tal sentido, rescatamos estos tres aspectos, además de los que estructuran la estrategia multinacional, como los elementos esenciales sobre los cuales, paradójicamente, se construyen las principales limitaciones a las que se ve enfrentado este esfuerzo de la organización en la invocación de una representación abstracta, global, dando lugar a las condiciones de posibilidad para una localización de la globalización.

B. La localización de lo global: respuesta sindical a la gestión globalizada de los recursos humanos

La presencia cada vez más acusada de estas empresas multinacionales ha tendido a generalizar el reconocimiento en el Sindicato de que, independientemente de su voluntad y de la voluntad de sus adherentes, el Sistema de Relaciones Profesionales en las multinacionales se autonomiza de la

24 Gergen (1996: 121).

25 He aquí la primera paradoja de las organizaciones multinacionales, pues en su actuación dejan sentadas las bases para un des-balance de fuerzas que podrían deteriorar el control central. Por ejemplo COMFIA-CCOO ha impulsado un Conflicto Colectivo, ganado en la Audiencia Nacional, por la libertad de las comunicaciones sindicales en la Empresa a través del Correo electrónico. En la página Web de este sindicato español (www.comfia.com) se pueden encontrar el desarrollo de la campaña y la Sentencia. Aún estando recurrida por el Banco ante el Tribunal Supremo, se han abierto algunas posibilidades de negociación para regular el libre acceso sindical al uso de esta herramientas de información. Algo que se había venido haciendo durante 1999 y 2000 hasta que el Banco colocó un filtro para todos los mensajes provenientes del servidor. Aún así, el sindicato continua hoy enviando comunicados a todos los trabajadores a su puesto de trabajo por este medio, saltándose los filtros.

voluntad individual de los actores nacionales y se complejiza endógenamente, incluso transformando los códigos que le estructuran. Y en este sentido la voluntad generalizable para cada vez más sindicatos locales de ir ampliando notoriamente su actuación en el plano internacional paralelamente a que se va modificando su actuación en el plano nacional.

1. El cambio de funciones del sindicalismo en lo nacional

En lo nacional, el sindicato ha tenido que reflexionar sobre estos distintos sentidos que estas herramientas adquieren para los trabajadores, como éstas amplían sus expectativas, su relación con las posibilidades de mejorar el salario, las carreras y otros elementos, incluso las expectativas sobre el sindicato y en como ello afecta su función en el trabajo —en la regulación colectiva- y en la propia organización sindical. El Sindicato por tanto, ha tenido que posicionarse frente a estas herramientas y justificarlo ante los trabajadores.

En este sentido, la opinión del sindicato es que si no participa en las transformaciones de las relaciones laborales y revitaliza su actividad fortaleciendo la identidad colectiva de los trabajadores, se puede decir que este actor seguirá profundizando su propia crisis. Al respecto ha sido clara una sindicalista española que en el marco de un congreso internacional sobre las relaciones laborales en los sistemas financieros afirmaba: *«Edgar Allan Poe escribió un cuento que, muy probablemente, muchos de vosotros habréis leído: Descenso al Maelström. Tres pescadores son atrapados por el Maelström, un feroz remolino cercano a las costas de Noruega. Su barco gira enloquecido en la ruleta del implacable embudo, a su alrededor, los restos de numerosos naufragios anteriores. Uno de los pescadores se aferra desesperadamente al timón intentando mantener el rumbo que venían siguiendo, su esfuerzo resulta inútil, un golpe de mar lo arrastra hacia el fondo, otro queda paralizado por el terror, su patética inmovilidad en cubierta lo convierte en presa fácil de las rugientes aguas. Pero el tercero no pierde el ánimo, mira a su alrededor intentando sobreponerse al pánico, observa como los objetos cilíndricos que flotan en el remolino tardan más en hundirse o son expulsados del torbellino. Tiene el tiempo justo de aventurar una hipótesis, se ata a un tonel y se lanza al mar. Mientras su barca es engullida por las aguas, tonel y tripulante salen despedidos fuera del remolino y permanece a flote ya en aguas más tranquilas. (Intentó comprender, arriesgó y ganó. Aunque los cambios sean vertiginosos e inquietantes, no podemos acudir al consolador refugio de lo aprendido, no podemos vernos atenazados por el terror del vacío, sólo podemos dibujar nuestros propios, nuevos e `intransitados` caminos)».*

Lo que esta sindicalista trata de transmitir a sus colegas es que a pesar de la cristalina situación de ambigüedad y conflictividad en que se encuentran hoy día es necesario “*abrir horizontes*”, “*asumir riesgos*” para dar respuestas a los temas en cuestión, sin apriorismos. Desde un comienzo los sindicatos no ven otra posibilidad que implicarse pues justamente encuentran la posibilidad de daño precisamente en el rechazo de una política de recursos humanos. Es así que el sindicalismo se plantea dos preguntas sencillas pero de una gran complejidad: *¿Cómo repercute la globalización de los mercados financieros en la actividad bancaria?, ¿cómo configurar una respuesta política a estas cuestiones?*

El Sindicato uruguayo entrevistado en esta ocasión reconoce que la GRH está jugando un rol fundamental al sustituir los aumentos salariales fijados por convenio por los cambios de posición laboral y los incentivos extrasalariales como mecanismos para aumentar el salario. Por ello reivindica su capacidad de participación en ellos y propone un conjunto de criterios (“códigos”) que trata de imponer en sus negociaciones con el Banco. Ellos son: *participación*: que las políticas de gestión sean aprobadas y compartidas por todos los trabajadores involucrados; *universalidad*: que todos los trabajadores sean evaluados con el mismo sistema y criterio; *transparencia*: que se logre una aplicación sin puntos oscuros para el trabajador que le permita reducir al mínimo la arbitrariedad de los

directores de turno; objetividad: que, además se usen los mismos criterios de calidad del trabajo y la competencia del trabajador para hacer otros trabajos.

El Sindicato ha visto que se abre aquí también una posibilidad de reflexión y de acción para el mismo en la medida en que podría participar en las evaluaciones para asumir la defensa de estos códigos. En este sentido son muchas las acciones iniciadas por el sindicato uruguayo, intentando participar en todas las instancias abiertas en las que pueda incidir sobre los significados de estas herramientas, para que ellas no se transformen en mecanismos de discriminación al interior de las organizaciones, integrando estos temas –evaluación, formación, tiempos- en la negociación colectiva.

Por otro lado, el sindicato regresa a la defensa de lo local, a través de la incorporación también del cliente, que es local por definición. La evaluación que hace el sindicato es que estas transformaciones de los procesos de trabajo bancario, de la incorporación de nuevas funciones, de los sistemas financieros, generan riesgos e incertidumbres que perjudican no sólo a los bancarios (en tanto que peligra la estabilidad de sus empleos), sino también a los consumidores de los productos bancarios, los usuarios o clientes, que se encuentran frente a cambios continuos de las reglas de juego institucionales con permanentes potenciales perjuicios para los mismos. Por lo tanto, sostiene que la defensa del cliente pasa por la defensa del empleado.

Sintetizando, se puede observar que mientras los cambios en la sociedad globalizada han incidido en las formas de acercamiento, de acción y de reflexión de las multinacionales sobre los sujetos, tales observaciones se integran crecientemente en las observaciones que lo local, en especial el sindicalismo, establece sobre sí mismo. Esto es, la reflexión es apropiada por los sujetos en la medida en que sus expectativas de futuro se ven modificadas por la intervención de la multinacional. En ello se justifica que los sindicatos deban haber asumido la reflexividad como un componente central a tener en cuenta a la hora de pensar como posicionarse frente a los procesos de globalización de las relaciones laborales. Y al hacerlo esten fijando límites a los procesos de individualización/globalización que guían a las empresas imponiendo modelos de organización que de hecho debilitan su posibilidad de acción. En esta reflexividad, el Sindicato cree devolver al sujeto la consideración de su propia subjetividad frente a los procesos de objetivación en los que les implica la propia “definición de sí” que les presenta la nueva gestión de personal. Y, junto a esta mayor capacidad de reflexión, una también mejor capacidad de acción. Esto es, capacidad de revelar su situación local desde una acción política, política de la cotidianeidad, intentando incidir en las situaciones siempre renovadas de interacción a las que les somete la nueva organización del trabajo y el propio sistema de gestión que difunden las multinacionales.

2. Pensando globalmente

Por otro lado, como mencionáramos antes el sindicato busca fortalecerse hacia fuera, en lo internacional. Se afirma que si se quiere reforzar la comunión en el plano internacional se hace necesario iniciar un proceso de alianzas que refuerce la negociación local de los significados, situación que de poder insertarse de alguna manera en la cadena comunicativa organizacional a través de la conformación de instancias globales de negociación, podría tener alguna repercusión en el control de los procesos de globalización y sus efectos sobre el trabajo y los trabajadores/as.

Dan cuenta de estas tendencias la respuesta de diversos sindicatos de distintos países iberoamericanos donde han invertido estas empresas financieras en torno al reconocimiento de una problemática común que conduce a reivindicaciones, así como a la cada vez mayor situaciones de conflicto que adquieren un carácter global, con la correspondiente creación de instancias internacionales de intercambio y, como novedad en los últimos años, de negociación con las empresas multinacionales, en las que identifican un adversario común. Algo que nos introduce en la posibilidad ya

enunciada por Beck (1998) de *re-invertir una dimensión política a la globalización*. De lo que se da cuenta en lo que empieza a emerger como la constitución de órganos sindicales a escala multinacional (Cumbre Sindical Unión Europea-América Latina y el Caribe) donde cobran importancia los Comités Iberoamericanos de Empresa en estos bancos y la firma de acuerdos a este nivel²⁶.

Y, aunque no parece que haya un posible modelo unitario de respuesta sindical a los problemas que aquejan al sector financiero, bastante homogéneos de empresa en empresa, si se empieza a ver el comienzo de un “*pensar globalmente*” las posibilidades del sindicalismo para ir delimitando un cierto campo o espacio de puesta en común de estos problemas, de valores alternativos a los del modelo de organización del trabajo dominante. Lo que se empieza a observar es la emergencia de un tipo de relaciones internas entre los sindicatos de los diferentes países que en la repetición de unos problemas que se observan, a modo de un holograma, en cada una de las partes, al mismo tiempo que en el todo, les lleva a reconocer que la realidad del trabajo y del trabajador en estas empresas es más que la simple sumatoria de realidades locales. Parece emerger un cierto sentido común en torno a la problemática en que los sumerge la realidad que les une por debajo y que las problemáticas particulares no son ajenas a este sistema organizacional que les comprende y los lleva a reconocerse como semejantes.

Estas relaciones pueden ser descritas como una red internacional que conecta lo local y lo global a través de elementos y relaciones en común, estilos comunes, dinámicas englobantes, todo lo cual va construyendo un holograma de valores que llega hasta foros y formas de coordinación internacional, y que se sigue con comunicaciones electrónicas, pudiendo ser mejor definida como una red de comunicación y conocimientos abierta a la complejidad que le aporta su contacto con los

26 Los acontecimientos en relación al tema han tenido la siguiente evolución:

- Octubre de 1997, México D.F. *II Seminario Internacional sobre Relaciones Laborales en los Sistemas Financieros de España y México*, organizado por los sindicatos CC.OO. y UGT, de España, y FENASIB, de México, en el que participaron además organizaciones sindicales de Argentina, Brasil y Uruguay. El resultado visible del Seminario fue la llamada *Declaración de Tenochtitlan*, presentada por Comfia-CC.OO., por la que quedó plasmado el consenso de las organizaciones firmantes en torno a las líneas sindicales básicas requeridas para el establecimiento de una estrategia globalizada de cara a los grupos bancarios de origen español Banco de Santander, Banco Central Hispano Banco Bilbao Vizcaya, en proceso de fuerte expansión por toda América Latina.
- Marzo de 2001, IV Encuentro de Banca Transnacional en Buenos Aires, propiciado por UNI Finanzas. Con la misma finalidad, las organizaciones referidas concurren a Sao Paulo, Brasil, a la constitución del Comité Coordinador Sindical Iberoamericano del Grupo BSCH. Constitución que se llevó a efecto en esa ciudad, entre los días 15 y 16 de mayo pasado.
- 14 de Agosto de 2001 reunión especial celebrada por los representantes de CNB-CUT de Brasil, COMFIA – CC.OO de España, AEBU de Uruguay, FETRABAN de Paraguay, Constitución de Comité Coordinador Sindical Iberoamericano Del Grupo BBVA.
- Diciembre de 2001 ACUERDO DE INTENCIONES entre el BBVA y los sindicatos de la Coordinadora Iberoamericana del BBVA para avanzar en la homogenización de las relaciones laborales en el Grupo BBVA. La firma del “Acuerdo de Intenciones: un avance hacia la homogenización de las relaciones laborales” Establece las bases y el compromiso para empezar el diálogo y la negociación con BBVA de los temas que afectan al conjunto de la Plantilla del Grupo BBVA. Celebrado en el marco del I Congreso de Comfia- CC.OO. que se celebra estos días en Valencia.

Cabe destacar que a estas acciones se ha sumado la conformación de una Coordinadora Sindical Internacional del ABN AMRO y HSBC, integrantes también de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur.

entornos locales que con su eco pueden llegar a otra parte en la medida en que sus voces responden a los problemas de la fuerza de trabajo global.

Se trata de una nueva alternativa que se abre a los sindicatos locales ante una globalización que fuerza a elegir entre seguir el comportamiento de un libre mercado, cuyo comportamiento ha dejado de ser libre, o el de un Estado, que ha dejado de ser nacional para estar sometido a la fuerza de las finanzas internacionales, y con el que es muy difícil planificar, pues sus intereses ya no están atados a los intereses populares. Mientras los problemas para el sindicalismo se polarizan más entre este Estado y un mercado globalizado que conforman una dimensión global por encima de los intereses de los trabajadores, éste ve la posibilidad de su recuperación a través de esta alternativa de construcción de estrategias locales que se insertan dinámica y reflexivamente en la comunicación supranacional.

En este espacio el poder sindical, por el contrario del poder multinacional, deja de ser dominación a través de su objetivación en un modelo universal, sino, capacidad de complejización desde la complementariedad de las diferencias que le permite empezar a pensar globalmente. Esto es, pensar en la construcción de una forma de actuación común, más adecuada a las características peculiares de cada situación y no adecuación de las características particulares de cada situación a un modelo universal. Lo que significa instalarse en la posibilidad de legitimar su actuación en lo que parafraseando a Beck vamos a denominar, la fundación de una suerte de democracia cosmopolita (Beck, 2002: 25 y ss).

VI. Conclusiones

Ante la cada vez más acusada presencia de las empresas multinacionales en nuestro medio, interviniendo la mayoría de las veces en sectores estratégicos de nuestra economía, es posible que, poco a poco, las normas del trabajo empiecen a moldearse a su presencia, dejando espacio a la construcción de sistemas de relaciones laborales cada vez más ajenos a nuestra experiencia. Al articularse en los ambientes locales de presencia, las normas y representaciones del mundo que éstas difunden ganan objetividad y universalidad. Sin embargo, asumir estos supuestos valorativos y normativos no coincide con el aumento de la reflexividad en las sociedades del riesgo donde todas las normas son cuestionadas y revisadas de manera permanente.

Si bien esta reflexividad es ambivalente, pues a la vez que aumenta los espacios de libertad de los individuos, aumenta su capacidad de respuesta política y da nuevos significados a los conflictos derivados de la interpretación de las normas, introduce también elementos de incertidumbre y ambigüedad que abren espacios a la intervención de las lógicas de dominación de estas normas globales. Poder salir de esta situación paradójica es el desafío en el que está sumergido el trabajador y para cuya resolución nosotros apostamos a la actividad de investigación y a una permanente actividad de deconstrucción y desparadojización del discurso —en este caso del discurso de la GRH— como la principal función del sociólogo en este contexto. La constatación de estos elementos ha sumido al sindicalismo también en una profunda reflexión.

A partir de lo analizado en los apartados anteriores concluimos que de la posibilidad que tenga lo local de asumir esta reflexión depende la garantía de contrarrestar la autoridad de las casas matrices sobre los ámbitos de organización local. En la medida en que el protagonismo lo asuma lo local, esto es, que se explote este proceso facilitador de la emergencia del discurso y de la identidad del “otro”, en la medida en que el código comunicado en la herramienta sea reinsertado en el proceso de interacción de la relación cotidiana del trabajador, emanando de él nuevos significados, se active el diálogo y la negociación, es posible que el poder de la casa matriz, en tanto autor de la herramienta de gestión, pueda retroceder y la herramienta de gestión recupere la capacidad preformativa que le

ha sido substraída por el discurso gerencial, a la vez que vayan cobrando realce las condiciones locales en que estas herramientas son implementadas, dejando abiertas las posibilidades a la organización para el control de los significados desde lo local.

A su vez, en la medida en que los actores locales asuman estas posibilidades que les brindan los factores relacionados con la comunicación cara a cara frente al poder de la comunicación tecnológica que impone la multinacional y cobre importancia la conceptualización de ellos mismos como unidad con valores específicos, necesidades y visión de equidad, también será posible que en torno a todos estos elementos emerja la «polifonía organizacional». Creemos que ésta es una posibilidad para empezar a unir fuerzas por medio del diálogo social y la negociación colectiva internacional.

A través de la descripción de una organización local hemos dado cuenta de aquello a lo que podemos referir parafraseando a Robertson cuando describe la globalización cultural, como una mayor expectativa de particularidad, que se da junto a la emergencia en el medio local de novedosas formas de identidad colectiva, atadas a los conocimientos, en la identificación de ciertas competencias entre los trabajadores en la que se basan reglas de reconocimiento como mecanismos de relacionamiento entre ellos. Esto sucede sin entrar en contradicción con una también mayor expectativa de universalidad que se visualiza en una cada vez mayor necesidad de generalización de la experiencia que ha conducido en los últimos años a una organización colectiva a escala mundial.

Pero lo importante es que esta organización tiene lugar a partir del comienzo de una forma de «*pensar globalmente*», esto es, la paulatina formación de un conjunto de relaciones internas entre sindicatos de diferentes países que surgen de la repetición de los problemas que se observan, a modo de un holograma, en cada una de las partes, al tiempo que en el todo. Globalidad que nace del reconocimiento de una realidad común, la empresa multinacional, que les sumerge en unos problemas comunes y unos problemas comunes que los une por debajo en una misma situación de tensión englobante. Finalmente, estas relaciones emergen bajo la forma de una red internacional que conecta lo local con lo global a través de una misma forma de pensar, todo lo cual va construyendo valores que llegan hasta estos foros, coordinadoras y comités mundiales de empresa y que se sigue diariamente a través de la comunicación electrónica manteniendo en permanente construcción un espacio global, con la participación incluyente de lo local.

¿Será a través de estos mecanismos que lo local pueda lograr su influencia en las regulaciones que afectan el trabajo en tanto actividad estrictamente local, fijando los límites a la intervención de las empresas multinacionales en su intervención en este ámbito?²⁷.

Plantear esta alternativa, creemos, permite dejar de pensar la globalización como algo que se «moldea» a imagen y semejanza, bien de individuos, bien de estructuras, para pasar a pensar los acontecimientos que ocurren en esta etapa del capitalismo como «modulados», más acorde a una representación de la realidad en esta etapa cada vez mejor descrita como una «sociedad del riesgo», donde los niveles de contingencia son hoy cada día más dependientes del contexto, algo que pone en evidencia la inseguridad a la que están sometidos tanto los agentes como las estructuras.

En segundo lugar, se trata de una profundización en las posibilidades de la Sociología para dar cuenta de nuevos acontecimientos portadores de nuevas dinámicas de desigualdad, no previstos

27 En otras investigaciones ya encarábamos esta posibilidad mientras concluíamos la necesidad de que el Sindicalismo cambie su función en estos dos planos, en lo nacional, donde debe asumir la salvaguarda de una cultura del trabajo, de las reglas jurídicas, éticas y de costumbres que hacen a la vida productiva del sector en el país, de las competencias adquiridas, de las lógicas y discursos profesionalistas que muchas veces se imponen ante los discursos individualistas o en defensa de una identidad-empresa y necesitan objetivarse. Y, a su vez, que cambie su función hacia lo transnacional sumándose a las lógicas integrativas y horizontes internacionalistas que hoy se avizoran como una posibilidad en la sociedad civil. Ver Supervielle, Quiñones (2002).

ni abordables con las herramientas teóricas disponibles. En este sentido, toda la investigación trata de ser un “aporte a” y una “discusión con” el “nacionalismo metodológico” de la Sociología. De ahí que hayamos asumido el desafío de romper los límites de la disciplina para estudiar los sistemas de relaciones laborales fuera de las fronteras territoriales de un estado-nación. Y esto porque creemos que no todas las formas sociales resultantes pueden hoy ser identificadas a través de su unidad territorial. Las llamadas culturas globales -y entra aquí el problema de la construcción de una cultura global, de unos actores que se imbrican mundialmente a través de actores transnacionales- son una posibilidad que poco tiene que ver con la existencia de unos límites territoriales como forma que incluye “toda” la producción de sentido de una sociedad.

Optar por tal tipo de explicación tendrá además una serie de ventajas. La fundamental, la capacidad que otorga a los actores de transformar su intervención sobre los actuales procesos de desigualdad a escala mundial que hoy penetran en la cotidianeidad a través de los cambios que se vienen imponiendo en el mundo del trabajo, todo esto bajo el supuesto que su acción logre volverse más reflexiva.

VII. Bibliografía

- ALONSO, L. E. (1998) *La mirada cualitativa en sociología: una aproximación interpretativa*. España, Fundamentos Editorial.
- BECK, U. (2002) *Libertad o capitalismo. Conversaciones con Johannes Willms*. Barcelona, Buenos Aires, México, Paidós.
- (1998a) *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona, Paidós.
- (1998b) *La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*, Barcelona, Paidós, Trad. de J. Navarro, Jiménez, D. y Borrás, Ma.R.
- BERGER, P. y LUCKMANN, T. (1986) *The social construction of reality: A treatise in the Sociology of Knowledge*. Nueva York, Doubleday & Co.
- BILLIG, M. (1990) *Arguing and thinking*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BOURDIEU, P. (2000) «Contra la política de la despolitización: los objetivos del Movimiento Social Europeo». Memoria, México. [WWW document] URL: www.memoria.com.mx/143/Bourdieu. Memoria, N° 143, enero de 2000.
- BURMAN, E. & PARKER, I. (1993) *Discourse analytic research*. London, Routledge.
- BURR, V. (1996) *Introducción al construccionismo social*. Barcelona, Biblioteca Oberta, UOC.
- CALLEJO, J. (1998) «Articulación de perspectivas metodológicas: posibilidades del grupo de discusión para una sociedad reflexiva». Papers N° 56, pp. 31-55. Departamento de Sociología, UAB.
- CASTEL, R. (1995) *Les métamorphoses de la question sociale*. Paris, Fayard.
- DE LA GARZA, E. (2000) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México, El Colegio de México, FLACSO, UAM, FCE.
- DELEUZE, G. (1995) «Post-scriptum sobre las sociedades del control». En Deleuze, G. *Conversaciones 1972-1990*, Pre-Textos, Valencia. Aparecido por primera vez en L'Autre Journal en mayo de 1990.
- DERRIDA, J. (1989) *Texto y deconstrucción*. Barcelona, Anthropos.
- DOWLING, P. y SCHULER, R.S. (1990) *International Dimensions of Human Resource Management*. Boston.
- GERGEN, K. (1996) *Realidades y relaciones: aproximaciones a la construcción social*. Barcelona, Paidós.

- GIDDENS, A. (1990) *Consecuencias de la modernidad*. Madrid, Alianza Editorial.
- GOFFMAN, E. (1981) *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires, Amorrortu.
- LUHMANN, N. (1995) *Poder*. España, Anthropos, Universidad Iberoamericana.
- MAURICE, SELLIER, SILVESTRE (1987) *Política de educación y organización industrial en Francia y Alemania. Aproximación a un análisis societal*, MTSS, Madrid.
- MORIN, E. (1990) *Introducción a la pensée complexe*. Esf. Francia.
- MUELLER, F. (1994) «Societal effect, organizational effect and globalization». *Organization Studies*, Vol 15, Nº 3, pp. 407-428.
- ORTIZ GERVASI (1999) *Convergencia o divergencia de los sistemas de relaciones laborales*. Instituto Joan March, Colección Tesis Doctorales, Madrid.
- PUCCI, F., et al. (2003) «El aprendizaje organizacional en contextos de incertidumbre». En: *La Práctica Multidisciplinaria en la Organización del Trabajo*. Publicación de las Segundas Jornadas Universitarias sobre las Transformaciones en el Mercado de Trabajo, Uruguay, Psicolobros.
- QUIÑONES, M. (2004) *Globalización de las Relaciones Laborales en el sector financiero: de la problemática de la difusión a la problemática de la comunicación*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- ROBERTSON, R. (1992) *Globalization. Social Theory and Global Culture*. Londres, Sage.
- SUPERVIELLE, M. y QUIÑONES, M. (2003) «La incorporación del trabajador al Trabajo: gestión y autogestión de los conocimientos en la sociedad del control: la perspectiva de la Sociología del Trabajo». *Revista RELET (Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo)* Año 8 Nº16 - 2003.
- SUPERVIELLE M., y QUIÑONES, M (2002) «Las nuevas funciones del sindicalismo en el cambio del milenio». En: MAZZEI, E. Comp. *El Uruguay desde la Sociología: integración, desigualdades, trabajo y educación* (2003). Primera Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología – Las Brujas 2002. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- SUPERVIELLE M., y QUIÑONES, M (2001) «Reforma Laborale y nuevas funciones del Sindicalismo Uruguayo», *Revista Estudios del Trabajo*, Nº 22, Segundo Semestre 2001. Asociación Argentina de Estudios del Trabajo.
- SUPERVIELLE M., y QUIÑONES, M (2000) «Los sistemas de evaluación de desempeño y su significación para los trabajadores». En: Agulló, E.; Remeseiro, C.; y Fernández Alonso, J.A. *Psicología del trabajo, de las organizaciones y de los recursos humanos. Nuevas Aproximaciones*. Biblioteca Nueva. Oviedo, pp. 416:20.
- SUPERVIELLE, M. Coord. (2000) *Revista de Ciencias Sociales Nº 17*, Fundación de Cultura Universitaria – Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, Uruguay
- SUPERVIELLE, M. (1998) «La eficiencia de las herramientas de gestión y su significación para los trabajadores». Documento elaborado para la reunión INIDET –ORSTOM . Septiembre 1998.
- RUFFIER, J. (1998) *La eficiencia productiva: como funcionan las fábricas*. OIT-Cinterfor-Inidet, Montevideo.
- TANGUY, Lucie. «Competências e integração social na empresa». En: ROPÉ, F. y TANGUY, L. coord. *Saberes e competências: o uso de tais noções na escola e na empresa*. Campinas: Papirus, 1997
- TOWNLEY, B. 1993) «Foucault, power/knowledge, and its relevance for human resource management». En: *Academy of Management Review*, Vol 18, Nº 3, pp. 518-45.

El proceso de trabajo como proceso de innovación

Estudio de caso de una empresa de software

Emilia Julia Massera - Iliana Santa Marta - Nicolás Somma

El objetivo del artículo es analizar el proceso de trabajo de una empresa uruguaya de software.

El rasgo notable a señalar en esta empresa es que la innovación se instala en el proceso de trabajo.

La empresa se ubica entre las empresas a nivel mundial, en las que se verifica un movimiento de retorno del trabajo al trabajador, contradictorio y de sentido inverso al movimiento de separación y alienación del trabajo en relación al trabajador, históricamente dominante en la sociedad capitalista.

Esto ocurre en una sociedad, como la uruguaya, que se ubica en las antípodas de los procesos de innovación, pero que posee elementos favorables a la innovación, en este caso, significativos.

Las relaciones sociales de sexo –apenas informadas en el artículo-, se presentan como un objeto privilegiado a investigar.

INTRODUCCIÓN

El objetivo del artículo es analizar el proceso de trabajo de una empresa uruguaya de software.¹

La empresa en estudio fue fundada por Ingenieros en Computación uruguayos, a mediados de la década de 1980. Se trata de una empresa multinacional exportadora, de capital uruguayo, con sede en Montevideo y sucursales en varios países de América Latina, EEUU, Europa y Asia.

Los trabajadores de producción son estudiantes avanzados y graduados de Ingeniería en Computación, aproximadamente 50% mujeres y 50 % hombres.

El interés del estudio está en observar

- cómo es el proceso de trabajo que da lugar a la innovación en esta empresa, en términos de aporte a las constitución de los sujetos del trabajo y, consecuentemente, a las discusiones en la Sociología del Trabajo en tanto ciencia
- qué tiene esta empresa para dar en tanto contribución a una nueva mirada sobre el trabajo y la producción en Uruguay

Una deficiencia de nuestro análisis está en no comprender, por el momento, la investigación de las relaciones sociales de sexo, que integran, en forma notoria y empíricamente observable, el proceso de trabajo de esta empresa. Aportamos sí en el artículo un mapa de la presencia diferencial de hombres y mujeres en las distintas líneas de producción de la empresa.

1 El artículo es una profundización de artículo anterior, donde se realiza un primer análisis de las entrevistas realizadas a los directivos de la empresa. Ver: Santa Marta, I. y Somma, N. 2004.

1. LA CONCEPCIÓN DEL PRODUCTO

El producto de esta empresa es un software útil para la creación de sistemas basados en bases de datos.

La cualidad diferencial de este software es que contiene un uso anticipado del usuario. Permite al usuario crear soluciones propias, adecuadas a la solución de problemas que ha identificado en su organización.

Esto supone que durante el proceso de producción debieron ser incorporadas soluciones a problemas desconocidos o aún no necesariamente conocidos por el virtual usuario.

El problema o desafío de la empresa es

- cómo descubrir problemas que tienen los usuarios – aún cuando no necesariamente sean reconocidos por estos en tanto tales.
- cómo diseñar-producir un producto que al ser usado permita encontrar soluciones a esos problemas.
- cómo venderle el producto a un usuario que, por definición, no puede saber en qué puede serle útil.

Cada nueva versión – producida con una periodicidad de aproximadamente 18 meses – debe responder a todos esos desafíos. Tiene que ser original - en el doble sentido de volver al origen y ser original -, y ser vendible.

¿Porqué y cómo la empresa llegó a esto?

El hallazgo de esta idea de producto se origina en la búsqueda de solución a un problema crítico identificado por los fundadores de la empresa en su experiencia laboral anterior.

Uno de los directores, que estaba trabajando en un país latinoamericano como consultor desde la década de 1970, observó que sus clientes tenían grandes bases de datos, muy simples, sobre distintos aspectos – facturación, fabricación, etc. – que entrañaban altos niveles de redundancia. Esta elevada redundancia suponía, desde otro punto de vista, tener dos versiones del mismo hecho, lo que conducía, a pesar de los procedimientos de control, a altos niveles de inconsistencia.

Al crear la empresa en Uruguay, a mediados de los 80, junto a su socio se propuso resolver esta necesidad.

Luego de cuatro años de búsqueda, fue encontrado el camino de solución.

Esto supuso abandonar el paradigma tradicional, basado en la formulación de problemas a través del establecimiento de algoritmos y la posterior programación sobre la base de miles y miles de sentencias. Y formular otro paradigma: debía ser posible formular **un** sistema que satisfaga todas las visiones de los usuarios.

Al ser preguntados nuestros entrevistados respecto de cuáles serían las bases en que se apoyaron para pensar esta ruptura de paradigma, respondieron que perciben la escuela de matemáticas uruguaya como el espacio más rico de su formación como Ingenieros. No sólo por los aportes que les brindaban las clases teóricas, sino particularmente en las clases prácticas, donde vivían a cotidiano el placer de trabajar en la solución de problemas, sabiendo que podían ser diferentes y singulares los caminos de búsqueda de la solución.

Así, el camino encontrado fue

1. partiendo de las visiones de los usuarios, traducirlas a un conjunto de dependencias funcionales
2. demostrar que dado ese conjunto de dependencias funcionales es una y una sola la base de datos
3. parándose en la base de datos construida, “llegar”, por esta vía, a “reconocer” las visiones, ahora debidamente incorporadas.

El camino descrito es un proceso de investigación. Los momentos 1 y 2 pertenecen al ámbito de las matemáticas, el momento 3 es de ingeniería inversa.

Con ello se obtiene un primer prototipo. Se procede a experimentarlo y evaluarlo en sucesivos y superiores momentos de elaboración que vuelven a comprender las mismas acciones antes expresadas.

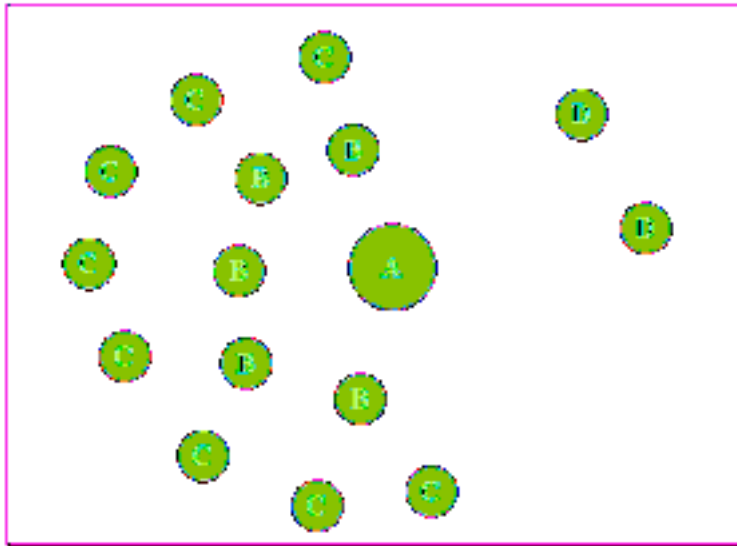
El conjunto del proceso permite partir de los datos empíricos del problema (las visiones del usuario), construir el problema de investigación y llegar a un artefacto científico-tecnológico que permite al usuario encontrar soluciones.

Pero todavía, permanece una parte del problema empresarial sin resolver: la venta del producto – si bien, en la propia investigación del mismo ya están “in nuce”, los elementos que ayudarán a su venta.

Para poder vender el producto se hace necesario que el usuario descubra, o por lo menos intuya, los problemas que tiene. De allí que el proceso de venta incluye lo que los entrevistados denominan “evangelización”.

Los elementos de la evangelización ya fueron construidos por la investigación. Se trata de desarrollar un diálogo con los usuarios, especialmente destinado a ver, con él, las evidencias empíricas de su problema. Aspecto éste que se transforma en un insumo formidable para la nueva versión del producto.

El proceso de investigación del producto se transforma así en un proceso de construcción de la empresa y de su propio sistema de existencia, también denominado por los entrevistados como “comunidad”.



La imagen anterior muestra que el sistema de que hablamos está constituido por la empresa **A** y los usuarios del producto, estos últimos de dos tipos: las empresas convencionales **C** – destinatarias finales – y las empresas de software **B** – intermediarias de otras empresas convencionales, así como competidoras y colaboradoras directas de la empresa **A** -. Las empresas de software líderes

mundiales **D** también forman parte del sistema creado por la empresa. Con ellas, la empresa tiene vínculos cognitivos formalizados, que permiten intercambiar conocimientos sobre sus respectivos planes estratégicos.

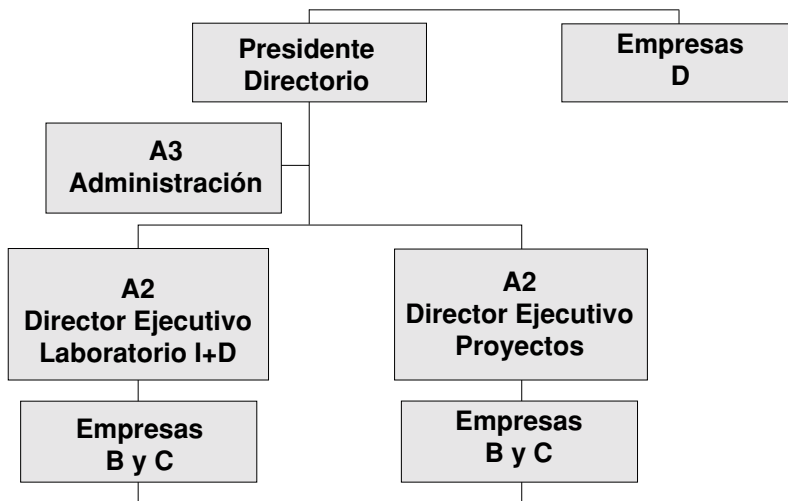
Actualmente son miles los integrantes del sistema de la empresa, que entran y salen del mismo, se incorporan nuevos, etc.

De ese modo, la empresa se ha transformado en una multinacional con sede en Uruguay y sucursales en diversos países de América Latina, EEUU, Europa y Asia.

2. EL PROCESO DE TRABAJO

La descripción de la concepción del producto, realizada en la sección anterior, proporciona elementos sobre el carácter del proceso de trabajo y su relación con la innovación.

En esta sección, realizaremos una descripción del mismo, que nos permita luego volver al estudio de su lógica interna, en la siguiente y última sección del artículo.



El esquema indica la existencia de dos líneas de producción:

- La línea A1 produce el software original del que venimos hablando
- La línea A2 realiza proyectos de consultoría y de capacitación

Ambas trayectorias están vinculadas con la Presidencia y el Directorio – que, como hemos visto, es el lugar de las relaciones cognitivas con las empresas líderes **D** – y con el sector administrativo **A3** de la empresa.

También las empresas de software **B** y las empresas convencionales **C** participan de ambas trayectorias, **A1** y **A2**, según sugiere el esquema.

La línea de producción A1

El Laboratorio de I+D, integrado por 15 varones y 3 mujeres, es el lugar de articulación del proceso de trabajo.

Con una periodicidad de alrededor de 18 meses, es allí donde comienza, y más tarde termina, la construcción de la siguiente versión del producto.

El proceso de trabajo de A1 tiene forma de espiral, en la que cada "fase" contiene todos los aspectos de la anterior, en un estado superior de elaboración.

El comienzo del ciclo de producción se da cuando todo el equipo del Laboratorio, acompañado de clientes próximos de la empresa, se va a un hotel durante algunos días.

En las primeras sesiones de discusión, cada individuo presenta la idea que le gustaría desarrollar, el producto al que querría llegar. Como dice uno de nuestros entrevistados, "... [es] el momento del sueño, sin ninguna restricción real. Los otros le discuten a partir de razones técnicas o de mercado..."

Se procede por contrastación de ideas, normalmente vehemente y agitada, en que todos tratan de convencer a todos.

No se trata de un proceso de toma de decisiones sino "... que todo el mundo sepa qué está pensando todo el mundo." Y, que por un proceso de mutuo convencimiento, se llegue a la que se estima es la mejor solución en ese momento del proceso de producción.

Una vez acordada la idea, se procede a desarrollarla en detalle y hacer las especificaciones. Entre los integrantes del Laboratorio se realizan entonces acuerdos de división del trabajo, en el sentido de responsabilidades concretas de desarrollos, individuales o en grupo, que serán traídos a próximas sesiones del Laboratorio.

Esta primera fase de la creación del producto culmina con el primer prototipo.

Los elementos sustantivos de esta primera fase se reiteran en las sucesivas fases de aproximación al producto, expresadas en sucesivos prototipos.

Los prototipos son testeados, experimentados, probados. El primer testeo, Alfa Test, es realizado en el propio Laboratorio de I+D. En las siguientes fases de prueba, Beta Test 1, 2, 3, etc., participan cientos y hasta miles de individuos de la comunidad de la empresa.

Así, individuos que tienen como lugar de trabajo los proyectos de consultoría de la línea A2, las empresas de software B y las empresas convencionales C, a partir de sus competencias y de su experiencia y conocimiento del trabajo en esos lugares, integran y aportan al proceso de trabajo de la línea A1.

Las grandes discusiones iniciales del Laboratorio, más generales, van disminuyendo o se hacen más concretas, de modo de dar lugar a nuevas rupturas epistemológicas que permitan avanzar en el diseño. El resultado final difiere, a veces en mucho, del esbozado en el primer acuerdo.

Nuestro estudio permite señalar que el proceso de producción descrito es el resultado de tres tipos de interacciones de trabajo:

- a) Interacciones organizados por la empresa
- b) Interacciones bi-laterales entre individuos cara a cara (via Internet o personales) en los que cada individuo elige sus interlocutores y lo que quiere discutir con ellos
- c) Discusiones y acuerdos en el Laboratorio

Las discusiones y acuerdos de trabajo en el Laboratorio c) se presentan como el lugar provocador de interacciones por excelencia. Por lo mismo, esas discusiones y acuerdos, reúnen y conforman, el producto.

Para posicionarse ante los otros, cada integrante del Laboratorio sintetiza de un modo singular, que le es propio, todas las interacciones en que participó, tomando de ellas lo que estima adecua-

do en las discusiones y acuerdos – del mismo modo que todos los demás individuos participantes en los otros espacios de interacción. En las interacciones del espacio del Laboratorio se materializa la espiral de concepción del producto, se expresan en un único singular concreto todos los otros espacios de interacción.

Así, en el Laboratorio –como en las otras interacciones A1–, el sujeto del proceso de trabajo es el individuo en situación de trabajo.

Las interacciones entre individuos **b)** también son de iniciativa de los individuos. Por ejemplo, son iniciativa de los miembros del Laboratorio que incluyen a individuos que trabajan en los Proyectos de consultoría A2 y a los individuos de la comunidad así generada en torno a la empresa. Pero también comprenden a los individuos de A2, de las empresas de software y de las empresas convencionales, que toman la iniciativa de plantear sus problemas a los integrantes del Laboratorio – y a sus pares de la comunidad -, en la búsqueda de las mejores soluciones para su propio trabajo.

Las interacciones **a)**, organizados por iniciativa de la empresa comprenden, básicamente:

- las pruebas y testeos con los clientes antes mencionadas, estructuradas normalmente a través de un equipo específico ad-hoc, denominado “Soporte”, encargado de los vínculos con las sucursales de la empresa en el exterior
- los Proyectos de consultoría a empresas de la línea de producción A2 y
- las reuniones anuales convocadas por la empresa, que llegan a reunir en Montevideo a miles de participantes de todo el mundo

Estas interacciones **a)**, institucionalizadas por iniciativa de la empresa, son también oportunidades vitales de los individuos participantes y confluyen en el Laboratorio mediante la iniciativa y elaboración selectiva de cada integrante del mismo en su aporte al diseño del producto.

El proceso de trabajo A1, por lo tanto, incluye a individuos que trabajan en la línea A1 y en la línea A2 y a miles de miembros de la comunidad así generada por la empresa.

De ese modo, “cada uno de los puntos” de la espiral del proceso de trabajo que conduce a la innovación, comprende diseño, producción y “venta”. Permite conocer e indagar en tiempo real respecto de los problemas del cliente, describirlos, “traducirlos - incluirlos” de modo que sean resueltos por una solución de software, sucesivamente testada por los clientes y sucesivamente reformulada.

La línea de producción A2

Los integrantes de A2 son significativamente más numerosos que los integrantes del Laboratorio, y son principalmente mujeres.

A diferencia del Laboratorio, considerado por nuestros entrevistados como el lugar de la innovación, la línea A2 se presenta en las entrevistas como el área de la empresa que “vende”.

Dada la desventaja mercantil intrínseca al producto - anticipar el conocimiento de los clientes sobre sus necesidades y sobre las posibles soluciones a las mismas -, la línea de producción A2 fue concebida de ese modo, como un espacio de la empresa que, al ofrecer servicios da a conocer un producto difícil de vender en el mercado.

Al observar la línea de producción A1, vimos que individuos de la línea A2 eran contactados por quienes trabajan en el Laboratorio y que, en forma inversa, los que trabajan en A2, se dirigen a los integrantes del Laboratorio, pidiéndoles apoyo para resolver los problemas que tienen en su trabajo de consultoría y de capacitación.

Los integrantes de A2, “soldados que están todos los días en el frente de batalla” – en las palabras de uno de nuestros entrevistados -, al plantear sus problemas en la aplicación del producto original de la empresa, estarían enviando a la “retaguardia” - el Laboratorio - señales útiles para el diseño del producto

Nuestra investigación muestra que esta actividad de A2 probablemente cumple un papel importante en el proceso de trabajo que sintetiza la innovación en el Laboratorio, proporcionando observaciones altamente calificadas y elaboradas, claves para el proceso de innovación. Sin embargo, esta actividad, aparece en forma difusa en las entrevistas realizadas, que se remiten a la oferta de servicios como principal función de A2.

El trabajo en esta línea de producción de la empresa responde a lo que en la literatura especializada se denomina organización por proyectos.²

Si en A1 la interacción entre individuos es horizontal, libre y acumulativa, en A2 tenemos efectivamente una Dirección Ejecutiva, Directores de Proyecto y Equipos de Proyecto. Estos últimos cesan al terminar cada proyecto, implicando limitantes y discontinuidades, de iniciativa y aprendizaje de sus miembros, afectando necesariamente el crecimiento de los individuos, el aporte de estos a la empresa y la acumulación en la empresa en tanto tal.

Los objetivos, la epistemología y la metodología de trabajo de A2 es otra, distinta de la que hemos visto en A1.

El objetivo y razón de ser de una consultoría tipo es:

- del lado de la empresa cliente, hacer más eficiente su organización, la organización que ya tiene
- del lado de los que trabajan en el proyecto desde A2, aplicar el software, que ya tienen, para mejorar la eficiencia de aquella organización

Salvo que la empresa que solicita la consultoría tenga como estrategia la innovación, el objetivo del trabajo de A2, supone la concepción de un producto cualitativamente diferente al de A1 - y no, necesariamente, por tratarse de un servicio de consultoría.

Se trata de aplicar soluciones virtualmente “existentes” en el software original, para optimizar procesos de trabajo existentes. Así, los individuos integrantes de los equipos de A2 participan del proceso de innovación radicado en la línea A1, pero no de la innovación en la empresa donde son consultores, dado el interés conservador, en más o en menos, de los dirigentes de esta última.

En la medida en que está planteando una meta cualitativamente diferente, son otros los sujetos que construyen el proceso de trabajo de A2 – independientemente de que puedan ser los mismos individuos de A2 y los mismos individuos de las empresas B y C que participan, como hemos visto, del proceso de trabajo de A1. Ocurre que allí, en A1, se disponen a actuar para producir un producto, realizar un trabajo, en tanto unos sujetos de trabajo cualitativamente diferentes, que se ponen en una situación de trabajo cualitativamente diferente a la que se ponen o son puestos en A2.

En forma correspondiente, el proceso de trabajo A2, a diferencia del observado en la espiral de A1, sigue una trayectoria lineal y, en esencia, deductiva. Cuando en A2 ocurre una vuelta a etapas anteriores esta se asemeja a un reproceso, suponiendo a lo sumo una investigación aplicada, que busca subsanar errores tardíamente descubiertos.

Tomemos el esquema de trabajo de un Proyecto tipo de consultoría.

Las etapas sucesivas del Proyecto son tres:

- Diseño del Proyecto y de su Plan Director
- Construcción de la solución de software
- Implantación del software

El Proyecto comienza con su diseño.

Participan en el diseño representantes designados por la Dirección Ejecutiva de A2 y representantes de la empresa destinataria del servicio, designados por la Dirección de la misma.

2 Ver Zarifian, 1994.

El primer paso del diseño del Proyecto es identificar los problemas a ser resueltos en la empresa destinataria.

Es un paso sólo aparentemente similar al del momento de “arranque” de las actividades de la línea de producción A1. Por el contrario, en A2, los individuos no se hacen la pregunta de “¿qué queremos?”, pregunta formulada insistentemente y en forma sustantivamente abierta a las más diferentes respuestas, a lo largo del proceso de trabajo de A1. Se trata de aplicar el software original, ya existente, a la solución de problemas de las empresas de software y convencionales, en definitiva conceptualizados por los consultores A2 .

El espacio previamente definido de las interacciones es otro, y por ambas partes involucradas. La organización destinataria de la consultoría ya tiene su propia organización del trabajo y acepta la consultoría a condición de hacerla más eficiente. Lo que pretenden las empresas destinatarias – esta palabra lo dice todo - es introducir innovaciones, para resolver problemas, ambos en plural, mirados desde las disfunciones o, mejor, de los síntomas de disfunciones de un sistema de producción ya establecido.

No cabe la pregunta radical, reiterada e insistente en A1 de “¿qué cambio queremos hacer, para responder a qué problema que los demás tienen pero no ven?”. Hacer esta pregunta cuestionaría las organizaciones existentes. En realidad, esta pregunta se la puede realizar el equipo de A2 – que viene de una organización que vive de hacerse preguntas y las incorpora como soluciones en su producto original -, pero, salvo que se la hiciera la empresa “destinataria” – que en ese caso no sería una simple destinataria -, la profundidad de la pregunta perjudicaría la venta del servicio.

Una vez diseñado el Plan Director, aceptado éste por la empresa destinataria y formalizado el correspondiente acuerdo, se inicia la siguiente etapa: constitución definitiva del Equipo del Proyecto y construcción del software.

En esta etapa, el equipo de A2, munido del software original producido en A1, procede por contrastación de sucesivos prototipos del nuevo software con los problemas cuya solución se busca. En ese proceso de pruebas, participan los usuarios finales. Son seleccionados “usuarios expertos”, en representación de las diferentes categorías laborales de la empresa, que durante los tests reciben una capacitación.

Cumplida esta etapa y construido el software, se procede a su implantación en toda la empresa.

En estas dos últimas etapas el problema mayor es la resistencia al cambio que oponen los usuarios. Esta amenaza permanentemente al Proyecto y pone en riesgo su éxito, especialmente cuando traducido en términos económicos.

La siguiente frase de uno de nuestros entrevistados es expresiva en ese sentido:

“[a raíz de la implantación del software] la organización comienza a comportarse de determinada manera sin saberlo, porque el software se lo cambia. Entonces en general hay reacciones de no cambio en las personas. Si uno está acostumbrado a realizar las cosas de determinada manera y viene otro y te lo cambia, que te diga cómo tenés que hacer las cosas, uno tiene siempre una resistencia al cambio.”

Por propia experiencia y reflexión, los que trabajan en A2 y, más allá de ellos los miembros del Directorio y del Laboratorio de la empresa A, que son sus interlocutores formales e informales de trabajo, perciben los aspectos antes señalados.

Nuestros entrevistados expresan con claridad su conciencia de que la implantación del software diseñado por la consultoría necesariamente afecta a la organización del trabajo y a los que trabajan en la empresa destinataria del servicio, y que su implantación es una imposición de cambios a los que en ella trabajan. Inclusive llegan a sentirse responsables y a responsabilizar a su formación como Ingenieros. Dice uno de nuestros entrevistados: “Nosotros somos ingenieros, entonces el único ángulo que conocemos es el ángulo recto. Nosotros a veces instalamos el sistema y dejamos los

cuerpos tirados, los factores humanos no siempre los vemos. Lo reconozco (...) Nosotros, antes, cuando venía un Banco le decíamos cómo iba a ser el sistema, pero no cómo debía adaptarse el sistema a la empresa.”

La reflexión antes esbozada, explicita una intención ética hasta ahora no registrada en las decenas de empresas uruguayas en las cuales hemos investigado. Más aún, constituye la excepción en las actividades desarrolladas por los equipos de profesionales universitarios, Ingenieros y no Ingenieros, que realizan asesoramiento e investigación en Uruguay.³

El equipo A2 que está trabajando en el proyecto, se vuelca entonces a identificar el foco de la resistencia al cambio por parte de los usuarios del software implantado.

Pasan a preocuparse en atender a las resistencias, pero para tratar de evitar que el sistema funcione defectuosamente o fracase. El argumento central es que un sistema resistido no podrá funcionar bien, con todas sus consecuencias económicas negativas para las empresas en cuestión.

En ese camino, los equipos de línea de producción A2, proceden a incluir en el Proyecto la consulta y la experimentación del software propuesto no sólo con los usuarios de jerarquía superior de la empresa a quien se brinda el servicio, sino también y fundamentalmente, a los usuarios finales. E introducen modificaciones para levantar las resistencias.

Más recientemente, fueron contratadas empresas de ‘human ware’ para que éstas, integradas básicamente por psicólogos, aporten elementos para optimizar la instalación del software en el entorno humano de la empresa, aportando su visión sobre los posibles impactos del diseño en las relaciones de trabajo, permitiendo minimizar las posibilidades de fracaso.

Vale la pena detenerse un poco en el análisis de la descripción del proceso de trabajo de A2, antes realizada, parándonos en la cuestión de las resistencias y de las limitantes que estas ponen al éxito empresarial del Proyecto.

Entendemos que el origen de la resistencia que amenaza el éxito del proyecto no está en una propensión genérica de los individuos a rechazar el cambio⁴, sino en el interior del propio Proyecto de consultoría, del proceso de trabajo que supone llevarlo a cabo, de los individuos trabajadores que se constituyen en ese proceso.

La descripción del proceso de trabajo de A2 antes expuesta sugiere que el problema de la resistencia y el riesgo de fracaso está en los objetivos del cambio, en el cambio que se quiere realizar con la implantación del software en la empresa cliente.

Al ser el objetivo optimizar la organización existente, haciendo que pueda funcionar mejor, no se llega tan siquiera a plantear la pregunta de si esa organización es la mejor posible y si se la quiere mirar atentamente, no apenas en las disfunciones que presenta su sistema sino de sus problemas en tanto sistema.

El hecho de que el objetivo sea optimizar lo existente desencadena, un procedimiento de diseño del software, necesariamente lineal, deductivo y jerárquico.

Las personas que trabajan en la empresa que recibe el asesoramiento de A2, muy especialmente aquellos que están en los escalones más bajos de la jerarquía laboral - a los que se les entrega ni más ni menos que el contacto con el cliente de la empresa! – no son preguntadas sobre un cambio en el proceso de trabajo de la empresa, en el trabajo de cada uno. Vivirán, necesariamente el cambio propuesto como algo oscuro, incomprensible, radicalmente desconocido, impuesto.

La intervención de la empresa de human ware, aunque integrada por psicólogos de primera línea, no podrá atender a este asunto, con un componente por cierto psicológico. Dada la misión que

3 Massera, 2003.

4 Por lo menos no ha sido posible identificarla en el proceso de trabajo A1, donde el cambio es lo que persiguen, con alegría y satisfacción, todos y cada uno de los participantes.

se le asigna en el proyecto su problema es otro: cómo negociar la aceptación de los cambios por parte de los individuos.

Siendo ese el objetivo, la consultora de human ware sólo podrá actuar fuera del espacio cognitivo y volitivo de los individuos, lugar este por excelencia de origen de los cambios considerados positivos y de la alegría que se vive en estos.

3. INNOVACIÓN Y TRABAJO

A la luz de lo antes expuesto, en esta sección del artículo queremos discutir la relación entre innovación y trabajo en esta empresa, observando

- en qué medida es una novedad
- qué significa para Uruguay

Históricamente, los procesos de innovación en la sociedad capitalista presentan las siguientes características:

- separación de innovación, trabajo y uso-consumo
- separación de trabajo, trabajador y consumidor
- separación de conocimiento, trabajo y consumo

Estas separaciones, alienaciones, abstracciones, cuyo antecedente magno es la separación del trabajador de la propiedad de los medios de producción, son consustanciales con la creación y la reproducción de la relación asalariada y de la relación de mercado.

Dado el poder de los trabajadores, personas libres, sobre el trabajo, la cuestión central es cómo objetivar el trabajo, cómo separar el trabajo del trabajador.

La innovación es parte sustantiva de ese movimiento de profundización creciente de separaciones y de creación real y efectiva de objetos sociales abstractos, cosas externas e independientes de los individuos que las producen.

La innovación realiza una operación analítica sobre el trabajo. Mediante la separación en partes seguida de la coordinación de las partes, hace del trabajo (y de la innovación!) una "cosa social", construida desde afuera del trabajo, desde afuera del trabajador, que se le impone. Por la misma operación, de separación, productora de exterioridad de trabajo y trabajador, produce individuos exteriores entre si y los coordina desde el exterior.

Hazaña de la sociedad capitalista. Hacer que, efectivamente, los individuos, la innovación, el trabajo, el consumo tengan, dentro de si una parte abstracta-cosa y otra concreta-relación, en lucha interna.

El inventor Arkwrite, al producir, a mediados del siglo XVIII una máquina de hilar, movida por medios mecánicos, que permite mover decenas de husos, en lugar de la rueca de un solo huso, independiza el trabajo del trabajador. Realiza una operación analítica sobre el trabajo, desde fuera del trabajo, que se impone al trabajador. Operación esta, de la misma naturaleza que la que produce la implantación de software de la consultora A2 en las empresas convencionales C.

Lo notable es que, en tanto innovador creador de una máquina, Arkwrite realiza un trabajo de investigación, dialógico, cognitivo, creativo, concreto, fuera de la relación de mercado y de las cosas abstractas oscuras e incomprensibles. Del mismo modo que los que trabajan en la línea A1 de producción del software original de la empresa en estudio.

Así la contradicción dialéctica, anti-analítica, concreta, se instala dentro de la innovación y dentro del trabajo tornados analíticos y abstractos.

Ahora bien, considerando lo antes dicho, en la empresa que estamos investigando, ¿en qué medida la relación entre innovación y trabajo es una novedad?

Entendemos que la novedad está en la profundidad que alcanza la contradicción que contiene el específico producto de esta empresa, su específico proceso de producción y las consiguientes virtualidades que encierra su uso por el usuario. Aspectos estos propios de la “era de la información” y la “sociedad del conocimiento” abierta en la década de 1970 y propios de la herramienta software, pero que no se derivan y menos se deducen, y, por lo mismo pueden emerger en cualquiera otra industria.

Recordemos que la cualidad diferencial del software producido por la empresa en estudio es que contiene un uso anticipado del usuario. Permite al usuario crear soluciones propias, adecuadas a la solución de problemas que ha identificado en su organización.

El software producido contiene, por tanto, la posibilidad de que los usuarios puedan también tener la innovación como estrategia de sus organizaciones.

Claro que podrán desarrollar esa posibilidad a condición de que efectivamente tengan esa estrategia y, como la empresa en estudio, incorporen esa estrategia en su propio proceso de trabajo.

Caso contrario, sus organizaciones harán cambios puntuales, de corrección de las disfunciones de su proceso de trabajo, para darle sobre vida al sistema existente. En este caso, que vimos dominante en las aplicaciones del software original en las empresas convencionales, el perfeccionamiento del status quo en estas empresas y la imposición de cambios necesariamente incomprensibles y arbitrarios desde el punto de vista de los trabajadores, provoca la resistencia de estos al cambio, pone en riesgo el negocio conjunto de la consultora A2 y de la empresa destinataria de la consultoría, repercutiendo en el conservadorismo asumido por la línea de trabajo A2, poniendo en definitiva límites a los desarrollos creativos de la línea A1, introduciendo la organización del trabajo de la empresa convencional como contradicción en el interior de la empresa en estudio. Y, en el interior de cada uno de los individuos que trabajan.

En este sentido, entendemos que la novedad de la empresa en estudio radica en la fuerza con que el trabajo y la innovación retornan al trabajador.

Claro que esta novedad refiere a la fuerza creciente que la relación inversa tuvo históricamente, y mantiene, en la sociedad capitalista. Es por otra parte, una novedad compartida con las empresas que en el mundo tienen la innovación como estrategia ⁵.

Se abre en A1 una relación no externa entre proceso de creación de conocimiento, proceso de trabajo, proceso de innovación, proceso de venta, tanto que esos procesos son uno sólo: el trabajo consiste en investigar; la innovación es el resultado del proceso de trabajo, “vender”es conocerse.

En la línea de producción A1, la iniciativa es un emergente de los individuos –trabajadores y usuarios- en situación de trabajo, trabajen estos en A1, A2, empresas B o C. La iniciativa no es externa ni impuesta a los individuos y a su trabajo.

En esa línea de producción, aún en los casos en que la situación de trabajo es formalmente iniciativa de la empresa A, lo que ésta hace es dar lugar al florecimiento de la iniciativa y la transformación de las competencias de los individuos en activos de trabajo. La situación de trabajo se concreta por la expansión de una relación cognitiva entre individuos, por iniciativa de éstos. Esa acción cognitiva en situación de trabajo, emergente de los individuos, los transforma (¿incluyendo su ser social masculino o femenino?).

Tanto que los individuos que trabajan en A2 y en las empresas B y C, aún siendo los mismos individuos, no son los mismos, según la situación de trabajo en que se ponen, en la línea de producción A1, o son puestos, en la línea de producción A2, y en las empresas de software B y convencionales C.

Lo antes dicho tiene sus peculiares acentos, cuando las acciones tienen lugar en Uruguay, especialmente cuando se trata de empresas convencionales de Uruguay.

5 Ver Zarifian, 2003 y Lundvall.

El perfil rentístico, asociado a la relación estatal de clientela y al correspondiente alejamiento del mercado, que probablemente predomina hasta el presente en las empresas instaladas en Uruguay –independientemente que su capital sea nacional o extranjero-⁶, ubica a estas empresas entre las más conservadoras y reactivas en el espectro del sistema creado por la empresa en estudio.⁷

Como parte de esa perspectiva de vida que constituye nuestra sociedad, Uruguay carece de tradiciones de creación de conocimiento productivo, separa formalmente investigación, formación de profesionales y producción –conceptuando investigación, enseñanza y trabajo de un modo diferente de la conceptualización realizada en acción en la empresa en estudio.

Los procesos de innovación son raros en Uruguay y, cuando ocurren, presentan una forma deductiva, analítica, puntual y lineal, sucediéndose diseño, implantación externa de la innovación en puntos de la organización de la empresa, producción y venta.⁸ Esto ubica a Uruguay más atrás que muchos países del mundo, incluidos sus propios vecinos del MERCOSUR.

Así, aunque la empresa de software en estudio, probablemente deba también su existencia a la formación de sus ingenieros en la escuela de matemáticas uruguaya y, en ese sentido, tiene sus raíces bien instaladas en este país, no cuenta con otros apoyos para desarrollarse y se transforma en una multinacional que vive de sus intercambios con el exterior. No puede, aunque se lo proponga, ser un aporte al desarrollo de Uruguay.

Cabe preguntarnos si el conocimiento de la formidable experiencia de esta empresa de software, no puede ser una de las bases en que se apoye una política de Estado que se proponga romper con tradiciones ampliamente dominantes entre nosotros.

CONCLUSIÓN

En este artículo nos propusimos analizar el proceso de trabajo de una empresa uruguaya de software.

El rasgo notable a señalar es que en la empresa de software estudiada la innovación se instala en el proceso de trabajo.

De ese modo, esta empresa se ubica entre las empresas a nivel mundial, en las que se verifica un movimiento de retorno del trabajo al trabajador, contradictorio y de sentido inverso al movimiento de separación y alienación del trabajo en relación al trabajador, históricamente dominante en la sociedad capitalista.

Esto ocurre en una sociedad, como la uruguaya, que se ubica en las antípodas de los procesos de innovación, pero que posee elementos favorables a la innovación, en este caso, oriundos de la escuela de matemática uruguaya, presentes en la formación de los Ingenieros.

Ese marco país es fuente de potencialidades y, sobre todo, de fuertes limitantes. Especialmente estas últimas, hacen que la empresa oriente su negocio casi exclusivamente al exterior, impidiendo que pueda constituirse en factor de desarrollo de Uruguay.

Son varios los aspectos interesantes de profundizar:

- Conocimiento de la forma en que la relación con empresas que tienen y no tienen la innovación como estrategia afecta la profundidad de la innovación en esta empresa.

6 Massera, E.J., 2004.

7 Massera, E.J. (coord.), 2004.

8 Un ejemplo paradigmático y bien estudiado es la invención por ingenieros de OSE, de las Unidades Potabilizadoras Autónomas (UPA). También es un ejemplo del esfuerzo de innovación que existe en sindicatos uruguayos, como la UNTMRA, cuyas acciones en búsqueda de la integración de innovación, trabajo y venta, sustentaron investigaciones universitarias. Ver Stezano, F., 2004.

- Investigación de las relaciones sociales de sexo. Aporta al estudio de prácticas de opresión y de emancipación que la exclusiva mirada desde la relación asalariada “asexualizada” no permite.
- Investigación orientada a proporcionar elementos de políticas de Estado que se propongan establecer una ruptura con la orientación rentística, extractiva e improductiva dominante históricamente en Uruguay, apoyándose en experiencias como la de la empresa investigada.
- Como parte de esto último, investigación de los elementos específicos de la formación de los Ingenieros que promueven y sustentan la innovación, así como de los elementos que limitan su alcance, por presencia – ej.: los enfoques empiristas y analítico-deductivos probablemente dominantes en Uruguay - u omisión – ej.: la ausencia de la perspectiva y de la interlocución con las ciencias sociales en la formación de los Ingenieros- .

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Lundvall, B-A. 1988. Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. En: Dosi y otros (Eds.) *Technical Change and economic theory*. Londres: Printer Publisher pp. 349-369.
- Massera, E.J. 2003. Estrategias empresariales de conocimiento y desarrollo productivo. En: *El Uruguay desde la Sociología*. Montevideo, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Pp. 355-373.
- _____. 2004. La relación de clientela, obstáculo al desarrollo de Uruguay. En: Massera, E.J. (Coord). *Trabajo e innovación en Uruguay*. Montevideo: Universidad de la República - Trilce.
- Massera, E. J. (coord.) 2004. *Educación tecnológica*. Montevideo: Universidad de la República. Documento de Trabajo de Rectorado.
- Stezano, F. 2004. El caso de las unidades potabilizadoras Autónomas. En: Massera, E. J. (Coord). *Trabajo e innovación en Uruguay*. Op.cit.
- Zarifian, Ph. 2003. *A quoi sert le travail?* Paris: La Dispute.
- _____. 1994. *La emergencia de la organización por procesos: la búsqueda de una difícil coherencia*. Montevideo: Relaciones y Cooperación 5, 1995. Traducción de Mariana Mendy.
- Santa Marta, I. y Somma, N. 2004. Las relaciones sociales en la innovación. Estudio de caso de una empresa de software. En: Massera, E. J. (Coord.) *Trabajo e innovación en Uruguay*. Op. cit.

Vínculos en los procesos de innovación y de incorporación de biotecnologías

El caso del sector forestal y lechero del Uruguay

Verónica Filardo

Existen tres diferencias sustantivas en torno a las biotecnologías y las tecnologías tradicionales: a. La intensidad de conocimientos en ciencias básicas en sus aplicaciones. b. Las aplicaciones BT son “locales” o “a medida” y no estandarizadas (mucho más en caso de tratarse de “procesos” o “técnicas” que de “productos finales”). c. Requieren de un seguimiento técnico continuo, y por tanto, de la inscripción en un “programa” integral de aplicación.

En consecuencia la incorporación por parte del sector productivo de biotecnologías, requiere una interrelación con el “sistema científico” diferencial a la incorporación de tecnologías tradicionales

El tipo de vínculos que los productores (o empresas) establezcan con el sistema científico (productor de innovaciones biotecnológicas) será un factor de diferenciación social en relación a la incorporación de biotecnologías a la producción.

El sistema científico de innovación también presenta un incremento de las necesidades de **vinculaciones entre las diferentes unidades que lo componen** (intercambio de conocimientos básicos), **y con el sector productivo** para el desarrollo de las innovaciones con expectativa de aplicación productiva (comercial).

Los requerimientos incrementales de la investigación básica en la aplicación biotecnológica en el ámbito productivo, es uno de los elementos generadores de **transformaciones sustanciales en los mecanismos de desarrollo y financiamiento de la innovación científica en el Uruguay**. Típicamente la Universidad de la República (además de factores endógenos a la institución) se inscribe en ellos.

Por lo tanto, la **“perspectiva relacional”** **pasa a ser extremadamente relevante en el análisis de los procesos de innovación y de incorporación biotecnológicas**.

La convergencia de la información empírica en esta dirección antes resumida (utilizando diferentes fuentes y desde metodologías y técnicas de recolección diversas) hace sustantivo el estudio de los procesos de innovación así como de los procesos de incorporación desde una perspectiva relacional. En este trabajo se hace referencia a los sectores forestal y lechero en el Uruguay.

INTRODUCCION

La lógica del análisis de los procesos de incorporación de tecnologías en general se basa en propiedades estructurales de los sujetos incorporadores (edad, nivel educativo, etc.), o de las empresas (tamaño, rubro, capital de giro, etc.). Eventualmente se incorporan variables contextuales en los análisis o teorías de incorporación tecnológica (disponibilidad de créditos, de tecnologías adecuadas, apropiadas, el papel del Estado, las políticas públicas, etc.)

La propuesta de este trabajo se basa en una “perspectiva relacional”. Pretende incorporar al análisis de los procesos de incorporación de BT en la producción agroindustrial las “relaciones” que los sujetos sostienen con el sistema de innovación tecnológica. En este sentido se pretende a su vez establecer si es posible identificar un nuevo clivaje de diferenciación social entre los productores: el **capital relacional**.

Si la incorporación de biotecnologías en la producción, implica un factor de diferenciación social (o de exclusión) de las empresas o productores en el circuito comercial de los sectores productivos, y la incorporación de biotecnologías está a su vez determinada por el tipo de vínculos que el agente productivo sostenga con el sistema científico, puede deducirse entonces que el capital relacional supone posibilidades diferenciales en la continuidad o no del productor y la posición que éste ocupe en el sector productivo al que pertenezca.

Se intenta mostrar las posibilidades que ofrece una perspectiva relacional para entender las determinaciones de probabilidades diferenciales de incorporación de biotecnologías. Indaga las características de las redes al interior del sistema de innovación y al interior del sistema productivo, entre ambos sistemas en dos complejos agroindustriales que se tomaron como estudios de caso (el forestal y el lechero). Esta exploración se realiza a partir de una perspectiva cualitativa.

En grandes líneas, los resultados de la investigación son congruentes con la hipótesis de partida: que la incorporación de biotecnologías tiene como una variable explicativa el capital relacional con que cuentan las empresas, o sus integrantes. De forma análoga, en el sistema de innovación de biotecnologías, las capacidades de producción de los investigadores también se relacionan directamente con sus vínculos personales (tanto con incorporadores como con otros científicos en el ámbito nacional o internacional). Lo cual equivale a decir que incluso la continuidad de sus investigaciones y posibilidades de investigar se relacionan directamente con sus vínculos personales y el rendimiento que obtengan de ellos.

El problema de investigación

La investigación inicialmente se enfocó a indagar acerca de la potencialidad de la noción del capital relacional como variable explicativa de los procesos de incorporación biotecnológica en los sectores forestal y lechero. Es en función de un diseño emergente que, a medida que transcurre el proceso de la investigación se encuentran nuevas interrogantes y se redefine la pregunta-problema en torno a cómo operan lo vínculos entre el sistema de innovación (productor de productos y/o procesos biotecnológicos aplicables en los sectores productivos de estudio) y el sistema de producción (incorporador de biotecnología).

Elementos conceptuales

Innovación se define como una idea, práctica u objeto que es percibido como nuevo por un individuo o una unidad de adopción. Presenta una nueva (o varias) alternativas para resolver un problema. Las probabilidades de que las nuevas alternativas sean superiores a las prácticas anteriores no son exactamente conocidas. En ese sentido son generadoras de incertidumbre, y requieren de búsqueda de nueva información.

"Information about an innovation is often sought from near-peers, especially information about their subjective evaluations of the innovation. This information exchange about a new idea occurs through a convergence process involving interpersonal networks. The diffusion of innovations is essentially a social process in which subjectively perceived information about a new idea is communicated. The meaning of an innovation is thus gradually worked out through a process of social construction" (Rodgers, E, 1995)

Difusión es el proceso a través del cual una innovación es comunicada a través de ciertos canales en el tiempo entre diferentes miembros de un sistema social. Es un tipo especial de comunicación que concierne a la disseminación de mensajes que son percibidos como ideas nuevas. (Rogers, 1995: 35)

Las características de las innovaciones tal y como son percibidas por los miembros de un sistema social, son las que determinan su adopción (rate of adoption). Rogers subraya cinco: ventajas relativas, compatibilidad, complejidad, manejo (trialability) y capacidad de ser observada (observability)

Rogers plantea la existencia de dos modelos para el estudio de los procesos de difusión de innovaciones: el primero es el modelo lineal de comunicación a partir del cual un mensaje es transmitido de un emisor a un receptor. Este esquema es útil para visualizar algunos procesos de difusión de innovaciones: los que son definidos tal que un agente de cambio informa a un potencial adaptador sobre una nueva idea. El segundo modelo que plantea (y al cual se adscribe) es el modelo de convergencia. En donde la comunicación es definida como un proceso en el cual los participantes crean y comparten información en vistas a alcanzar mutuo entendimiento.

Por su parte, Brown sostiene que: *"Some groups of people and some places have immediate access to the innovation, some gain access later and some never do. Accordingly, the distributional characteristics associated with innovations also are important for study. These characteristics change over time, rather than remaining static, and the process by which such change occurs, that is, by which innovations spread from one locale or one social group to another, is called Diffusion"*. (Brown, 1981:1).

Brown sitúa tres áreas principales de estudio en torno a los procesos de *difusión de innovaciones*: La primera es el proceso de invención. (inventive activity). La segunda es el proceso de difusión en sí mismo y la tercera el estudio de impacto de las innovaciones. No obstante el autor sostiene que los procesos de invención no son directamente pertenecientes a la órbita de la difusión, sí lo son los procesos de **adaptación** del invento (a las necesidades y situaciones de los potenciales adoptadores), en la medida que puede considerarse un prerequisite de la difusión del mismo.

La determinación de estas tres áreas de estudio permite a Brown clasificar diferentes perspectivas en el área de estudio de los procesos de difusión de innovaciones. Dentro de la primer área sitúa a **la perspectiva de historia económica**, que básicamente postula que la innovación es un proceso continuo *"a través del cual la forma y función de la innovación y del entorno en el cual puede ser adoptado es modificado a través de la vida de la innovación y estos cambios afectan tanto a la innovación propiamente como a su mercado"* (Brown, 1981:3).

Dentro de la segunda área de estudio, del proceso de difusión propiamente, sitúa dos perspectivas principales: **la perspectiva de la adopción** que ubica como el esfuerzo por determinar como los procesos de adopción ocurren, es decir como se da la demanda de difusión. Para el autor esta perspectiva constituye uno de los paradigmas más exitosos de las ciencias sociales y es el más utilizado en los programas de desarrollo. La base conceptual de este paradigma es que los procesos de difusión son el resultado de procesos de aprendizaje o comunicacionales. Por lo tanto, el éxito para la adecuada difusión depende del estudio de los flujos efectivos de información y las características de éstos, la recepción de dicha información y la resistencia a la adopción. En relación a esta última, se trabaja en particular la propensión a la adopción de innovaciones de los individuos así como la congruencia entre la innovación y las características sociales, económicas y psicológicas del potencial adoptador. La otra corriente que clasifica en esta área es **la perspectiva del mercado y la infraestructura**, que coloca como principal diferencia con la perspectiva de la adopción (que implícitamente supone iguales probabilidades de adopción a cualquier potencial adoptador), que las unidades de adopción tienen desiguales posibilidades de adoptar una innovación. Se ubica entonces en los aspectos de la *oferta*. En definitiva, focaliza la atención en las constricciones establecidas por las instituciones (u otros agentes) que ofertan las innovaciones sobre los potenciales agentes de adopción.

"Accordingly, the market and infrastructure perspective conceptualizes diffusion as a process involving three activities. For the majority of innovations, those propagated by

a commercial, government, or non-profit organizational entity, the initial activity is the establishment of diffusion agencies (or outlets) through which the innovation will be distributed to the population at large. As a second activity, a strategy is implemented by each agency to induce adoption among the population in its service area. This, together with the actions of other entities that facilitate adoption, has been termed establishment of the innovation. Only third, then, is adoption of the innovation, the focus of most previous research." (Brown, 1981:8)

Esta perspectiva, por lo tanto, al reconocer el aspecto de la oferta de innovaciones gira el objeto de estudio hacia a las estrategias y agentes de difusión y no mira meramente a quien adopta.

En la tercer área de estudio definida, el estudio del impacto de las innovaciones se ubica la **perspectiva del desarrollo**. Los impactos son vistos como los efectos en el desarrollo económico, el cambio social y la calidad de vida. Aunque también admite el sentido contrario, es decir el estudio de cómo el nivel de desarrollo general afecta los procesos de difusión de innovaciones.

Existen complementariedades entre las diferentes perspectivas, a pesar que cada una enfaticen en aspectos específicos. Son diversas las disciplinas que contribuyen al estudio de los procesos de difusión de innovaciones (geografía, sociología, economía, antropología, psicología, historia, etc), y es mayor la potencialidad de un enfoque integrado (de perspectivas y disciplinas).

Desde Latinoamérica el marco conceptual de Piñeiro, Trigo y Fiorentino (1983) provee un esquema interpretativo para comprender el cambio técnico del agro, fuertemente apoyado en categorías de análisis marxista. Esta perspectiva o enfoque PROTAAL (como ellos mismos lo llaman) ve al cambio técnico como un proceso endógeno a cada espacio socioeconómico: "*la tecnología es un fenómeno social y que debe ser estudiada e interpretada como un elemento endógeno al comportamiento general del sistema social*". (Piñeiro et al, 1983:26).

Para el desarrollo de su propuesta recorren los antecedentes inmediatamente anteriores, que demuestran no dar cuenta de la realidad de América Latina, pero que pretenden integrar en su análisis. Estos son: *la teoría de la innovación inducida* que postula que el principal determinante del cambio técnico es la fuerza del mercado. Tanto la oferta de tecnología (investigación y desarrollo) como la demanda (adopción) son función de los precios relativos de insumos y productos. En segundo lugar consideran *el enfoque de la economía política*, que enfatiza en el deficiente funcionamiento de los mercados y postula que el principal determinante del cambio técnico es el comportamiento de los diferentes grupos de interés en un proceso contextualizado internacionalmente.

En el intento de articular ambas perspectivas para desarrollar su propio esquema interpretativo comienzan describiendo la teoría de la innovación inducida (desarrollo técnico inducido) que elaboran Hayami y Ruttan y que tuvo gran impacto en las décadas de los 70 y 80, tanto desde un punto de vista teórico como en el diseño de políticas. El modelo postula que las economías de mercado "*tienen un conjunto de mecanismos institucionales (incluyendo el mercado) por medio del cual el desarrollo tecnológico es inducido en la dirección necesaria para la obtención de un máximo crecimiento económico*" (Piñeiro, et al, 1983:28). En función de ello, Hayami y Ruttan demuestran la alta correlación existente entre tipo de tecnología utilizada (ahorrada de mano de obra o de tierras), la productividad de los factores (determinado por cada uno de los senderos tecnológicos) y la dotación inicial de recursos productivos. El análisis de dichos autores, se corresponden con datos empíricos provenientes de países desarrollados pero no se cumple en América Latina. Piñeiro et al, muestran las incongruencias existentes en este modelo al intentar se aplicado en América Latina, que refieren básicamente a una variabilidad de incrementos tanto en la producción agrícola como en la productividad que no pueden ser explicados por la diferencias en la dotación de recursos. El hecho que el modelo del desarrollo técnico inducido, no pueda dar cuenta de la situación verificada en países latinoamericanos debilita su validez y permite sugerir a los autores latinoamericanos. Que: "en América Latina

los mecanismos de inducción han operado en un contexto económico, social y político diferente al presentado en los países desarrollados y consecuentemente han tenido un efecto diferencial sobre la naturaleza del cambio técnico (Piñeiro et al, 1983:30). En consecuencia los autores sitúan el papel del Estado en un lugar central para la conceptualización del cambio técnico. Sostienen que el Estado interviene de dos formas: 1. A través de políticas públicas y 2. Mediante la asignación de recursos para instituciones vinculados al proceso tecnológico y el control sobre ellas. Las políticas públicas no sólo determinan el contexto socioeconómico de la producción sino que definen las posibilidades de apropiación privada de beneficios derivados de la adopción tecnológica. Plantean la existencia indisoluble entre el diseño de políticas públicas y sectores sociales vinculados a la producción. Es en este sentido que conciben las políticas públicas como resultado de “luchas de poder” de diferentes intereses para la generación de tecnología. Por lo tanto los mecanismos del Estado estarán orientados hacia las condiciones que son propias de los grupos sociales mas poderosos, y eventualmente no representativos de la economía en su conjunto.

“de esta forma las actividades de investigación y consecuentemente el cambio técnico están determinadas por innovaciones congruentes con las necesidades particulares de los grupos con mayor poder político”. (Piñeiro et al, 1983: 31).

Esta lógica les permite explicar la dispersión y variabilidad que se registra tanto entre cultivos como entre países para un mismo cultivo, sin que varíen consecuentemente las dotaciones de recursos, tal y como se registra en países de América Latina.

Luego de un profundo esfuerzo de rigurosidad metodológica, en que los autores se dedican a definir detalladamente tanto conceptual como operacionalmente cada uno de los términos que utilizan, concluyen que la oferta y la demanda de innovaciones constituyen el proceso de cambio técnico. La oferta se conceptualiza como la disponibilidad de innovaciones y resulta de la política científico tecnológica orientada al sector que da el marco en el que operan las organizaciones públicas, privadas e internacionales. La demanda es dependiente de políticas de tipo económicas (precios créditos e impuestos) que afectan la rentabilidad de las innovaciones. La naturaleza de las innovaciones demandadas también depende de la fuerza relativa de los diferentes tipos de unidades de producción.

El Estado es el vínculo entre oferta y demanda de innovaciones según este esquema conceptual, en que lo importante es trabajar con la articulación que existe entre los diferentes componentes de un espacio socioeconómico dado, en cuatro niveles diferentes:

1. Articulación entre los diferentes intereses de la sociedad en general y sectores dominantes con el proceso innovativo (valoración social de la tecnológica y de la investigación que supone recursos y marco institucional del Estado)
2. Articulación entre políticas públicas en general y políticas económicas en particular con condiciones de producción que hacen posible rentabilizar las innovaciones tecnológicas
3. Articulación entre características cualitativas de la tecnológica generada y la demanda por tecnología.
4. Relación entre los distintos componentes del modelo institucional de generación de tecnología (investigación básica, aplicada y otros) , lo cual supone eficiencia del sistema en su conjunto.

El esquema presentado sitúa entonces tanto las condiciones emergentes para el cambio técnico como propias un contexto socioeconómico específico y por tanto “endógenas”, en el que el Estado a través de las políticas públicas de diferentes carácter (económicas, científico técnicas y productivas) tienen un papel central, como las luchas de poder entre los agentes de dicho espacio socioeconómico.

A pesar que logran articular los principales elementos determinantes y especificar la unidad de análisis que permita dar cuenta de las variabilidades existentes (tanto entre niveles de producción de diferentes cultivos de un mismo país, como de diferencias sustantivas para un mismo cultivo entre diferentes países en donde no necesariamente varían las dotaciones de recursos disponibles para ellos), los autores no sugieren que la articulación (o los vínculos) entre el sistema de innovación y el sistema productivo sean (más que a nivel de mercado como sugieren los términos oferta y demanda) los determinantes tanto de la innovación (la oferta) como de la adopción (demanda).

Es decir que la articulación que conceptualiza este enfoque puede determinar la naturaleza de las innovaciones (más adecuadas a las necesidades de los grupos dominantes que a otras situaciones o condiciones de producción) pero no más que esto. Conceptualmente no se hace foco en cómo se producen las innovaciones, (es decir como “funciona” el sistema de innovación, cuales son los prerequisites de esta innovación ni menos aún sobre cuáles son las características de los que adoptan, excepto que éstos tienen mayores probabilidades en función del poder relativo que ostenten y que está determinado por la lucha de poder en cada sistema. No se preguntan por tanto acerca de cual es el capital específico que determina este “dominio”, sino que siguen una lógica marxista: el mayor poder relativo estará determinado por una mayor acumulación de capital, mayor tamaño y mayor inserción en el campo político de modo de poder incidir en las políticas públicas. En ningún momento este esquema interpretativo siquiera sugiere que los vínculos con el sistema de innovación pueda constituir un clivaje, o un “poder” diferencial en cuanto a la capacidad de adopción tecnológica de los agentes del espacio socioeconómico en cuestión.

Es justamente este giro el que se intenta dar en este trabajo. La pertinencia de la inclusión de la variable capital relacional de los agentes (en ambos sistemas: de innovación y productivo), es lo que se intenta discutir aquí.

Si bien los esquemas interpretativos que se presentaron antes, responden a diferentes perspectivas para analizar el cambio técnico en el agro, hace falta definir que se entiende por biotecnologías. Existe diferencias que puedan establecerse entre biotecnologías y tecnologías tradicionales? ¿Qué es lo que justifica un estudio particularizado sobre biotecnologías?

¿Qué son biotecnologías?

Tal como plantea la definición de IICA (1990) por biotecnologías se entiende “un conjunto de técnicas que permiten la utilización de seres vivos (microorganismos, células vegetales y animales, etc.) con propósitos industriales y comerciales”. Las tecnologías que las conforman pueden ser clasificadas en las siguientes categorías (BID, 1988):

1. técnicas para el cultivo de células y tejidos
2. procesos biotecnológicos, fundamentalmente de fermentación y que incluyen la técnica de inmovilización de enzimas
3. técnicas que aplican microbiología a la selección y el cultivo de células y microorganismos
4. técnicas para la manipulación, modificación y transferencia de material genético (ingeniería genética).

Aún cuando los cuatro grupos se complementan entre sí, hay una diferencia fundamental entre los tres primeros y el cuarto; aquellas que se basan en el conocimiento de las características y el comportamiento de los seres vivos y en su uso para el logro de ciertos objetivos industriales; el último implica no sólo ese conocimiento la capacidad de manipular los rasgos y el modo de funcionamiento de los microorganismos, también con propósitos industriales (BID, 1988) *“es aquí donde más nítidamente aparece la biotecnología como una ruptura notable dentro de la evolución de la tecnología y sobre todo como un factor de aumento radical en la potencialidad de sus aplicaciones”*(IICA, 1990).

Uno de los hallazgos centrales de la investigación es que a pesar del conocimiento de esta definición, el dominio de lo que se entiende por biotecnologías entre los entrevistados del sistema de innovación en el ámbito público, no necesariamente se adscribe a ella. Se puede interpretar *un uso estratégicamente orientado* del término biotecnologías en función de la obtención de recursos de financiamiento para las investigaciones en ciencia básica, especialmente entre los entrevistados de la Universidad de la República (en adelante UDELAR).

Este hallazgo hace relevante la comprensión del uso deliberadamente ambiguo del término que alude al funcionamiento del sistema de innovación y a su relacionamiento con el sistema productivo, como se verá a continuación y obliga a redefinir el objeto biotecnologías, y su dominio así como a ir tomando decisiones a medida que avanza el proceso investigativo, que no soporta un camino prefijado.

Frente a la pregunta por qué particularizar el estudio del cambio técnico en el agro en torno a las biotecnologías se señala lo siguiente: la adopción de biotecnologías en los sectores de estudio puede descomponerse en dos procesos diferentes: 1. la adopción de productos finales biotecnológicos, o con biotecnología incorporada (como por ejemplo plantines clonados, (transgénicos o no) o semillas, en el sector forestal o semen testeado en el sector lechero). 2. adopción de biotecnologías como procesos o técnicas (programas de mejoramiento genético vegetal o animal, técnicas de reproducción animal asistida, etc.). En el último caso existen diferencias sustantivas en los procesos de adopción respecto a las tecnologías tradicionales, basadas en la intensidad de la ciencia básica en sus aplicaciones, que básicamente refieren a una configuración "local", es decir, "a medida", no estandarizadas, que responden a condiciones de producción específicas de quienes adoptan, por lo general suponen programas integrales, y requieren de seguimiento técnico sistemático (por ejemplo programa de mejoramiento genético vegetal o animal de una empresa).

En consecuencia la incorporación de biotecnologías como procesos o técnicas por parte de los agentes del sistema productivo, requiere de una interrelación con el sistema científico (de innovación) diferencial a la incorporación de productos biotecnológicos o de tecnologías tradicionales, que hacen este objeto sumamente apto para trabajar la idea de la interrelación entre sistemas como variable explicativa de la adopción.

Estrategia metodológica

La estrategia metodológica que se lleva adelante soporta la triangulación de técnicas (Denzin, 1978). Estas son análisis de material documental, entrevistas en profundidad, entrevistas focalizadas y análisis de datos secundarios (básicamente para la descripción de cada uno de los complejos agroindustriales estudiados).

El diseño de la investigación es relativamente emergente, haciendo uso del criterio de flexibilidad, lo que permite ir tomando decisiones durante todo el proceso investigativo, ir modificando tanto la pregunta-problema, como el desarrollo metodológico que acompañan estas decisiones.

Los contextos de investigación y casos para las entrevistas (Valles, 1998), se describen en el siguiente cuadro.

		Sector forestal	Sector lechero
SISTEMA DE INNOVACIÓN	Ámbito público	Universidad de República. (UDELAR) Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)	Universidad de la República. (UDELAR) Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)
	Ámbito privado	Laboratorios privados Departamentos de I&D de empresas productivas	
SISTEMA PRODUCTIVO		Empresas	Cooperativa Empresas
ESPACIOS CONECTORES ENTRE SISTEMA DE INNOVACIÓN Y PRODUCTIVO		Mesa Tecnológica de la Madera Cámara de Industrias del Uruguay	Federación Uruguaya de grupos Crea. Cámara de industrias del Uruguay

Se realizaron más de 50 entrevistas, a personas pertenecientes a los diferentes contextos de investigación, en el período 1998 y 2000 .

Análisis de la información obtenida

El sistema de innovación:

Dado que como hipótesis de partida, se presenta que la interrelación entre el sistema de innovación y el sistema productivo es una clave explicativa de la incorporación de biotecnologías en los sectores de estudio, se optó por trabajar con cada uno de los sistemas.

Dentro del contexto de SISTEMA DE INNOVACIÓN se entrevistaron a investigadores del ámbito público y del sector privado. Dentro del ámbito público se tomaron investigadores que trabajan en de la Universidad en biotecnologías en diferentes áreas, pero condicionado a su aplicación en los sectores de estudio.

Sistema de innovación: ámbito público

El sistema de innovación universitario en Uruguay (y este fenómeno puede ser expandido más allá de las fronteras nacionales) ha sufrido en los últimos tiempos, una serie de modificaciones sustantivas, referidas a diferentes aspectos: entre ellos puede señalarse la dimensión relativa del financiamiento público para la investigación, la autonomía relativa entre sistema científico y el sistema productivo, y la organización del trabajo para llevar adelante investigaciones.

La Universidad de la República concentra el 80% de las investigaciones que se realizan en el Uruguay (fuente). No obstante, si hasta hace algunos años, el Estado era la principal fuente de financiamiento de las investigación científica universitaria, hoy la situación ha dado un pronunciado giro, verificándose que la investigación que se realiza en la Universidad en su mayor parte es financiada por el sector privado vía convenios. Sólo este hecho muestra algunas consecuencias inmediatas para la investigación universitaria:

La primera es que los investigadores deben articular su trabajo con los intereses de empresarios u otros dispuestos a financiar las investigaciones. Esto no sólo determina disminución de autonomía en cuanto a elección de las líneas de investigación por parte de los investigadores, sino que de por sí supone "otros tiempos", en el entendido que los tiempos de obtención de resultados son

visualizados diferente por lo empresarios y por académicos. Por otra parte supone un training de los investigadores en la gestión de sus proyectos, lo cual conduce a que dentro de las “competencias” del científico también cuenta la posibilidad de negociar con agentes potenciales de financiamiento, y “vender” us ideas, sus productos, que en otros tiempos, no era imprescindible. También hace que los equipos de investigación tengan “plazos” de contratación dados por los convenios, y que la formación y capacitación de los jóvenes investigadores, no puedan asegurar continuidad, desmembrando los grupos de trabajo, a los que no se los puede “mantener” de forma estable en la institución universitaria. A la larga esto conduce a una descapitalización progresiva del capital humano por parte de la UDELAR, en la medida en que no sólo se produce una fuga de investigadores hacia el sector privado de aquellos con mayor capacitación, sino que los jóvenes tampoco son una inversión a largo plazo.

De lo anterior se desprende que aquellos investigadores con vínculos con agentes nodales con el sistema productivo, tendrán mayor probabilidades de conseguir financiamiento para sus investigaciones que aquellos que no cuenten con redes sociales capaces de ser movilizadas para obtener estos recursos.

En este sentido puede afirmarse que el capital relacional del investigador juega un papel central, en su desempeño como tal. Incluso en relación a su continuidad en el tiempo.(el mantenerse investigando, o sea la continuidad en el campo depende cada vez más de sus vínculos que provean financiamiento para sus investigaciones). También conduce a un cambio del perfil del investigador, tornándose relativamente mas importante las competencias en el área de la gestión de los proyectos y de relacionamiento con pares y agentes de otros ámbitos. Incluso, en términos más arriesgados podría interpretarse que en el campo científico el capital relacional puede llegar a ser más rentable que el capital humano.

En el ámbito universitario esto conduce a la polisemia del término biotecnologías que fundamentalmente puede interpretarse como estratégica en el siguiente sentido: el financiamiento para investigaciones básicas no es financiado por las empresas del sector privado. En otros términos: las empresas están dispuestas a financiar “aplicaciones” que resulten de interés para incrementar su productividad, o que resuelvan algunos problemas en la producción. Difícilmente la investigación básica sea de interés para ser financiada por parte de las empresas privadas, dado que no pueden establecerse tiempos de productos, y no tiene utilidad inmediata a nivel productivo. Las investigaciones en ciencias básicas por lo tanto, ven reducida su posibilidad de financiamiento a los recursos propios o genuinos de la Universidad. A su vez la competencia por recursos escasos, es cada vez más pronunciada. En las líneas tradicionales de financiamiento de proyectos de investigación propias de la Universidad el número de proyectos que se presentan se incrementa año a año, conduciendo a que la probabilidad de ejecutarlos sea cada vez menor.

Esta situación para los investigadores que trabajan en el área científica básica genera que “etiqueten” como biotecnológicos proyectos típicamente básicos. O que las líneas de investigación se discontinúen, dirigiéndose hacia temáticas que tienen mayor probabilidad de recibir financiamiento. En palabras de un entrevistado *“Nosotros estamos acostumbrados a cambiarnos el sombrero según donde está la plata. Cuando está de moda dar plata para cosas de tipo aplicadas, vendemos las cosas más básicas como si fuera un producto en el mercado”*.

Disfrazar de biotecnológicos a proyectos básicos, sigue una estrategia explícita de parte de muchos investigadores que sostienen que esta etiqueta facilita la obtención de recursos para ejecutar los proyectos,

“la técnica de transferencia de embriones, o los programas de mejoramiento genético por medio de transferencia embrionaria ¿es biotecnología?. Los que estamos en reproducción lo entendemos, porque hay un nicho o un espacio para presentar proyectos que lo habilita, pero está bastante lejos de las definiciones de BT. Yo no me siento

biotecnólogo por trabajar en lo que trabajo, me siento reproductólogo. Ahora, la biotecnología reproductiva..., algunos incorporan a la definición de biotecnología, si bien no es aceptado por todos. A nivel mundial no es así. Es más, en general lo tiran para afuera" (entrevista).

A su vez revela complicidad de parte de los evaluadores de proyectos de admitir esta etiqueta como adicionando un "plus" a los proyectos básicos, en el entendido de la necesidad de desarrollar las áreas básicas, insumo cada vez más necesario para el desarrollo de biotecnologías.

"hay una confusión respecto a qué es la biotecnología. Nosotros lo tenemos claro pero no sé si todo el mundo lo tiene claro. Biotecnología es una tecnología Es decir que de ahí todo lo que se haga en biotecnología tiene que salir un proceso o un producto , pero algo tiene que salir. En cambio uno se asusta muchas veces cuando ve que en la CSIC o en el CONICYT mismo, salen en el área de biotecnologías proyectos que son básicos. Que no aparece ningún proceso, o producto, ni aparece ningún servicio, sino que estudian la conformación... que es importante!!, pero no está planteado que de allí salga un producto. (...) No lo tienen claro los investigadores, pero tampoco los que hacen las políticas, no tienen claro lo que es biotecnología." (entrevista)

El sistema de innovación: ámbito privado

La polisemia del término biotecnologías, no aparece en las entrevistas de los investigadores de los laboratorios privados que trabajan en esta área. Sencillamente, porque no tienen necesidad de "disfrazar" sus actividades, dado que en muchísimo menor medida (excepcionalmente) realizan actividades de investigación básica. En tal sentido el "uso" deliberadamente ambiguo del término no se justifica en este ámbito. No obstante, la articulación con el sistema productivo, es tan necesario como para la investigación universitaria. Aunque la estrategia de relacionamiento sea diferencial. Para estos investigadores el hecho de la conformación de "redes" con los productores es una estrategia explícita, así como lo es el dotarse de mecanismos que aseguren la fluidez y frecuencia de las comunicaciones y vínculos en dichas redes.

En los discursos que producen los investigadores del sector privado de innovación se aprecia un conocimiento más acabado y global del sector agropecuario en general que el que se registra entre los investigadores del sector universitario, cuya perspectiva aparece más centrada en su laboratorio y en la institución propiamente. Asegurarse mecanismos de continuidad en el desarrollo de sus actividades parecen configurar la preocupación más acuciante, y la lógica académica guía su trabajo. En cambio, los investigadores del sector privado orientan su actividad al mercado en orden a asegurar la sustentabilidad de la empresa. Eso trae como consecuencia investigación de mercados y detección de necesidades de biotecnologías del sector productivo. Algunos laboratorios privados integran a la empresa establecimientos en los que ensayan y adaptan los productos, procesos y técnicas que ellos mismos investigan y desarrollan, lo cual da una característica diferencial con respecto a la investigación que se realiza en la UDELAR.

La estrategia de las empresas dedicadas a producir biotecnologías en Uruguay plantea la conexión en red con empresarios de punta, y promueven comunicación fluida y directa con más de 200 empresas productivas, que son las demandantes y potenciales demandantes de biotecnologías. Actúan en consecuencia como difusores de información acerca de los productos biotecnológicos, no sólo de los que ellos comercializan en el mercado. LA UDELAR no tiene entre sus funciones este tipo de actividades. En la percepción de los entrevistados del sector privado el tamaño de la explotación agrícola no se conecta directamente con la adopción de biotecnologías. Se relevan en cambio una

serie de factores (atributos de los empresarios o tomadores de decisiones en relación a la adopción de BT) que van desde trayectorias ajenas de la producción agrícola, edad de los productores y especialmente capacidad de apostar a los rendimientos a largo plazo de las biotecnologías disponibles - ya que ninguna produce rendimientos económicos inmediatos-, y que las responsabilidades sean ejercidas por técnicos profesionales altamente calificados. La última de las características es la que permite la conexión y vínculos con agentes del sistema de innovación y la capacidad de intercambiar diálogos y establecer confianzas. En definitiva, como se verá a continuación es el capital relacional de los individuos el que funciona como capital específico de la distinción entre productores que adoptan innovaciones biotecnológicas y los que no, conduciendo a la emergencia de un nuevo clivaje de diferenciación social.

Un factor importante que define el sistema de innovación de biotecnologías en el ROU es el tránsito de investigadores del sector público al sector privado. Concurrentemente los entrevistados señalan que los primeros años de formación en actividades de investigación los realizaron en la UDELAR o en el INIA. A medida que su especialización avanzó se volcaron a la actividad privada. En este sentido existe una “descapitalización sostenida en capital humano” de la Universidad básicamente. Muchos de ellos incluso mantienen cargos en la Universidad, permitiendo así mantener activas sus redes personales con investigadores de la UDELAR. No obstante la relación es asimétrica y en general existe una apropiación privada de los beneficios de la pertenencia a la UDELAR.

Por otra parte el discurso de los entrevistados del sector privado señala sostenidamente preocupación por aspectos relativos a la propiedad intelectual y las patentes de técnicas, procesos y productos biotecnológicos. Este elemento está ausente, salvo excepciones en los discursos de los universitarios, que focalizan sus preocupaciones al interior de la institución y en todo caso atribuyen la responsabilidad de la resolución de estos temas a la Universidad, sin involucrarse en ellos (“es una tema que tendrá que resolver la Universidad algún día...”). El funcionamiento cada vez más cotidiano de la investigación vía convenios con el sector productivo, coloca al tema de las patentes y del secreto científico (eventualmente propiedad de la empresa que financió la investigación) en un dilema con múltiples focos de análisis. Especialmente toca lo relativo a la función de extensión universitaria, que torno cada vez más vago el concepto de la articulación de la sociedad civil y los conocimientos que se producen en la institución.

El campo científico

Como cualquier otro campo, el campo de la ciencia, está determinado por el sentido del juego en esa arena, compartido por los agentes que a él pertenecen, que estructuran las reglas y las normas que rigen el campo, determinando o condicionando el ingreso de nuevos agentes, los mecanismos de reproducción y las estrategias de acumulación de capital.

“El campo científico como sistema de las relaciones objetivas entre las posiciones adquiridas (en las luchas anteriores) es el lugar (es decir, el espacio del juego) de una lucha de competencia, que tiene por apuesta específica el monopolio de la autoridad científica, inseparablemente definida como capacidad técnica y como poder social, o, si se prefiere, el monopolio de la competencia científica, entendida en el sentido de capacidad de hablar y actuar legítimamente (es decir de manera autorizada y con autoridad) en materia de ciencia, que está socialmente reconocida a un agente determinado” (Bourdieu 2000:76).

Lo anterior no es menor en la medida en que define dos elementos importantes: en principio que el reconocimiento social tiende siempre a “reducirse al conjunto de los sabios, es decir de los

concurrentes, en la medida que se incrementan los recursos científicos acumulados y, correlativamente la autonomía del campo" (Bourdieu 2000, 76) lo cual se puede relacionar inmediatamente con los *actores prominentes* desde la matriz conceptual de redes sociales. Y por otro lado, que el campo científico puede leerse como un campo de lucha (y no a partir de la imagen pacífica de la *comunidad científica*) en el que los concurrentes tienen intereses específicos, que determinan sus estrategias, y revisten, por eso mismo, similar contaminación en la evaluación de las competencias de sus agentes, que en cualquier otro campo.

"Por el hecho que todas las prácticas estén orientadas hacia la adquisición de la autoridad científica (prestigio reconocimiento, celebridad, etc.), apuesta intrínsecamente doble, lo que se llama comúnmente "el interés" por una actividad científica (una disciplina, un sector de esa disciplina, un método, etc.) es siempre de doble faz, y lo mismo ocurre con las estrategias que tienden a asegurar la satisfacción de ese interés" (Bourdieu 2000, 77).

Por lo tanto el campo científico es un lugar de lucha política por la dominación científica, y *"asigna a cada investigador, en función de la posición que ocupan sus problemas -indisociablemente políticos y científicos - y sus métodos , estrategia científicas por el hecho de que se definen por referencia al sistema de posiciones políticas y científicas constitutivas de campo científico, son al mismo tiempo estrategias políticas"*. (Bourdieu 2000, 80) . Es por eso que no existe elección científica que no sea resultado de una estrategia políticamente orientada (al menos en la obtención del máximo beneficio científico).

La lucha en la cual cada uno de los agentes debe comprometerse para imponer el valor de sus productos y su propia autoridad de producción legítimo, tiene, de hecho siempre en juego el poder de imponer la definición de ciencia (i.e. la delimitación del campo de los problemas, de los métodos, y de las teorías que pueden ser consideradas como científicas) más conformes a sus intereses específicos, es decir la más adecuada para permitirle ocupar con total legitimidad la posición dominante asegurando la posición más alta en su dominio.

No obstante esta estructuración constitutiva del campo científico que plantea Bourdieu, debe ser matizada por las modificaciones que resultan de la articulación entre el campo científico y empresarial. La autonomía de los campos está puesta en cuestión, especialmente entre aquellos que figuran como los de las tecnologías de punta, y las biotecnologías tienen un lugar privilegiado en ello.

Según Rifkin "buena parte de los investigadores universitarios que participan en investigaciones biotécnicas patrocinadas por empresas son también cargos de confianza de estas mismas compañías -pertenecen a las juntas directivas o se les paga como consultores-. La mayoría de los investigadores disfrutan de considerables paquetes de acciones de las empresas-"(Rifkin, 1999:65-66). Para esta afirmación se basa en un estudio realizado en Harvard sobre los vínculos entre los investigadores de la universidad y las formas biotécnicas (Blumenthal, 1986) que estudiaron 550 empresas que participan en la investigación biotécnica, descubrió que más del 20% de los fondos que dedican a investigación y desarrollo iban a parar a investigadores universitarios. La estrecha relación entre éstos y la industria biotécnica ha tenido, según el estudio un efecto gélido sobre la puesta en común de las investigaciones. El 41% de las firmas biotécnicas reconocieron que de los trabajos universitarios que financiaban había salido al menos un secreto comercial. Los secretos comerciales se definían como información confidencial "protegida mediante el intento sistemático de evitar que sea revelada, incluida la prohibición de que se publiquen los resultados de las investigaciones".(Blumenthal, 1986). También se apoya en el estudio de Krinsky el cual concluye que el 37% de los científicos que pertenecen a la Academia Nacional

de Ciencias (institución que asesora al Congreso y al gobierno federal en materia de política científica pertenecen a empresas, “lo que arroja dudas sobre la objetividad en lo relativo a la política científico- tecnológica.” (Krimsky, 1997:77). Estos estudios sostienen que la motivación comercial de la investigación biotécnica ha socavado gravemente la tradicional atmósfera de los laboratorios universitarios donde las ideas se compartían y a ha retardado los esfuerzos cooperativos por hallar soluciones a los problemas. El secreto ha invadido un sistema con miras comerciales, en los que la recompensa por la investigación ya no es simplemente el respeto y la admiración de quienes comparten una actividad y la contribución al conocimiento, sino patentar inventos que pueden ser muy lucrativos”. (Rifkin, 1999:66)

La yuxtaposición de los campos académico y empresarial, hace necesario considerar la nueva articulación entre los campos, como juegan los capitales específicos de cada uno así como la nueva relación que se establece entre ellos y los agentes que originalmente jugaban “reglas de juego diferentes”. ¿Se mantendrán distantes las reglas?. Esta nueva articulación y el doble rol que juegan los investigadores universitarios como académicos y como empresarios o asesores de empresas cuestiona fuertemente los mecanismos de control legal y político de las biotecnologías. ¿el rol de los académicos, en calidad de portadores del saber “experto”, científico y neutro, los legítima socialmente para dar el veredicto sobre los impactos posibles de la aplicación de las diferentes BT.? No obstante, al estar montados los roles sobre los mismos agentes ¿podrá esperarse dicha neutralidad científica que convalidó el paradigma de la ciencia moderna?

Por otra parte, la articulación entre el sistema científico y el sistema empresarial sitúa una nueva “competencia” requerida para ser científico, que alude justamente a la capacidad de conectar con el sistema productivo para obtener financiamiento para las investigaciones y desarrollos, ya que cada vez este recurso es más privado y menos público. En este sentido los científicos requieren para mantener su actividad de investigación ser competentes en “vender” su actividad a los agentes financiadores que se ubican privilegiadamente en el sector productivo. Esto hace que uno de los capitales específicos más rentables en el campo científico (básicamente académico) sea el capital relacional de los investigadores y el tipo de redes que establezcan. Este nuevo perfil del investigador mucho más orientado a la captación de financiamiento para sus actividades de investigación y a la gestión de proyectos, tiene su contraparte en el perfil de los incorporadores de biotecnologías.

El sistema de producción

Los dos sectores estudiados (sector forestal y lechero) comparten la característica de haber sido y seguir siendo altamente sostenidos por políticas públicas (Filardo, 2000). El sector lechero además tiene una historia asociada a una experiencia particular que fue el monopolio para la provisión de leche para Montevideo de una empresa cooperativa (CONAPROLE) hasta la década de los 80, que permitió que se constituyera un sector que tuviera efectos sociales amortiguados en relación a la exclusión de productores en su proceso de desarrollo, y de concentración del capital, y mantuviera un comportamiento relativamente homogéneo, liderado por CONAPROLE, en relación al cambio técnico.

El sector forestal mediante la Ley de Forestación de 19.., recibe or parte del Estado una serie de subsidios, difíciles de obtener por otros sectores, y su desarrollo ha estado determinado muy fuertemente por estas condiciones de ventajas relativas de inversión en el sector.

En la década de los 90 ambos sectores marcaban buenos desempeños exportadores, tenían perspectivas de crecimiento, el lechero en particular por la integración regional que favorecía la comercialización con el Brasil, que constituye su principal mercado.

¿Quiénes adoptan biotecnología?

A partir de la década de los 80's empiezan a instalarse en el Uruguay varias firmas extranjeras para la producción de madera, básicamente eucalyptus, orientado a la fabricación de pulpa de papel. Muchas de estas empresas montan sus propios departamentos de I&D, con el perfil de desarrollar programas de mejoramiento genético. Es notorio que la política de recursos humanos para estos departamentos, sigue una estricta selección en términos de capital humano, son profesionales de excelente calificaciones (muchos de ellos doctorados en el exterior, etc), no obstante, revela también que los mismos tienen muy buen capital relacional. Es decir están insertos en redes científicas nacionales e internacionales, pertenecen a la órbita universitaria, y ocupan lugares prominentes en este campo.

Otra de las estrategias entre las empresas incorporadoras de biotecnologías es la contratación de servicios de investigación y desarrollo a la Universidad (vía convenios). La estrategia son convenios puntuales, y con diferentes facultades e investigadores, siendo la propia empresa la que reúne todo el conocimiento. Dada la estructura y funcionamiento de la Universidad, difícilmente los investigadores involucrados, tengan conocimiento cabal de la investigación que realiza la empresa, ni los resultados que se obtienen, de manera integrada. Cabe señalar que por lo general la investigación se realiza en diferentes facultades, localizadas en distintos puntos geográficos, y el intercambio de investigadores interfacultades no es frecuente.

El desarrollo de las investigaciones vía convenios sigue la lógica de los contactos personas y los vínculos que establecen los responsables de estas decisiones en las empresas con los científicos "conocidos" de la Universidad, pero no sólo con esta institución, también se establecen convenios con el INIA, con el LATU, y se registran experiencias de convenios de investigación en las que participan varias empresas -de las más grandes del sector-. La confianza, el conocimiento mutuo, la interacción personal entre los responsables de las empresas y los científicos investigadores antecede a la vinculación formal. Esto significa no se contacta con la Universidad, y esta designa el investigador para realizar el trabajo enmarcado en un convenio con el sector productivo. Es el contacto personal del investigador con la empresa, y la definición de la investigación entre individuos lo que antecede a los vínculos formales. **Los convenios de investigación se formalizan siempre a partir de las relaciones personales.**

Es por tanto en este sentido que el capital relacional es un elemento explicativo que determina el acceso a la biotecnología. Aquellas empresas que tengan acceso y vínculos con el ámbito científico están más cerca de la información de los posibles desarrollos biotecnológicos, de establecer confianza en la inversión que esto supone, en definitiva de incorporar biotecnologías. Por otra parte, las empresas no sólo contratan buenos técnicos, sino técnicos que estén bien conectados. No obstante el capital relacional con que cuenta un técnico es un factor de diferenciación, - establece una "distinción" entre profesionales igualmente calificados-, no siempre se valoriza en el sentido de Stroobants (1993).

En el sector lechero no existe una propuesta técnica clara. Actualmente según entrevistados calificados no está marcada una "brecha tecnológica". Por lo tanto no hay una orientación definida hacia dónde dirigir la inversión relativa al cambio técnico (y no se privilegia la biotecnología). Existe, sin embargo, una dispersión de ofertas, de productos tecnológicos dentro de los que se incluyen muchos productos biotecnológicos. En este sentido es más difícil de evaluar el impacto y las trayectorias de la adopción de las BT en este sector, porque además tienen un amplio dominio que van desde la inseminación artificial con semen testeado importado a análisis genéticos o de progenie.

No obstante, es más probable la adopción de programas de mejoramiento genético en caballos o en tambos grandes que en los pequeños. Básicamente porque es más rentable en esta fase de

la producción. En el sector lechero es claro como las relaciones personales, los contactos con el sistema de innovación y científico que puedan tener las empresas, o sus integrantes, toma un carácter de diferenciador, especialmente por no existir mecanismos generales de difusión de innovaciones.

Conclusiones

Los incorporadores de biotecnologías también demuestran un capital específico en el sistema productivo: los que tienen mayor capital relacional, en particular que sostienen vínculos con agentes del sistema de innovación. Análogamente los investigadores que tengan mayor conexión con agentes del sistema productivo tienen mayor probabilidad de realizar I&D.

La potencialidad de la perspectiva relacional como abordaje para entender los procesos de incorporación de biotecnologías en el sector forestal y lechero, se basa en este hecho. Si se entiende que las redes, o los vínculos de los agentes de un sistema con el otro, asegura una probabilidad diferencial en cuanto al desarrollo de investigaciones o a la posibilidad de incorporar biotecnologías, la perspectiva relacional permite dar cuenta de estos procesos. Ya no deben verse como campos aislados. Aunque continúen teniendo autonomía relativa su interrelación ha cambiado cualitativamente. Las relaciones mutuas determinan a ambos. Es ya difícil pensar en los procesos de incorporación sin pensar simultáneamente en los procesos innovativos, y en las relaciones de ambos sistemas.

Como se ha visto a lo largo del trabajo, estas relaciones no se dan necesariamente priorizando los vínculos institucionales, sino que pasan en mayor medida a través de redes egocéntricas, o del capital relacional de sus integrantes. Los sistemas se relacionan a través de las relaciones de sus agentes, lo cual conduce a pensar, que esto también define en el juego o la lucha de poder al interior de cada uno de los campos, entre los agentes que los integran está determinada en gran medida por el capital específico y legítimo del capital relacional de sus integrantes. Si se proyecta en su máxima expresión y bajo la hipótesis de "ceteris paribus", que los agentes de mayor poder en cada uno de los campos sean aquellos que tengan mayor capital relacional en ellos.

Esto es fácilmente visualizable, por ejemplo entre los investigadores universitarios: frente a iguales condiciones de capital humano, tiempo de dedicación en la universidad, etc., es mayor el poder de aquel investigador que tenga proyectos financiados a partir de sus propias redes, que de otro que sólo compita por recursos de financiamiento universitario, cuya probabilidad de calificar es cada vez menor debido a la constricción de fondos y al incremento en el número de proyectos que concursan por dichos fondos. Su trayectoria científica será por tanto más prolífica y su actividad de alguna forma más continua.

Bibliografía

- ALBORNOZ, Mario** *"La ciencia y la tecnología como problema político"* en ALBORNOZ, Mario y KREIMER, Pablo *"Ciencia y Tecnología. Estrategias y Políticas de Largo Plazo"*. EUDEBA. 1990
- ALBUQUERQUE, Francisco** *"Cambio estructural, desarrollo económico global y reforma de la gestión pública"*. Instituto de Economía y Geografía Consejo Superior de Investigaciones Científicas Madrid, España. 1997. Ponencia en Seminario Desarrollo Local y Globalización CLAEH. 1997.
- AROCENA, Rodrigo** (selección y prefacio) *Ciencias, Técnicas y Sociedad*" Antología Introductoria. TRILCE. 1995.
- ARVANITIS, Rigas** *"Redes de investigación e innovación: un breve recorrido conceptual"*. en Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, año 2, núm 3, 1996, pp 41-54.

- AVALOS GUTIERREZ, Ignacio.** Biotecnología e industrial Un ensayo de Interpretación teórica. IICA Serie documentos de programas. N° 18. Nov, 1990.
- BARBATO, Celia, PAOLINO, Carlos** "La lechería: un tema de hoy" ENFOQUES DE CINVE . Banda Oriental, 1985.
- BERMEJO, Isabel** "Biotecnología y ética" en Alicia Durán y Jorge Reichman "Genes en el laboratorio y en la fábrica". 1998.
- BLUMENTHAL, David et al** "University- Industry Research Relationships in Biotechnology: Implication for the University".in Science, 13 junio de 1986 pp1-361- 1.366
- BOURDIEU, Pierre** "El campo científico". Dossier en Revista REDES. Universidad de Quilmes, N° 2, Vol 1, Buenos Aires, diciembre 1994.
- BUENO CAMPOS, E.** "Organización flexible y Gestión del Cambio" Documento IADE N° 28. 1992. Universidad Autónoma de Madrid.
- BUTTEL, Federick; KENNEY, Martin; KLOPPERBURG, Jack Jr.** "From Green Revolution to Biorevolution: Some observations on Changing Thecnological Bases of Economic Transformation in the Third World". University of Chicago. AJS. 1985.
- BUTTEL, Federick** "*Biotechnology and Agricultural Resaearch Policy: Emergent issues.* en Kenneth A. Dehlberg. New Direction for Agricultural and Agricultural Research. 1986.
- CARRERE, Ricardo; LOHMANN Larry** "Pulping the South: Industrial tree plantations and The world paper economy. Chapter 9: Uruguay. Forests on the grasslands". 1996
- CASAS. Rosalba** "El papel de la biotecnología en la definición de un nuevo patrón tecnológico: hacia una racionalidad ecológica". Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. México. Ponencia presentada en LASA (Latinoamerican Studies Association) Washington, September, 1995.
- CEA D'ANCONA, Mª de los À.** "Metodología Cuantitativa estrategias y técnicas de Investigación Social". SINTESIS, 1996.
- CHANDLER, A** "Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism" Harvard University Press. Cambridge Massachusetts. 1990.
- CIESU** "Una aproximación primaria al Sistema Nacional de Innovación de Uruguay". Informe Especial Competitividad Sistémica e Innovación en Uruguay. Editorial TRILCE .1996.
- CHAUVET, Michelle y MASSIEU TRIGO, Yolanda** "Impactos Socioeconómicos de la Biotecnología en la Agricultura Mexicana". Preparado para LASA. Washington, 1995.
- COLELLA, J.J. D'ODORICO, M.G; GIARDINA, M. MAESO, S.** "Lipovetsky: la eclosión de la tecnociencia y el poseder". En Esther Diaz (editora) "La ciencia y el Imaginario Social" Editorial Biblos. 1996.
- DEL CASTILLO, Jaime** "Manual de Desarrollo Local" Estudios de Economía. Eusko Jardaritzza Gobierno Vasco. Departamento de Economía y Hacienda. Vitoria-Gasteiz, 1994.
- DENZIN,** "The research Act". SAGE. 1978
- DENZIN y LINCOLN** "Handbook of Qualitative research". The California Sage Publications. California 1994.
- DORMIDO, Sebastián, MORALES, Julián, ABAD, Luis** "Sociedad y Nuevas tecnologías. Perspectivas del desarrollo Industrial. Editorial Trotta. 1995
- DURAN, Alicia, REICHMAN, Jorge** "Tecnologías genéticas: etica de la I&D" en Alicia Durán y Jorge Reichman "Genes en el laboratorio y en la fábrica". 1998.
- ELHORDOY, J.A** "Informe: Forestar, cortar y después...El nuevo marco jurídico atrae a inversores extranjeros". en El país Agropecuario N° 3. 1995.
- EI PAIS AGROPECUARIO** "Informe: Complejos lecheros uruguayo y brasileño. Vínculos y comparaciones". Año 1. N° 4. 1995

- EI PAIS AGROPECUARIO** "Informe: La base productiva de la lechería: una realidad cambiante". Año 1. N° 2. 1995
- EI PAIS AGROPECUARIO** "Informe: La tecnología y el sector lácteo. un paisaje para creer en nosotros.". Año 1. N° 2. 1995
- FILGUEIRA, C; AGENTI, G.** "Ciencia y tecnología en el Uruguay" CIESU, 1988.
- FLAX, Javier** "*La historia de la Ciencia: sus motores, sus cambios, su dirección.*" En Esther Diaz (editora) "La ciencia y el Imaginario Social" Editorial Biblos. 1996.
- GLACERÁN HUGUET, Montserrat y DOMINGUEZ SANCHEZ, Mario** "Innovación tecnológica y sociedad de masas". Editorial Sintesis. 1997
- GATTO, Francisco.** Exposición oral (aún no editada) en Seminario sobre Desarrollo Local en la Globalización. Programa de Desarrollo Local. CLAEH. Diciembre 1997.
- GOODMAN, D; SORJ, B; WILKINSON, J.** "Da lavoura às biotecnologias. Agricultura e Industria na Sistema Internacional". Editora Campus. 1990.
- HABERMAS, Jüger** "Teoría de la Acción Comunicativa". Tomo II. Editorial TAURUS. 1981
- HABERMAS, Jüger** "Teoría de la Acción Comunicativa. Compementos y estudios previos". Editorial Catedra. Madrid 1984
- HERNANDEZ, Alfredo, PEREIRA, Gonzalo** "Productores Familiares en la Lechería: propuesta frente a la integración regional". CIESU, 1994.
- IICA** "La nueva biotecnología en agricultura y salud". Serie documentos de programa. N° 7. julio, 1988
- JAFFE, W** "*El papel de la tecnología y las nuevas tecnologías en el desarrollo agroindustrial. Una visión latinoamericana.*" En IICA. Políticas para el desarrollo agroindustrial. 1992
- JORDANA, Jacint** "El análisis de los policy networks: ¿una nueva perspectiva dsobre la relación entre políticas pública y Estado?". Revista Gestión y Análisis de Políticas Públicas. N° 3. Mayo-Agosto 1995.
- KATZ, Jorge** "*La teoría del cambio tecnológico y su adecuación al caso de los países de industrialización tardía*" en ALBORNOZ, Mario y KREIMER, Pablo "Ciencia y Tecnología: estrategias y políticas de largo plazo". EUDEBA. 1990
- KING; G.; KEOHANE, R.; VERBA, S.** "El diseño de la investigaciónla social. La inferencia científica en los estudios cualitativos". Alianza Editorial. 2000
- KNOKE, David** "Political Networks The stuctural perspective". Cambridge University Press. 1990
- KRIMSKY, Sheldon** Biotechnics and Society: the rise of industrial genetics" Praeger, Nueva York, 1991, p77
- LAENS, Silvia** " Sectores productivos. Uruguay 2000". FESUR. Montevideo, 1989. N° 11.
- LAZZERETTI, A; NALLINO, M.** "El conocimiento científico: de amo de la verdad a auxiliar de los medios de comunicación". En Esther Diaz (editora) "La ciencia y el Imaginario Social" Editorial Biblos. 1996.
- LEMA, Fernando** "*El déficit de conocimientos en el origen de la desigualdad entre las naciones.*" en La República. Domingo 19 de marzo del 2000.
- LOWE; Philip; MURDOCH, Jonathan; WARD, Neil** "Redes en el desarrollo rural: mas allá de los modelos endógenos y exógenos" en Agricultura y Sociedad N° 82 (Enero-Abril 1997) pp 13-43.
- MAILLAT, D.** "*Desarrollo Territorial, Milieu y Política Regional*" en Vazquez Barquero, A y Gandolfi, G "Desarrollo Económico Local en Europa". Madrid 1995
- MILES Y HUBERMAN** "Qualitative Methodology". Sage Publications California 1994.
- MOLERO, J.L** "Desarrollos Actuales de la teoría del cambio tecnológico" Información Comercial Española, N° 72 . 1995. pp 7-22.
- OCDE** "La innovación tecnológica: definiciones y elementos de base". Dossier de la REVISTA RE-

- DES N°6. Vol 3. Buenos Aires. Universidad Nacional de Quilmes. Mayo 1996.
- PAIX, Catherine** *"Redes de empresarios. de la dependencia tecnológica a la innovación: el caso de Taiwán"*. en Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, año 2, núm 3, 1996. pp 195-214.
- PEYROU, Juan** *"Lechería: ¿Mirar a Nueva Zelanda?"* En Revista de FUCREA. URUGUAY. Octubre Noviembre 1998. N°196.
- PIÑEIRO, Diego** "MERCOSUR y agricultura: una perspectiva desde los actores" Doc trabajo. Departamento de Sociología. FCSS .1996
- PIÑEIRO, Diego** *"Desafíos e incertidumbres para la sociología agraria en la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo"* en Piñeiro, D (compilador) "Globalización, Integración regional y consecuencias sociales sobre la agricultura". UNESCO; CRESALC, Mvd, 1996
- PIÑEIRO, Diego** *"Cambios y permanencias en el agro uruguayo"* en Giarraca, Norma (compiladora) La agricultura del MERCOSUR: el papel de los actores sociales". 1998. La Colmena. Banda Oriental.
- PIÑEIRO, M; TRIGO, E; FIORENTINO, R** "Un modelo interpretativo del cambio técnico" en Piñeiro, M y Trigo, E Procesos sociales e innovación tecnológica en la agricultura de America Latina". IICA. Costa Rica, 1983
- RATTNER, Enrique:** "Estudios de futuro y previsión tecnológica". En Ciencia y tecnología estrategias políticas del largo plazo. Centro de Estudios avanzados. Edición preparada por Mario Albornoz, Pablo Kreimer. EUDEBA. Buenos Aires, 1990.
- REICHART y COOK** "Beyond Quantitative vs Qualitative Methodology debate" . SAGE 1978.
- RUTTAN, Vernon** *"What happened to technology Adoption-Diffusion Research?"* en Soicologia Ruralis Volume 36.Number 1 April 1996.
- SANCHEZ ACOSTA, Martín** "Tecnologías actuales en forestales implantados" (INTA). en Revista Forestal (Revista de la Sociedad de Productores Forestales) Año II. N° 8. Marzo 1998.
- SCHVARSER, Jorge** "América Latina frente al cambiante sistema internacional. Mutaciones, problemas y tendencias" Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración. buenos Aires. 1993. Ponencia presentada al XIX congreso Latinoamericano de Sociología. Caracas 1993.
- SALOMON, Jean-Jacques** "Tecnologías, diseño de políticas, desarrollo" . en Revista REDES N° 1. Vol 1, Buenos Aires. Setiembre 1994. Universidad Nacional de Quilmes.
- SAXENIAN, A.** "Regional Advantage". Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts. 1994
- SISTO, María, TANSINI, Ruben, TORELLO, Mariela** " Renovación tecnológica en la Industria láctea". En Tops y Lácteos. Tecnología industrial en la Agroindustria. CINVE. EBO. 1989.
- SORJ, B; WILKINSON, J** " Las Biotecnologías. La división internacional del trabajo y el caso Brasileño". en CUADERNOS de Actualidad Internacional. Selección de artículos publicados por la Documentation française. NUEVAS TECNOLOGIAS. revista semestral 1º semestre 1989.
- STRAUSS y CORBIN** "Basics of qualitative research: grounded theory. Procedure and technics". Londres. 1990.
- STROOBANTS, M.** *"La visibilidad de las competencias"* En: Ropé, F. y Tanguy, L. "Savoirs et Compétences" Harmattan 1994 París Trad. Prat, G.
- STROOBANTS, M.** "Saber-hacer y competencias en el trabajo. Una Sociología de la fabricación de aptitudes" Editions de la Univ. de Bruxelles, 1993. Trad. Prat, G.
- UETSUKI, Yoshitaka** "Cooperación técnica en mejoramiento genético de especies de Eucaplitus". en Revista Forestal. Año 2. N° 6. Sociedad de Productores Forestales Setiembre 1997.
- UNESCO** " Volumen IV: Informe Nacional de la: República de Chile, República del Paraguay y República Oriental del Uruguay". Proyecto: "estudio Comparado de las Políticas Públicas de Cien-

cia y Tecnología de Innovación en los Países del Mercosur". Informe realizado por Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología (Universidad Nacional de Quilmes y Grupo REDES) Núcleo de Política y Gestao de Tecnología (Universidade de Sao Paulo) CINDA CONACYT (Paraguay) UNESCO. 2000

VALLES, M "Técnicas Cualitativas de Investigación Social. Reflexión Metodológica y Práctica Profesional". SINTESIS, 1998.

VAZQUEZ BARQUERO, A "Política Económica Local" Pirámide Madrid 1993.

VESSURI, Hebe "*Cambio técnico y la organización social de la producción agrícola*". en Estudios rurales latinoamericanos Vol 5, Nº 2, mayo- agosto 1982. pp 121-140.

VIGORITO, R "Los complejos Agroindustriales". Documento de trabajo PREALC: 1978

WASSERMAN, Stanley; FAUST, Katherine " Social Network Analysis. Methods and Applications" University of Cambridge.1994.

WINTER,Michael "*New Policies and new skills: Agricultural Change and Technology Transfer*" en Sociología Ruralis. Volume 37. Nº 3.1997

WRIGHT, J "INIA Cooperación técnica en mejoramiento genético de especies de eucaliptus" en revista FORESTAL Segunda época. Año 2. Nº6. Agosto-setiembre 1997.

De la cultura de oficio a la cultura de riesgo: los comportamientos cotidianos en los accidentes de trabajo de la industria de la construcción*

Francisco Pucci - Nicolás Trajtenberg

El trabajo discute el concepto de cultura de riesgo como categoría teórica que puede tener utilidad para el análisis de los accidentes de trabajo en la industria de la construcción. La cultura de riesgo, en la perspectiva que planteamos en el trabajo, no es el producto de una socialización exógena al proceso de trabajo, ni forma parte de un proceso de socialización secundaria en el ámbito laboral, sino que se construye de manera práctica en función de componentes organizativos y laborales contingentes y siempre cambiantes presentes en los procesos de trabajo.

En el marco de estas premisas, el trabajo realiza una breve discusión sobre el concepto de cultura en la tradición sociológica, para luego desarrollar el concepto de cultura de riesgo como parte de los procesos de aprendizaje organizacional que se desarrollan en las empresas de construcción de la sociedad uruguaya.

En una segunda etapa, el trabajo analiza un conjunto de entrevistas realizadas a trabajadores, técnicos, encargados de personal, inspectores y técnicos prevencionistas de la industria de la construcción, a partir de las cuales se exploran los niveles de calificación de los trabajadores, su cultura de oficio, el impacto de las nuevas tecnologías en los procesos de trabajo y los cambios en las formas de organización de trabajo. Estos componentes nos permiten aproximarnos al concepto de cultura de riesgo, que si bien incorpora algunos de estos elementos, se distingue como categoría analítica de los mismos.

En una tercera etapa, se desarrollan algunos de los componentes específicos de lo que nosotros entendemos como cultura de riesgo a partir del análisis de las entrevistas a los actores mencionados, para terminar con un conjunto de conclusiones respecto de la relación entre nivel de calificación, cultura de oficio y cultura de riesgo de los trabajadores de la construcción.

Introducción

En el área de la construcción uno de los problemas centrales lo constituye los accidentes de trabajo. Este tópico de evidente complejidad despierta múltiples intereses en tanto es nudo de variados conflictos entre sindicatos, empresarios, Estado, inspectores de trabajo, técnicos prevencionistas, etc. A la hora de buscar explicaciones, es razonable pensar que uno de los circuitos explicativos que vale la pena transitar es el análisis de las preferencias, hábitos y actitudes de los propios trabajadores que definen su cultura de trabajo o de oficio, y la relación entre ésta y sus reacciones conductuales y actitudinales ante los riesgos.

* Este trabajo forma parte del Proyecto "La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya.", aprobado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República. En el mismo trabajan, además de los autores, los Profs. Rodolfo Levin y Carlos Bianchi.

Hemos analizado en anteriores trabajos los componentes negativos de la actual organización del trabajo de la mayoría de las empresas uruguayas en el marco de una creciente liberalización y privatización de la economía.¹ En este marco, parece razonable suponer que existe una relación inversa entre los niveles de calificación de los trabajadores, su cultura del trabajo y la actitud de los mismos frente a los riesgos laborales. Sin embargo, esta hipótesis o percepción intuitiva es discutible e inclusive, a luz de la investigación empírica que actualmente estamos desarrollando², existen pistas o elementos que paradójicamente favorecerían la hipótesis contraria.

El interés de este trabajo es analizar exploratoriamente las conductas de los trabajadores frente a los riesgos en los procesos de trabajo en la construcción ocurridos en la actualidad en Uruguay a partir de una serie de entrevistas realizadas. Ahora bien, ¿cómo explicar dichas conductas? Desde la sociología se trabaja numerosos autores han desarrollado categorías o conceptos que ponen en duda que los agentes sean decisores racionales y maximizadores de utilidad tal cual asume parte de la tradición económica, mas precisamente aquellos que retoman la ortodoxia neoclásica. Sin embargo, cuando llega la hora de analizar las explicaciones de los comportamientos o de los cursos de acción seguidos por los individuos, usualmente los conceptos tienden a poseer un bajo grado de especificidad, lo que vuelve endebles y frágiles las explicaciones de las conductas. Un caso paradigmático lo constituye el concepto de cultura que es frecuentemente invocado por la sociología.

1) El concepto de cultura en la discusión sociológica.

Buena parte de la teoría sociológica hace uso explícita o implícitamente de la categoría analítica cultura, lo cual genera una serie de importantes problemas cuando se trata de explicar conductas. Por ello, previamente conviene aclarar lo que se entiende con el concepto de cultura. En un sentido muy intuitivo, la cultura está constituida básicamente por un conjunto de valores, normas, creencias, actitudes, etc. que: a) caracterizan en forma distintiva y singular a un determinado grupo de agentes X; y b) genera ciertas pautas de conducta Y habituales y reiteradas en dichos agentes X. De esta manera la acción de los agentes no persigue única o exclusivamente la maximización de la utilidad, como entiende una parte del pensamiento económico neoclásico, sino que las acciones emprendidas por los agentes se encuentran filtradas por las configuraciones culturales. Es lo que muchos autores han llamado la oposición entre la explicación intencional y la explicación causal³. En nuestro caso, para el análisis de los riesgos en la construcción, la categoría cultura (de trabajo) también es ampliamente utilizada y en nuestra opinión la misma

1. presupone la utilización de paradigmas teóricos clásicos o propios de la modernidad simple⁴
2. enfrenta serios problemas de difícil solución, algunos de los cuales pasaremos revista a continuación,

1 Pucci, F. Sociedades de riesgo y mundo del trabajo en el Uruguay contemporáneo. Ponencia presentada al Seminario Anual de Investigadores, Departamento de Sociología, FCS, 17 y 18 de setiembre de 2002. El Uruguay desde la sociología. Integración. Desigualdades sociales. Trabajo y Educación. Departamento de Sociología. Enrique Mazzei (Compilador) (2003).

2 Proyecto I+ D aprobado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica "La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya". Octubre 2002.. En el mismo participan, además de los autores, los Profs. Rodolfo Levin y Carlos Bianchi.

3 Antagonismo que no se encuentra restringido a enfrentamientos entre sociólogos y economistas sino que también tiene lugar al interior de la propia sociología, como veremos más adelante.

4 Asumimos como telón de fondo la discusión entre modernidad simple y modernidad radicalizada planteada por autores como Anthony Giddens, Ulrich Beck, Niklas Luhmann entre otros.

En primer lugar, debemos generar una *definición adecuada* de cultura que sea explicativa y rendidora, algo que muy pocas veces ocurre. Generalmente, las definiciones de cultura de trabajo, al incorporar normas, valores, actitudes, suelen ser excesivamente amplias, vagas o imprecisas, impidiendo u obstaculizando el logro de explicaciones específicas en torno a como es que los agentes actúan o dejan de hacerlo frente a desempeños y señales diferenciales del entorno. En otras palabras, ante cambios en las recompensas y castigos establecidas por la empresa, o ante cambios en la legislación, ¿se generaran comportamientos y actitudes mas o menos riesgosas por parte de los trabajadores? ¿Hay aprendizajes, revisiones y/o cambios en las conductas o por el contrario se mantienen, por ejemplo, pautas de conducta donde se disocian los riesgos laborales de las acciones y actitudes individuales? Difícilmente logremos saberlo por la forma en que se construye usualmente la noción de acción culturalmente determinada.

Otro problema relacionado a la definición es que la amplitud del concepto de cultura de trabajo puede ser aún más problemática según el tipo de *"ingredientes"* conceptuales que incluya. En muchas ocasiones solemos percibir que la categoría cultura incluye tanto las creencias, actitudes y valores que poseen un grupo de individuos X, como los comportamientos. Este tipo de definiciones constituye una grave equivocación ya que se está confundiendo *explanans* con *explanandum*. En otras palabras, cuando deseo explicar las conductas o cursos de acción (*explanans*) a partir de variables culturales (*explanandum*), si incluyo dentro de dicho *explanandum* elementos conductuales, no hacemos otra cosa que generar un círculo conceptual imposible de testear.⁵ La consecuencia más grave es que derriba cualquier aspiración explicativa que poseamos. A lo sumo se constituye una descripción o narrativa donde lo único que se hace es ponerle un nuevo nombre a aquello que no se entiende y se pretende explicar. Si establecemos que los agentes X poseen la conducta Y porque poseen una configuración cultural Y, y al mismo tiempo definimos esa configuración cultural como conducta, nuestra explicación se reduce a: *los agentes X se comportan de forma Y porque se comportan de forma Y*. En nuestro caso, si queremos explicar el aumento o disminución de conductas riesgosas entre los trabajadores de la construcción por determinadas actitudes propias de una cultura aprendida o inscripta en determinados procesos de socialización (por ejemplo, una valoración positiva y un consecuente predominio de valores "machistas" en relación a la protección), no podemos establecer ningún tipo de comprobación en tanto las actitudes riesgosas son lo que pretendo explicar⁶. Evidentemente este tipo de problemas lo adolecen tanto las definiciones genéricas de cultura del trabajo compartidas por toda una sociedad, como aquellas restringidas a grupos específicos al interior de sociedades.

-
- 5 Hans O. Melberg (1996a): "About confusing the explanandum and the explananda. Should political culture include behavioural variables"; pag. 2. Ver <http://www.geocities.com/melberg/papers/970609.htm>. También Hans O. Melberg (1996b): "The Cultural approach to Russian Politics: how reliable?"; pag. 4 y 5. <http://www.geocities.com/melberg/papers/971117.htm>.

Pese a la disparidad de tópicos (Melberg establece esta crítica para la explicación cultural de la política rusa) en nuestra opinión es perfectamente trasladable a la crítica del concepto cultura de trabajo para entender las conductas riesgosas en la industria de la construcción uruguaya.

- 6 Este tipo de definiciones problemáticas son un lugar común en buena parte de las ciencias sociales. Inclusive y muy sorprendentemente, uno de los científicos mejor dotados y más brillantes de nuestros tiempos, Jon Elster, parece caer en falacias similares en uno de sus últimos trabajos. En Elster, Jon (2001) "Sobre las pasiones. Emoción, adicción y conducta humana", Ediciones Paidós Transiciones, Barcelona, España, intentando dar cuenta de las adicciones plantea una definición de cultura que incluye a la vez los patrones de comportamiento, las normas, los valores y las creencias. Ver pags. 88 y siguientes.

Una vez definida adecuadamente la categoría cultura del trabajo, nos enfrentamos a un segundo problema de no menor importancia⁷: debemos demostrar que esta cultura de trabajo específica se encuentra anclada sino definitivamente, por lo menos con cierta estabilidad, en determinado contexto espacio-temporal y no en otros. Dicho de otra manera, hemos de fundamentar que esos sesgos o filtros sobre las acciones de determinados grupos no son ni el producto de azares coyunturales ni características universales de todos los agentes o grupos del planeta. Por lo general la sociología intenta acometer esta meta por dos vías metodológicas diferentes y complementarias, una cualitativa y otra cuantitativa. La primera puede hacer uso de literatura, ficciones, o más usualmente de las opiniones y percepciones de los propios actores involucrados. Sin ánimo de volcarnos hacia un positivismo acrítico, es razonable plantearse dudas y perplejidades acerca de los problemas de discreción e interpretación indiscriminada por parte del experto de turno. Por otra parte, en el seno de una investigación cualitativa ¿cuándo se puede considerar parsimoniosamente que hemos probado que existe una determinada configuración cultural del trabajo en una sociedad u organización en particular⁸? Por un lado, la saturación es una medida problemática y difusa, y por otro lado, se corre el riesgo de intentar utilizar en forma encubierta parámetros o criterios de validación análogos a los utilizados en procedimientos y metodologías cuantitativas. La alternativa cuantitativa puede resolver algunos de nuestros problemas pero no todos. Son por todos conocidas las dificultades que muchas veces presentan los diseños cuantitativos para acceder a ciertos datos referidos a las profundidades muchas veces inexpugnables de la mente de los agentes: creencias, valores, emociones, etc. Por otra parte, también parece difícil lograr aislar el efecto de otras variables intervinientes. Pero aquí ya nos introducimos en un tercer problema de no menor importancia. Aun si hubiéramos logrado establecer una definición precisa y útil de cultura del trabajo y además hubiéramos logrado demostrar su existencia en un grupo de trabajadores en determinada organización y/o empresa, nos queda un enorme salto al vacío: debemos establecer fehacientemente las conexiones entre dicha cultura laboral y las conductas y actitudes riesgosas de los trabajadores. En otros términos, a los efectos de no caer en habituales falacias de composición o sentido, hemos de establecer cuales son los mecanismos causales específicos (“las tuercas y tornillos de la mente”) ⁹ entre una determinada cultura de trabajo (como piensan y valoran los agentes) y sus consecuencias (como actúan concretamente) en términos de comportamientos de riesgo y su traducción más grave, los accidentes de trabajo. En este sentido es interesante observar que, por más que se incluyan variables culturales, ignorar las interfases entre las creencias y las acciones, muestra claras cercanías con los enfoques más economicistas, ¹⁰ ya que se desconoce que los actores no siempre logran llevar adelante sus deseos y objetivos, debido a que muchas veces son contradictorios, irracionales, poseen debilidad

7 La conceptualización de este problema la tomo nuevamente de Melberg, Hans O. (1996a).

8 Evidentemente la sociedad presenta mayores dificultades que la organizaciones a la hora de probar la existencia de una determinada configuración cultural. Sin embargo, obsérvese que una organización que supere un tamaño relativamente pequeño, ya genera problemas igualmente insalvables.

9 El término pertenece a Jon Elster y da título a uno de sus libros. Ver Elster, Jon (1993): “Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales”, editorial Gedisa, Barcelona, España.

10 Obsérvese que Gary Becker aceptaría satisfecho lo anteriormente señalado ya que dadas una preferencias (*de gustibus non est disputandum*) los comportamientos o conductas de riesgo de los trabajadores serían simplemente una forma racional de llevar adelante en forma eficiente dichas preferencias y creencias.

de voluntad, son miopes, ocurren eventos inesperados, etc.¹¹ Este tipo de observaciones es coherente con una generalizada tendencia por parte de los trabajadores de la construcción a, no obstante visualizar los riesgos, “naturalizarlos”, y en consecuencia no intentar minimizar o prevenir su ocurrencia.

Finalmente, debemos anotar un cuarto problema. Aun cuando lográramos vencer los tres problemas-obstáculos anteriormente señalados, las posibilidades explicativas-predictivas de nuestra hipótesis son bastante problemáticas. ¿En que sentido? Supongamos que en el tiempo N encontramos un grupo de agentes que poseen una determinada cultura del trabajo y que frecuentemente desarrollan cursos de acción y actitudes de riesgo en el seno de su práctica laboral. Imaginemos que observamos en el tiempo N + 1 un cambio de actitudes y comportamientos donde aumentan (o disminuyen) el componente de riesgo. ¿Cómo explicamos este cambio observado? Nuestra concepción de cultura puede asumir típica-idealmente dos variantes. O bien asumimos una *noción de cultura más impenetrable y estable*, que opera como filtro de las preferencias de los agentes y que muestra una relativa independencia o impermeabilidad a los cambios del entorno, en la cual los trabajadores tienden a asumir actitudes y valoraciones referidas al riesgo estables aun cuando se produzcan alteraciones legislativas, institucionales, etc. O bien, asumimos por el contrario una versión de *cultura más permeable*, como balance abierto y flexible de aprendizajes donde las preferencias y creencias de los trabajadores reaccionan y responden ante alteraciones del entorno.¹² Volvamos ahora a nuestro ejemplo imaginado e intentemos explicar dicho evento. Si asumimos la primera de las alternativas (la cultura como filtro impermeable) nos encontramos ante la imposibilidad de poder explicar los cambios. Nos enfrentamos frente a la incómoda disyuntiva en la cual, por un lado afirmamos que la cultura de trabajo es central para entender los comportamientos, pero no somos capaces de explicar la varianza de dichos comportamientos debido a que asumimos una relativa estabilidad cultural.¹³ Podemos sin embargo, intentar aferrarnos a una caracterización más realista de configuración cultural del trabajo cuya flexibilidad y, valga el término, adaptabilidad, permitiría explicar cambios en los comportamientos de riesgo de los trabajadores. Sin embargo, una de las aspiraciones siempre presentes en la investigación social es la de intentar explicar lo variable a partir de aquello más estable. En este sentido, parece problemático centrar nuestras investigaciones, análisis, explicaciones acerca de los comportamientos de riesgo en un *explanans*, o variable independiente, que se caracteriza precisamente por lo inestable y variante. Ello se encuentra unido a una precaución metodológica-

11 La lista de autores que han estudiado este tipo de problemas de asumir una racionalidad perfecta es infinita e interminable. Vale la pena sin embargo, establecer algunas citas celebres entre los cuales se incluye al propio Jon Elster, Herbert Simon, David Davidson, Robert Dunn, etc.

12 Es un error considerar que este tipo de discusiones solo se producen como producto de enfrenar visiones sociológicas con las económicas. Obsérvese el paradigmático caso de la discusión en torno a la elección de la educación por parte de los jóvenes en Francia. En muy groseros y caricaturizados términos, Bourdieu tiende a buscar explicaciones y fundamentos donde lo cultural tiene mayor preponderancia, mientras que Boudon insiste con explicaciones donde pesan el componente intencional y estratégico de las decisiones. Ver Bourdieu, Pierre (1995): “La Reproducción: elementos para una teoría del sistema de enseñanza”, Fontamaria, México y Boudon, Raymond (1979): “Efeitos Perversos e Ordem Social”, Zahar Editores, Rio de Janeiro, Brazil.

13 Algo análogo plantea Geoffrey Hodgson, quien caracteriza a ciertas definiciones de cultura de “sistemas ideacionales” y las critica precisamente porque dicho sistema de ideas, valores, símbolos y significados al encontrarse separado y relativamente autónomo de lo social, acaba generando por defecto explicaciones causales incompletas. Ver Hodgson, Geoffrey H. (2001): “How Economics forgot history. The problem of historic specificity in social science”. Routledge eds, London.

epistémica occamista¹⁴ que continuamente debe caracterizar a la explicación y análisis del cientista social: No sólo buscamos explicar lo más posible. También buscamos explicarlo de la manera más sencilla, o si se quiere, intentando reducir la complejidad en la medida de lo posible. Incluso a veces preferimos explicar menos pero con menores grados de complejidad¹⁵. Frente a cursos de acción y comportamientos más o menos riesgosos de los trabajadores ¿es necesario recurrir a la tradicional categoría cultura para lograr explicarlos satisfactoriamente? En otras palabras, frente a la evidente desventaja que significa complejizar nuestro *explanans*, ¿cuánto poderío explicativo ganamos con respecto a los comportamientos de riesgo en la industria de la construcción?

En definitiva, pareciera que hemos de resignarnos o bien a asumir agentes dotados de una racionalidad análoga a la de los agentes homo-economicus, o bien asumir actores culturalmente determinados en la tradición sociológica más tradicional. Sin embargo, como señala Melberg, el enfoque cultural no gana por default.¹⁶ Si no logramos explicar las actitudes riesgosas en la construcción utilizando paradigmas o teorías de la racionalidad, ello no significa que debamos sin más explicar dichos comportamientos apelando a *explanans* culturales. Al menos no en el sentido tradicional del término.

2) Cultura y aprendizaje organizacional

Una alternativa posible ante esta disyuntiva es pasar el centro del análisis de los comportamientos individuales a los colectivos, en especial a los organizativos. Es decir, focalizar los esfuerzos analíticos en un nivel meso que no refiere directamente ni al nivel micro ni al nivel macroestructural. En este plano, una segunda alternativa es centrar el análisis de la conducta en la racionalidad práctica más que en la racionalidad instrumental o estratégica, tomando en cuenta los conocimientos y códigos incorporados de manera implícita por los actores. El concepto de aprendizaje organizacional constituye un eslabón o puente que permite articular las decisiones individuales con los comportamientos organizativos.¹⁷ El aprendizaje organizacional permite analizar la manera como la adquisición de nuevos conocimientos en las organizaciones estructuran los modos de decisión y acción. Koenig¹⁸ define el aprendizaje organizacional como un fenómeno colectivo de adquisición y de elaboración de conocimiento que, de manera más o menos profunda y durable, modifica tanto la gestión de las situaciones como las situaciones en sí. En esta perspectiva, se considera que los individuos evolucionan en un contexto de incertidumbre, en tanto el conjunto de elecciones posibles resulta exógeno para aquél que decide. Por el contrario, el conjunto de elecciones posibles se debe construir, debido a que la cuestión no es solamente seleccionar la mejor opción, sino que el problema es construir el conjunto de opciones posibles.

14 Refiere al monje Guillermo de Occam y a su famoso principio de la navaja e Occam.

15 Este es el principio que subyace en buena parte del análisis cuantitativo cuando logramos explicar un N% de la varianza de la variable dependiente recurriendo a un número X de variables independientes. Generalmente podríamos agregar una nueva variable independiente y aumentar mínimamente el porcentaje de varianza explicado. Sin embargo, muchas veces, preferimos no agregar dicha variable y así conservar un modelo más simple y parsimonioso.

16 Melberg, Hans O. (1997): "Why Culture should not be treated as a residual"; pag. 3. <http://www.geocities.com/hmelberg/papers/971025.htm>

17 **Para un desarrollo mayor de este tema, ver Pucci, F y Trajtenberg, N. El aprendizaje organizacional en contextos de incertidumbre. En: La Práctica Multidisciplinaria en la Organización del Trabajo. Editorial Psicolibros, Montevideo, abril 2003.**

18 Koenig, G. Introduction : repérage des lieux. Dossier L'apprentissage organisationnel: Pratiques et théories. Revue Française de Gestion, N°97, Janvier-Février 1994, p. 78.

El aprendizaje organizacional puede ser considerado como una modificación de las rutinas, de las reglas de acción y de los valores y las representaciones sobre las cuales están basadas estas reglas. Este proceso incluye la existencia de rutinas defensivas que fijan los comportamientos individuales y colectivos, aunque los mismos se traduzcan en disfuncionamientos.¹⁹ En estos casos, el aprendizaje se restringe y la corrección de problemas no da lugar a una reflexión sobre los valores que dirigen las estrategias de acción.

A su vez, toda organización se caracteriza por la presencia de objetos, actores e interacciones entre actores que conforman rutinas. Estas rutinas son saberes traducidos en reglas de acción eficaces construidas a lo largo del tiempo y de las experiencias. Constituyen una manera de economizar energía ya que permiten que los individuos puedan centrar su atención sobre eventos y tareas nuevas.²⁰ La vida colectiva organizada supone la existencia de rutinas fundadas sobre la confianza. Tal como plantea Giddens,²¹ estas rutinas aseguran a los individuos la seguridad ontológica necesaria para desarrollar sus actividades en la sociedad. La rutina protege la seguridad ontológica, pero a su vez ésta es asegurada de manera fundamental por el mantenimiento de las rutinas. En organizaciones donde la cantidad y la escala sobrepasan las capacidades humanas, la confianza es esencial para que una acción iniciada en un punto se continúe en otro, o que una decisión tomada en un sector sea acatada por otro sector.

Otro componente básico de los procesos de aprendizaje organizacional es el concepto de reflexividad.²² Este concepto implica la posibilidad que tienen los individuos o grupos, de dar cuenta de sus propios actos y de las consecuencias de los mismos, más allá del conocimiento científico o técnico que posean. La reflexividad incluye la idea de que los riesgos no son parte de la fatalidad o el destino, sino que son opciones que el ser humano realiza. Este elemento volitivo distingue el riesgo del peligro, que aparece como un evento incontrolable y fuera del campo de acción del individuo.

Estos conceptos de Giddens incorporan el conocimiento cotidiano en el funcionamiento de los sistemas productivos, lo que permite analizar los mismos no sólo en función de las decisiones establecidas por los segmentos profesionales y técnicos, sino también a través de las decisiones cotidianas de la pluralidad de actores que participan en los procesos laborales. En estas decisiones, la racionalidad es sustituida por la confianza práctica y los riesgos son considerados como un componente permanente del sistema, que pueden ser reducidos a niveles aceptables, pero que no pueden ser eliminados.

El aprendizaje organizacional permite, desde nuestro punto de vista, enfrentar los problemas emergentes en organizaciones complejas cuando enfrentan contextos de incertidumbre. El sustento de este proceso de aprendizaje es el desarrollo de lógicas de acción diferentes a las prevalentes en los modelos racionales, estables y jerárquicos, cuya expresión clásica ha sido la organización taylorista-fordista del trabajo. En este marco, las organizaciones desarrollan, muchas veces de manera implícita, "culturas de riesgo" específicas, que generan conductas y actitudes rutinarias frente a las situaciones de riesgo.²³ Esta categorización de cultura de riesgo adquiere una serie de caracte-

19 Argyris, G. Savoir pour agir. Surmonter les obstacles à l'apprentissage organisationnel. Inter Editions, Paris. 1995.

20 Cyert R.M. y March J.G. Processus de décision dans l'entreprise. Dunod, Paris. 1978

21 Giddens, A. Les conséquences de la modernité. L'Harmattan, Paris. 1994

22 Giddens, A. La constitución de la sociedad. Amorrortu, Buenos Aires, 1995.

23 Este término ha sido tomado de Douglas M. (1985) Risk acceptability according to the social sciences. In: Russel Sage Foundation, New-York, pero el desarrollo que hacemos es de nuestra autoría.

rísticas específicas que la diferencian notoriamente de definiciones previas. Sintéticamente, podríamos enumerar como fundamentales los siguientes rasgos.²⁴

1. La noción de cultura de riesgo no descansa en premisas estructuralistas ya que las *relaciones de poder* y el *interés estratégico* dejan de tener un peso importante en la orientación de la acción de los actores. Es decir, cuando explicamos la acción se minimiza la importancia de las posiciones ocupadas por los agentes y los intereses asociados a dichas posiciones. Los escenarios de riesgos de los nuevos contextos productivos se caracterizan por afectar a los individuos independientemente de su posición en la estructura social.
2. La cultura del riesgo sólo puede ser posible si contamos con *agentes reflexivos*. Esto significa que el saber o conocimiento deja de encontrarse confinado en esferas técnicas, dando lugar a un continuo filtrado y traspaso de conocimiento experto hacia la población profana. Como señala Giddens,²⁵ esta reapropiación es la condición misma de autonomía de acción de la vida cotidiana. Los contextos de riesgo otorgan a los agentes legos un mayor caudal de recursos, una mayor capacidad de acción y de crítica, disminuyendo su vulnerabilidad y sometimiento ante agentes expertos, autoridades o jerarquías.
3. La acción se encuentra explicada más bien por *valores comunes* generados en la cultura de riesgo, pero a diferencia de enfoques previos, no están inscriptos en una estructura, por lo que carecen de estabilidad y de universalismo. Son más bien acuerdos, compromisos o negociaciones *provisorias* y *contextuales o relativos* a los que arriban los actores provistos de perspectivas cognitivas o valorativas diferentes. Esto habla de una variabilidad valorativa y normativa doble
 - a. ***intraespacial o intrainstitucional***: entre las diversas instituciones al interior de una sociedad o de un mismo sistema cultural no hay necesariamente homogeneidad en las culturas de riesgo
 - b. ***intertemporal***: una misma institución puede generar sucesivas y diferentes culturas de riesgo a lo largo del tiempo.
4. La cultura de riesgo no se apoya en normas explícitas sino en *reglas y códigos implícitos*. En la gestión del riesgo, los agentes hacen uso de un saber práctico, un conjunto de rutinas construidas colectivamente a partir de dichas reglas, no siempre susceptibles de ser racionalizadas.
5. Adquiere mayor importancia para la gestión del riesgo, las relaciones de confianza por encima de las relaciones de autoridad y jerarquía formal, generando formas de cooperación y coordinación independientemente de la estructura formal.
6. El objetivo de estos acuerdos es la resolución de situaciones concretas y provisorias en el marco de escenarios de alta incertidumbre. El carácter localizado y parcial de las soluciones, a su vez, es un escenario fértil para la generación de efectos perversos a nivel más global o en otros registros locales
7. Se vuelven más problemáticas las posibilidades de establecer predicciones en relación al comportamiento de los agentes productivos o políticas de largo plazo, debido a que éstas culturas del riesgo son elaboradas para resolver dilemas provisorios y contingentes en escenarios variables.

Este tipo de enfoques, que incorporan una mirada desde la perspectiva de las nuevas lógicas de acción que se desarrollan en contextos de incertidumbre, permiten, a nuestro juicio, un análisis

24 A continuación señalamos los siete aspectos que distinguen a la cultura de riesgo, algo que habíamos realizado con anterioridad en Pucci, F y Trajtenberg, N. (2003).

25 Giddens, A. *La constitución de la sociedad*. Amorrortu, Buenos Aires, 1995.

más fecundo de las conductas de los actores frente a situaciones de riesgo. Si bien esta perspectiva no supera todas las críticas esbozadas anteriormente, permite al menos superar tanto los enfoques deterministas como los normativos, por lo que parece más adecuada para dar cuenta de las transformaciones operadas en los últimos años en los procesos de trabajo, en las cuales la incertidumbre y el riesgo aparecen como elementos claves. En función de estas elaboraciones teóricas, intentaremos analizar, a través de un conjunto de entrevistas, la relación existente entre las culturas de riesgo de los obreros de la construcción y las actitudes de los mismos frente de las situaciones de riesgo. Las entrevistas se han realizado en diferentes empresas del Uruguay, tanto nacionales como multinacionales, constituyendo un abordaje preliminar la tema, que pretendemos completar a lo largo del Proyecto.

3) Cultura de riesgo y calificación

Uno de los primeros pasos consiste en analizar los niveles de calificación de los trabajadores de la construcción, de manera de comenzar a construir un concepto de “cultura de riesgo” para el sector. La primera constatación que surge de las entrevistas es que la calificación de los trabajadores de la construcción ha disminuido en los últimos años por diferentes razones. Uno de las causas de este proceso es la incorporación al sector de la construcción de trabajadores que provienen de otras ramas de producción que actualmente están en crisis. El sector de la construcción operó durante mucho tiempo como sector de absorción de la mano de obra desocupada de otras ramas de actividad. Esto implicó una alta y frecuente movilidad, y una rápida incorporación de trabajadores jóvenes, que no eran portadores de las calificaciones y la cultura de oficio clásica de la construcción.

“Es muy difícil tener ese oficio, cuando la rotatividad por las obras es impresionante; no tengo números, pero debe ser uno de los sectores en donde la rotación de personal es altísima. Tampoco eso genera mucho compromiso con la empresa, con todo ese sentimiento de pertenencia con el lugar de trabajo.”²⁶

“Hay mucha gente que viene de otras ramas, hay toda una generación de españoles, italianos, artesanos, hoy ya no hay más, la gente que viene es muy poco calificada, con pocas ganas de permanecer en el sector, a esto se le agregan todos los problemas que vive la gente hoy en día, los problemas económicos, esto se da en la construcción tradicional.”²⁷

Por otra parte, y tal cual se explicita sobre todo en la primera cita, este vertiginoso movimiento generado en un entorno de flexibilidad no se traduce solo y directamente en una minimización de las habilidades y capacidades laborales de los individuos sino que va acompañado de un socavamiento de las lealtades, compromisos y sentimientos de pertenencia de los trabajadores con las empresas. Esta corrosión del vínculo social en la órbita laboral tiene incidencia negativa en la conformación de la cultura de trabajo o de oficio en íntimo vínculo con los cambios tecnológicos, como observaremos más adelante.

La “cultura de oficio”, que caracterizó a las generaciones anteriores de trabajadores de la construcción, está, por su lado amenazada por el recambio generacional y por la introducción de cambios tecnológicos.

26 Entrevista realizada a un empresario.

27 Entrevista realizada a un Ingeniero Encargado de Obra.

"El tema es que tenemos dos generaciones que hoy no están, saltamos del oficial de 55 a 60 al de 28-30, allí nos faltan, es por la emigración o por los problemas del país, queremos reordenar la escala salarial de forma que el tipo sienta el cambio, estamos en plena evaluación de tareas, nadie va a tolerar un 20 % de diferencia entre un peón y un oficial,, por el año 53, el sueldo de un oficial era dos veces y media la de un peón (\$ 8 a \$ 13) y un capataz ganaba 4 veces m s, hoy hay un 20 0 25 % de diferencia entre uno y otro, estos años de crisis socializaron las diferencias, han desaparecido incentivos."²⁸

El trabajador de la construcción no recibe una formación previa al ingreso al trabajo. Aprende haciendo, en contacto con sus compañeros de trabajo y a través de lo que le enseña fundamentalmente el capataz o encargado. De ahí que la figura del capataz sea relevante para la formación del trabajador. Tradicionalmente, el capataz es el trabajador que mejor ha incorporado los conocimientos y los hábitos del oficio, y asegura su reproducción a través del contacto directo con sus subordinados. Esta figura está desapareciendo paulatinamente para ser sustituida por capataces jóvenes, ascendidos rápidamente por la escasez de personal calificado o por contar con la confianza de la empresa. En este nuevo contexto, el capataz se parece más a un administrador, alejado de la rutina cotidiana de trabajo.

"Si, hay muchos capataces jóvenes. Ahora lo que yo veo en las obras grandes, es que el capataz pasa a ser un administrador y no es ese capataz que está en obra viendo cómo arreglan las cosas (supervisando directamente) Pasa a ser un administrador, como un gerente. Y ya se tiende a que haya un encargado de hierros, un encargado en carpintería, o sea, que los van separando."²⁹

"Con el tiempo es así, pero no hay calificación del personal, acá se hacen muchas cosas a ojo. Mucho se hace por experiencia y algunos capataces no tienen buena formación porque han llegado a ese cargo por confianza de la empresa, no hay capacitación, es un problema clave, lo único oficial es la IEC, no hay nada más, solo proyectos, por ejemplo la Fundación de la Construcción donde se pretende la capacitación desde el propio trabajo y sobre todo capacitar en seguridad."³⁰

Las nuevas tecnologías, como los nuevos sistemas de encofrados o las estructuras pre-armadas, también contribuyen a la descalificación de los trabajadores y a aumentar los factores de riesgo en la construcción, en la medida en que importantes sectores de trabajadores de la rama no conocen a fondo su funcionamiento.

"Los cambios tecnológicos no han destruido el oficio, el oficio siempre existe, lo que hay es una reconversión. Las habilidades del trabajador son adaptables, es como la madera, una buena madera te sirve para un ventana o para un mueble lo mejor pago que hay en el mundo es la mano de obra, hoy los polifuncionales están de moda. El boom de la construcción llevó a una falsa especialización, colocadores, azulejistas, la

28 Entrevista realizada a un empresario de la construcción.

29 Entrevista realizada a un Técnico Prevencionista

30 Entrevista realizada a un empresario de la construcción

31 Entrevista realizada a un empresario de la construcción.

*especialización es buena pero el tipo que los maneja debe conocerlos, no todo el mundo hace bien todas las cosas.*³¹

*Acá la tecnología para el trabajo es nunca vista, las plataformas nunca hubo nada igual, es más segura, disminuye los riesgos de que pase algo. Una plataforma es imposible que se de vuelta si la operás bien y acá se dio vuelta una, el tema es que hay que capacitar bien. con las plataformas ganas mucho tiempo en el trabajo, eliminan los andamios, operándola bien. ,Es segura. En el caso del accidente, fue la falta de capacitación del trabajador la causa del accidente*³²

La pérdida de calificaciones del personal de la construcción y el consiguiente aumento del ritmo de trabajo a partir de la implementación de tecnologías que los trabajadores no dominan, es un factor de aumento del riesgo en los procesos de trabajo de la construcción. A esto se agrega la creciente desaparición de la figura del capataz que, como mencionamos más arriba, era un referente clave en el aprendizaje del trabajo para el conjunto de obreros de la construcción.

La creciente parcelización del trabajo también es un factor que, si bien parece orientada a especializar al trabajador, de hecho tiene el efecto contrario. Debido a la pérdida creciente de los conocimientos de oficio y a la creciente rotación de trabajadores entre las diferentes ramas de producción, muchos trabajadores son rápidamente incorporados a nuevas tareas que no conocen y sobre las cuales no tienen una experiencia incorporada. Esto lleva a una descalificación global de la fuerza de trabajo en la construcción.

*"Hay otro aspecto más grave, acá en esta obra es mucho mas grave, no hay una dirección de obra convencional, hay un gerenciamiento, llave en mano por parte de cada contratista, empieza la tercerización de la tercerizacion, es muy difícil seguirlos, controlar la capacitación de la gente, en esta obra es todo montaje, el hormigón son encofrados trepantes, al principio se hace en una planta automática, aunque en escala chica se sigue haciendo por hormigonera."*³³

*"Hay muchos cambios, muchos de los cuales no hemos tomado conciencia, cada crisis de la construcción corta la cadena de enseñanza, así los oficiales dominan aspectos parciales, esto lleva a que no tengan una visión global de lo que están haciendo, en general se tendió a parcializar los trabajos, el operario tiende a parcializar sus zonas de trabajo lo que implica un riesgo más. No estoy seguro que la reglamentación actual no atiende al error humano, así hay errores que son mucho más habituales de lo que uno puede pensar, el trabajador se despega de lo que está haciendo, se va deteriorando la capacitación global del obrero."*³⁴

La precarización de las condiciones de trabajo es otro componente del proceso de trabajo que aumenta los factores de riesgo en la construcción. El trabajador precario no sólo trabaja en peores condiciones que un trabajador formal desde el punto de vista objetivo; también tiene una actitud diferente hacia el trabajo. En numerosas ocasiones, el trabajador ingresa a la rama de la construcción porque no tiene otra opción laboral. Su identificación con el oficio o con el trabajo es práctica-

32 Entrevista colectiva realizada a trabajadores de la construcción.

33 Entrevista realizada a un Arquitecto Encargado de Obra

34 Entrevista realizada a un Técnico Prevencionista.

mente inexistente. Tampoco tiene un horizonte de permanencia en el sector, por lo que está escasamente motivado para adquirir conocimientos y habilidades que sólo se logran en el largo plazo. Este carácter inestable y temporal del nuevo trabajador de la construcción lo convierte en un sector vulnerable en términos de accidentes de trabajo.

“Se ve que algunos muchachos no tienen ningún interés en la construcción, que de repente ellos están manejando un tacho que lo trae la grúa y no son conscientes en el movimiento de la grúa, en el sentido de que yo vi el otro día a dos muchachos que estaban tratando de volcar el tacho y le pedía al maquinista que lo moviera. Como que no relacionaran de que hay una grúa que levanta 5000 kilos y que el tacho pesará 100 y que lo puede mover la grúa, entonces se estaba moliendo la espalda para moverlo, o sea, como que no relacionan mucho.”³⁵

Relacionado con la flexibilidad laboral y con la incorporación tecnológica se observa también una creciente descalificación que se encuentra asociada también a la ya señalada desvinculación o falta de compromiso laboral. En este sentido, desde sociedades desarrolladas se suele criticar que el advenimiento del capitalismo flexible y fragmentado caracterizado por un alto nivel tecnológico, si bien facilita en gran medida el trabajo desde el punto de vista operativo al lograr una alta especialización, genera como efecto perverso una comprensión del trabajo alarmantemente superficial y una creciente fragilidad identitaria.³⁶ Resulta interesante observar como en Uruguay ocurre un fenómeno divergente de las consecuencias perversas del neofordismo, pero que tampoco constituye propiamente una organización del trabajo taylorista. Es decir, los procesos de desregulación y flexibilización han fomentado más que una polyvalencia calificadora, una descalificada y “descalificadora”, donde los trabajadores, al encontrarse sometidos a una constante movilidad y rotación laboral tanto interempresarial como intraempresarial, se ven expuestos a condiciones de empleo cambiantes, sin los conocimientos y las destrezas necesarias sobre los procesos de trabajo, lo cual evidentemente fomenta los riesgos de accidentes.³⁷

El problema de la calificación y la cultura de oficio reaparece cuando los entrevistados hacen un fuerte y notorio énfasis en la íntima conexión existente entre el nivel de calificación de los trabajadores y la prevención de riesgos. En otras palabras, parecen asumir razonablemente que cuanto mayor sea el filtro en la selección de recursos humanos, se contará con un mayor el nivel de calificación y experiencia y se producirán menos accidentes.

“...acá se hace una prueba de calificación frente a ANCAP y frente a Techint, Acá entran todos calificados, allí también se previene mucho más el accidente.”³⁸

“...nosotros sabemos....medimos que los trabajadores de obra mas nuevos tienen tres o cuatro veces mas accidentes que los que tienen mas experiencia en el sector.”³⁹

35 Entrevista realizada a un Ingeniero Encargado de Obra.

36 Sennet, Richard (2000): *La Corrosión del Carácter*. Editorial Anagrama, Barcelona, España; pag. 70. Inclusive Sennet ahonda aún más este diagnóstico y destaca como esta fase del capitalismo genera efectos tan profundos que acaban por corroer el carácter de los individuos hasta llegar a sus propios estados emocionales, generando la incapacidad de construir narrativas coherentes sobre lo que acontece y lo que acontecerá. Ver especialmente pag. 140 y siguientes.

37 Pucci, F. *Sociedades de riesgo y mundo del trabajo en el Uruguay contemporáneo*. Ponencia presentada al Seminario Anual de Investigadores, Departamento de Sociología, FCS, 17 y 18 de setiembre de 2002. “El Uruguay desde la Sociología”. Departamento de Sociología. Enrique Mazzei (Compilador) (2003).

38 Entrevista realizada a un Técnico Prevencionista de una empresa multinacional

39 Entrevista realizada a un Técnico Prevencionista.

En algunas empresas de la construcción, que más bien constituyen la excepción, se plantea un segundo filtro consistente en intentar establecer una importante capacitación interna de los empleados. De esta manera se espera mejorar la calificación y habilidades de los individuos, lo cual incidiría positivamente en las condiciones de seguridad de la obra, en tanto se acompañe de cierta estabilidad de las condiciones de trabajo.

"Acá nosotros perfeccionamos un oficio, trabajamos en mejores condiciones, en algunas obras a veces no importa mucho, pero acá te hacen una entrevista muy exigente, la empresa toma gente muy capacitada, sobre todo a la gente uruguaya se les exigió mucho más, los extranjeros no siempre tiene una buena formación..."⁴⁰

"...todo esta muy vinculado al tema de la capacitación. Es un área que tiene mucha carga horaria y la empresa se fija en los niveles mas estables de empleo y luego bajando a trabajadores en condición de empleo mas inestable, esto es algo a largo plazo, porque el tema de la rotación afecta todo, la calidad, la producción, la mejora de la seguridad."⁴¹

En este contexto, ambos filtros parecen responder a un gerenciamiento o gestión de la organización donde subyace una mirada tradicional de la cultura de trabajo. Es decir, se apuesta a las habilidades vía selección o calificación del personal como garantía de seguridad en los procesos de trabajo. En este sentido entonces, la pérdida general de calificación del trabajador de la construcción parece ser, en una primer mirada, un factor agrava los componentes de riesgo del proceso productivo. Sin embargo, esta apreciación debe ser tomada con cautela por diferentes razones. En primer lugar, no se tienen datos empíricos fiables sobre cuales son los sectores de trabajadores más vulnerables a los accidentes de trabajo.⁴² La calificación del trabajador no está asociada necesariamente a una actitud más preventiva en relación a los riesgos. La costumbre de afrontar riesgos puede llevar a un exceso de confianza que aumente las probabilidades de accidente. Por otra parte, numerosas entrevistas señalaron que los trabajadores más jóvenes (y por tanto, con menores niveles de calificación) tienen una actitud más preventiva en relación a los riesgos que los trabajadores con más experiencia y capacitación.

"Ahora, el joven encara mucho mejor la parte de seguridad. Por ejemplo, un encargado de 35 o 40 años, encara mucho mejor y con más naturalidad que una persona de 60 o 50 años."⁴³

"Una cosa que puede tener incidencia ahí, es la confianza que uno puede tener, cuando agarra con el pasar del tiempo con la repetición de las tareas; bueno, ya hice esto tantas veces. El novato va con miedo, mientras que el otro ya lleva como veinte años y piensa que no va a necesitar la protección porque pude hacerlo con los ojos cerrados. Yo te diría que la incidencia en los accidentes de trabajo se debe de dar cuando el muchacho es más nuevo y cuando ya lleva muchos años."⁴⁴

40 Entrevista colectiva realizada a trabajadores de la construcción.

41 Entrevista realizada a un Técnico Prevencionista

42 Ver Levin, R. y Bianchi, C. Análisis de indicadores de accidentalidad y morbilidad laboral en la Industria de la Construcción del Uruguay. Período 1994-2002. Ponencia presentada al IV Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, setiembre 2003.

43 Entrevista realizada a un Técnico Prevencionista

44 Entrevista realizada a un empresario de la construcción

En la medida en que la incorporación de la temática del riesgo se asocia al desarrollo de pautas modernas, no es extraño que los trabajadores más jóvenes sean más sensibles a esta problemática, mientras que los trabajadores más viejos siguen atados a una cultura de trabajo “pre-moderna”, donde los riesgos no se perciben como la consecuencia de sus propias decisiones. La cultura de trabajo, en el caso de la construcción, se podría asimilar a lo que hemos denominado más arriba como “cultura de riesgo”, en la medida en que la actitud frente al riesgo es un elemento esencial de la misma.

4) La cultura de riesgo en los trabajadores de la construcción.

Uno de los componentes de la “cultura de riesgo” es la actitud frente a los elementos de protección personal. Las entrevistas señalan las dificultades existentes para que los trabajadores utilicen de manera adecuada los elementos de protección y para que cumplan con todas las normas de protección en el proceso de trabajo.

*“La única forma en que realmente hemos visto hacer que se usen los equipos, es por medio de observaciones y despidos. A mí me ha pasado, he tenido que despedir gente, porque hay riesgos que no los puedes permitir como una observación y no puedes probar que si es la primera vez, o si lo encontrás en la segunda. Entonces, hay riesgos que no permiten poner ordenamientos, o si lo haces o no lo haces y te vas de la obra.”*⁴⁵

*“Hay muchas normas pero a veces no se cumplen, pero en las mas serias siempre se cumple. En el caso del accidente de guindola, había tres compañeros arriba, se cayó uno. Si yo subo a una guindola no dejo a nadie suelto, si no te gusta te bajas. Al principio te llaman la atención y luego te suspenden, he visto algunas sanciones por no usar el cinto, eso sobre todo después del accidente.”*⁴⁶

La disociación entre la presencia permanente de riesgos en el proceso de trabajo y la falta de utilización de elementos de protección muestra una cultura del trabajo en la cual la tarea se aprende de manera práctica y en la cual los comportamientos laborales contradicen las orientaciones cognitivas. Los trabajadores tienen una clara percepción de los riesgos inherentes a su trabajo, lo que no se traduce en comportamientos que minimicen la posibilidad de ocurrencia de los mismos. Existe una “naturalización de los riesgos” que hace que el accidente forme parte de la fatalidad o del destino, sin asociarlo a decisiones humanas o individuales. De alguna manera percepción de los riesgos de los trabajadores de la construcción se podría calificar de “pre-moderna”, en la medida en que el riesgo se asocia a elementos que están fuera del control de la voluntad humana

La “cultura de riesgo” aparece asociada también a códigos de comportamiento profundamente arraigados en los actores. Uno de estos códigos es la llamada “actitud machista”, en la cual enfrentar los riesgos sin elementos de protección es valorada de manera positiva en el grupo de pares. Esta valoración no sólo es un producto de elaboración endógena del grupo de trabajadores, sino que se incorpora como parte de los requisitos implícitos del proceso de trabajo, y por lo tanto, de las condiciones de contratación de la mano de obra. Esto implica que las posibilidades de lograr empleo y permanecer en él, dependen en buena medida de la actitud que asume el trabajador frente a los riesgos. La “actitud machista” no resulta, por tanto, una desviación de la conducta motivada por

45 Entrevista realizada a un Encargado de Obra.

46 Entrevista colectiva realizada a trabajadores de la construcción.

factores culturales exógenos, sino una adaptación específica del trabajador a las condiciones de riesgo inherentes al proceso de trabajo de la construcción. Sobre este trasfondo actitudinal, de origen organizacional, surgen comportamientos específicos que exageran o priorizan los componentes “machistas” y se convierten en factores de riesgo específicos.

“Mira, yo trazaría un paralelo con una cosa que era muy común, y que pasaba mucho en Brasil...por ejemplo 80% o 90% de gente que trabajaba en la construcción venía del nordeste del país, y allá una actitud muy valorada era de que la gente del nordeste era “macho”, y muchas veces en la obra uno no quería poner protección porque era macho, porque para él no era necesario, ya que todos los días pasaba por este riesgo, y que pasar por este riesgo era considerado por ellos una prueba de valor. Muchos se morían por eso. Yo tuve un muchacho que no quiso ponerse el cinturón de seguridad (armaba quinchos), lo tenía puesto pero no lo enganchaba, porque decía que para subir era complicado; hay un equipamiento que tiene una cuerda y un aparato que corre la soga que permite hacer estos trabajos; pones la soga de arriba para abajo y él engancha el cinturón a esta pieza que desliza por la cuerda. Este muchacho un día se cayó y se murió. Entonces, acá me parece que no es exactamente este el problema, porque la gente tiene mucho más instrucción que la gente del nordeste del Brasil que son poco estudiados (hoy menos, pero aún hay). Acá un poco de lo mismo debe ser, porque no es posible. La otra, es que todos los equipamientos de seguridad por más confortables que puedan que los hagan, no son confortables. Por ejemplo, poner un lente de protección para los ojos, poner un casco, un cinturón de seguridad, son todas cosas molestas de usar. Hay unos que se acostumbran con esto, y lo llevan como una necesidad o una obligación, por lo que lo llevan bien; pero hay otros que (no se si acá paso esto), pero en Brasil mucha gente se rehusaba a usar el cinturón de seguridad en el coche.”⁴⁷

Otro elemento valorativo señalado por las entrevistas es el carácter anárquico del trabajador de la construcción, que se traduce en la desobediencia frecuente a las normas establecidas por la empresa, cuya consecuencia es un aumento de las probabilidades de riesgo. Pero dicho carácter anárquico no se encuentra atado a procesos de socialización sino a condiciones del entorno organizacional.

“Otra cosa acá en Uruguay, es que el obrero uruguayo es un poco anárquico en el sentido de que, el acepta la jerarquía en el mínimo necesario para que pueda conseguir trabajo. Estoy siempre hablando de la mayoría, por ejemplo en este caso hay un 30% que acepta bien la jerarquía, y un 70% acepta la jerarquía, diciendo: y bueno, tengo que soportar a mi jefe, y lo mira con ojos así. Entonces una de las formas que puede utilizar para demostrar esto, es en no obedecer, lo que es medio estúpido.”⁴⁸

“Tal vez es una de las cosas que hablamos al principio; un poco de anarquismo, de machismo, pero sinceramente no sé. Toman riesgos que no serían razonables tomar. Ahora, hay un tema, que nosotros siempre cuando pensamos en este tipo de riesgo en la construcción civil, lo que ves mucho en Estados Unidos, ellos hacen muchos edificios en estructuras metálicas (son aquellos paliteros de las estructuras metálicas), los ves en las películas y ves que la gente anda por las vigas a cien metros de altura sin

47 Entrevista realizada a un Ingeniero de una multinacional.

48 Idem.

*rienda ninguna, ponen el cinturón acá pero no lo enganchan, y acá en el Uruguay es igualito. Entonces no sé que conocimiento tenés tú de Estados Unidos, pero acá no es muy diferente. Lo que sí ellos tratan de hacer, es poner a disposición del obrero, los recursos necesarios para poner seguridad; las protecciones colectivas, y en donde el muchacho anda sin cable, hay cable para usar. Pero a lo que me refiero no es esto, sino que me refiero a que la actitud es la misma."*⁴⁹

Tal como lo planteamos en otros trabajos,⁵⁰ la legitimidad de la autoridad favorece la construcción de relaciones de confianza y, por lo tanto, permite el desarrollo de actitudes que disminuyan las posibilidades de riesgo. Si la legitimidad de la autoridad institucional se ve resquebrajada o cuestionada, la falta de confianza impide el establecimiento de rutinas organizacionales que mejoren la gestión del riesgo. En este sentido, la actitud hacia el riesgo está muy influenciada por el clima de trabajo de la empresa, la legitimidad de las autoridades directas y el estado de desarrollo de las relaciones laborales al interior de la empresa. En contextos en los cuales los trabajadores alcanzan algún grado de participación en las decisiones referentes al proceso productivo y en los cuales la autoridad empresarial es respetada, las posibilidades de establecer actitudes positivas hacia el riesgo aumentan. El rechazo a la utilización de elementos de protección constituyen en algunos casos, una reacción indirecta a la imposición de medidas que el trabajador o sus representantes no tuvieron posibilidad de discutir.

Más allá de estas apreciaciones, resulta difícil demostrar que el rechazo a utilizar elementos de protección está vinculada, en todos los casos, a la legitimidad de las relaciones de poder. La actitud hacia los riesgos parece ser la resultante de una serie de elementos, entre los cuales podemos señalar la percepción y la valoración que los individuos y los grupos tienen de los mismos.⁵¹

*"Yo no me atrevería a decir que es una rebeldía; hay un diagnóstico de la construcción de condiciones en el ambiente de trabajo que se hizo en el año 1987, con la participación de los sindicatos. Allí se indagó de un montón de cosas; no sé si ustedes las vieron... Allí se indagó sobre condiciones de vida y sobre el uso de los elementos de protección personal, había un montón de inquietudes en ese sentido..."*⁵²

Los entrevistados señalan también que los elementos de protección muchas veces son importados de otros países y no se ajustan al contexto local, o no se utilizan de manera adecuada por falta de conocimiento. La utilización de elementos de protección también ocasionan problemas de salud, como alergias, irritaciones, etc.

"Es cierto que los trabajadores se resisten a trabajar con los elementos de seguridad personal, sobre todo con el casco y el cinturón. Esto depende de cómo lo enfoquemos, porque si la empresa entiende que el cumplir que se utilice el cinturón de seguridad requiere impartir una orden y que el trabajador la cumpla, el trabajador allí está recibiendo simplemente una orden, entonces está el tema del convencimiento de porque y para qué tengo que utilizarlos. Pero además, tenemos que ser conscientes de que los elementos de protección personal, son elementos adicionales que aumentan la

49 Entrevista realizada a un empresario de la construcción.

50 Pucci, F. Tesis Doctoral *L'apprentissage organisationnel de la gestion du risque. Une analyse comparée du réseau d'assainissement de Lyon et d'Hôpital de Montevideo*. Universidad Lumiere Lyon II.

51 Ver Luhmann, N. (1992) *Sociología del riesgo*. Universidad Iberoamericana, México.

52 Entrevista realizada a un Técnico Prevencionista.

*penosidad de mi trabajo, entonces yo creo que los elementos de protección personal tienen que ser usados, en el criterio de que lo que va a primar va a ser la protección colectiva, que son los mecanismos de defensa colectivos para los trabajadores. En el caso del casco es incuestionable, no puede haber una protección colectiva que evite el uso del casco, como la que no la puede haber con los zapatos de seguridad. Pero, por ejemplo, hay una feria internacional en donde se pone en exposición los elementos de protección de los trabajadores, y tenemos catálogos que nos muestran los diseños con los que se realizan los elementos de protección personal, y entonces tú ves que hay un calzado que es agradable (a la vista) y que cumple con los requisitos. Entonces allí hay una consideración del hombre. Con los cascos pasa lo mismo; una de las quejas que los trabajadores tienen con el tema cascos, es que en el verano les produce un fuerte dolor de cabeza porque están con este plástico arriba de la cabeza.*⁵³

En muchos casos, se valora más la comodidad en el trabajo que la prevención de los riesgos. Sin duda, en esta actitud incide el hecho de que el riesgo es una probabilidad, que en algunos casos se puede considerar remota, en tanto que las molestias ocasionadas por el material de protección son tangibles y presentes. En otras palabras, las conductas de los trabajadores demuestran una racionalidad local por oposición a una global.⁵⁴ En lugar de maximizar globalmente y disminuir la probabilidad de riesgos en la actividad laboral, prefieren maximizar localmente y otorgar una alta ponderación a la comodidad con el consiguiente costo en términos de seguridad actual.

En otros casos, por ejemplo, cuando cambian las condiciones de contratación, las mismas actitudes riesgosas parecen adquirir un carácter más estratégico. En este sentido, los elementos de protección se transforman en un estorbo o un obstáculo para terminar el trabajo con la rapidez requerida en el subcontrato. El beneficio económico se valora más que la seguridad, generando una situación de riesgo permanente.

*"Cuando yo empecé a preguntarme porque los trabajadores no utilizan los elementos de seguridad siempre me contestaban de que era una cuestión de machismo, y yo creo que no es una cuestión de machismo (no atarme un cinturón porque sino van a decir que soy blando). Pero no me parece que vaya por ahí el tema, digo, no tengo una hipótesis definida que haya hecho por los que no los usan. Muchas veces pasa, en la gente que trabaja a destajo, que es por una cuestión de rapidez, que es por una falta de valoración del tiempo y los días, que veces consideran que no usándolos permanentemente les va a agilizar el trabajo. Yo creo que hay unos equipos que no están bien diseñados, y que pueden estorbar en el trabajo, pero para la mayor parte es una cuestión de rapidez. Es como cuando nosotros subimos al coche y no nos ponemos el cinturón, u otras cosas que hacemos a diario, y que no cumplimos con las normas de seguridad.*⁵⁵

No obstante, tanto cuando hay mayores dosis de estrategia como cuando no la hay, ambas formas de conducta sólo son inteligibles en un contexto institucional u organizacional donde las formas de autoridad y confianza, las reglas implícitas, los escenarios de permanente riesgo y la reflexividad de los propios trabajadores vuelven a dichas lógicas de acción absolutamente provisorias y contingentes.

53 Entrevista realizada a un Técnico Prevencionista

54 Elster, Jon (1979): *Ulises y las sirenas. Estudios sobre la subversión de la racionalidad*. Editorial Gedisa, Barcelona, España.

55 Idem.

Conclusiones

A partir de la discusión planteada se puede establecer una derivación importante en términos prácticos: los problemas para gestionar los riesgos en los procesos de trabajo que enfrenta cualquier organización o empresa en el contexto de una sociedad como la uruguaya se encuentra menos limitada de lo que tradicionalmente se asume. En este sentido, en un escenario donde no se pueden justificar los accidentes debido a problemas de los inputs en términos de los recursos humanos que ingresan en la empresa; así como tampoco constituyen soluciones relevantes y efectivas buscar incidir en dichos recursos humanos únicamente bajo las tradicionales formas de capacitación y socialización laboral, ¿qué alternativa encuentra la organización? Es aquí donde el concepto de cultura de riesgo se vuelve especialmente útil para justificar una relativa dosis de autonomía y de capacidad para enfrentar y minimizar en alguna medida ciertos riesgos al interior de la industria de la construcción.

La “cultura de oficio” que orienta las actitudes de los trabajadores de la construcción esta conformada por la experiencia en una actividad laboral en la cual el riesgo es un componente estable y permanente. En este sentido, estas culturas no constituyen respuestas novedosas a nuevas condiciones de riesgo, sino más bien actitudes tradicionales adaptadas a una actividad esencialmente riesgosa. Las nuevas formas de organización del trabajo han cambiado algunos de los componentes de riesgo, pero en esencia sigue manteniendo muchas de las características que tradicionalmente definieron la actividad del sector. En este sentido, la permanencia de una “cultura de oficio” no implica necesariamente que la actitud del trabajador hacia los riesgos en los procesos de trabajo sea la más adecuada. Por el contrario, podemos pensar, como hipótesis a verificar en futuras investigaciones, que la “cultura de oficio” se contrapone a la elaboración de una nueva “cultura de riesgo” que desarrolle comportamientos y percepciones más adecuadas a los contextos de riesgo que tradicionalmente acompañan a la actividad laboral en la rama de la construcción.

Por otra parte, la “cultura de riesgo” de los trabajadores de la construcción es una cultura formada en la rutina cotidiana de trabajo, en la cual existen valores y códigos implícitos que muestran una adaptación práctica del trabajador a los contextos de riesgo que enfrenta cotidianamente. En este sentido, desde nuestro punto de vista, la cultura de riesgo no es la consecuencia de procesos de socialización primaria (familiar, barrio, comunidad, escuela) ni forma parte de la cultura de “clase” o de la cultura “obrero” de nuestro país. Pero tampoco podemos entender la cultura de riesgo como producto de la socialización secundaria en la organización productiva, en la cual el trabajador internaliza un conjunto de normas de conducta que forman parte de su entorno laboral y que responden de alguna manera a los valores y normas de la rama de actividad correspondiente.

La cultura de riesgo, tal como ya lo señalamos, es una elaboración contingente y puntual que elaboran un conjunto de trabajadores en el marco de una organización concreta, y que depende básicamente de los componentes organizativos específicos de la empresa o lugar de trabajo. Las características de esta cultura de riesgo dependerán de los procesos de trabajo concretos, de las rutinas cotidianas y de las reglas de comportamiento que los actores elaboran en el proceso productivo. Estas características obligan a centrar el análisis en las organizaciones concretas más que en los “trabajadores de la construcción” como categoría homogénea, dotada de valores y normas de comportamiento independientes del contexto productivo en el cual desarrollan la actividad

La paradoja que se plantea es que los procesos de descalificación entendidos como pérdida de la tradicional cultura de oficio de los trabajadores de la construcción puede ser un factor positivo para el desarrollo de esta nueva “cultura de riesgo”. Para ello, la capacitación formal o en el lugar

de trabajo es sólo un ingrediente a ser considerado; también son importantes el desarrollo de espacios de comunicación que permiten un fluido intercambio entre el conocimiento técnico y el conocimiento práctico, la legitimidad de las relaciones de autoridad, que permitan el desarrollo de espacios de confianza, y la capacidad de construir reglas prácticas de conducta que permitan el desarrollo de rutinas preventivas y adaptadas a las situaciones de riesgo.

La educación y los profesionales

Los profesionales universitarios como “grupos de estatus”: un Aporte para la Exploración de la Proximidad entre los Colectivos Profesionales

*Gabriel Errandonea Lennon**

INTRODUCCIÓN

En un trabajo que sobre los egresados universitarios realizáramos recientemente para la Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo de la Universidad de la República¹, hemos entendido que existían varios aspectos sobre los profesionales de nuestro país que aún sería deseable profundizar.

Habiéndose tratado del primer estudio de estas características realizado en el país -ya que hasta el momento los esfuerzos de investigación se dirigieron al estudio de colectivos profesionales específicos- los objetivos iniciales de comunicación de resultados, priorizaron el deseo de llegar a un público no necesariamente técnico, pero ávido de información sobre el particular.

Como se comprenderá, el espacio con que se contó así como el tenor del tipo de comunicación de los resultados que se acordó, determinaron que varios aspectos fueran tratados introductorios y descriptivamente, e incluso algunos otros se postergaran.

Cumplida esa primera etapa, surge el interés en internarse en otros aspectos, más profundamente y con un sentido más sociológico. Este artículo tiene entonces por objetivo el comenzar a comunicar y profundizar algunos de estos aspectos que quedaron pendientes, tomando como punto de partida la exploración de las proximidades entre los diferentes colectivos profesionales.

Nuestro esfuerzo anterior, agrupó a los profesionales con criterios muy generales y apriorísticos. Esa clasificación, que como enseguida veremos, cumplió una función articuladora y de comunicación, es, desde otra perspectiva, demasiado simplificadora. Aquí entonces, abordaremos la complejidad de estos colectivos, ya no con el objetivo de brindar un panorama descriptivo, sino de explorar agrupamientos que desnuden las condiciones de vida, desempeño profesional e ingreso comunes a las diferentes profesiones, con vistas a posteriores abordajes más explicativos.

* Lic. en Sociología, Profesor Asistente en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Diplomado en Investigación Social Aplicada a Estudios de Mercado, Publicidad y Opinión Pública y Maestrando en Sociología (en entrega de tesis).

1 Errandonea Lennon, Gabriel. “Los profesionales universitarios en Uruguay. Un perfil sociodemográfico de formación y trabajo.” Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo, Dirección General de Relaciones y Cooperación, Universidad de la República, Montevideo, 2003 (ISBN 974-0-0223-0).

LOS PROFESIONALES

Estructura de los datos con que contamos

Se estudiaron por separado varios colectivos profesionales. La estructura de agrupamiento profesional que enseguida detallaremos, responde a los objetivos de investigación concretos del convenio marco² que hizo posible los relevamientos realizados.

La existencia de una base de datos actualizada para los profesionales amparados por la CJPPU y de una serie de encuestas sobre los Escribanos Públicos, realizadas periódicamente por la Caja Notarial (CN), condujeron a un tratamiento metodológico diferente de los profesionales, según se tratara de *amparados* por el sistema previsional para universitarios (CJPPU o CN) o *no amparados* por dicho sistema previsional³.

Por ello, tendremos por una parte a los egresados universitarios afiliados a la CJPPU, y por la otra a los profesionales universitarios titulados por la Universidad de la República (UdelaR), la Universidad Católica del Uruguay (UCU) o la Universidad O.R.T. (ORT), que por haberse titulado en carreras no amparadas ni por la CJPPU ni por la CN, quedaron excluidos del grupo anterior.

Los primeros, a la fecha de inicio de la encuesta, sumaban 53.065 (el 65,6% se encontraba afiliado en forma activa y el 34,4% eran afiliados en forma no activa, es decir que declararon ante la caja no realizar ejercicio libre de la profesión). Se trata de un colectivo que incluye a todos los egresados universitarios que, por estas profesiones, no se hubieran jubilado o fallecido a la fecha de inicio de la investigación. De manera que también participan de él los profesionales egresados de otras universidades no participantes en el convenio. En cambio los no amparados sólo ascienden a 28.580 egresados hasta el año 2000, y a su vez la población de interés se redujo finalmente a 19.119 (lo que representa el 67% de todos los egresados hasta el año 2000), en razón de los objetivos de investigación del convenio⁴. Se trata de un grupo que no diferencia en términos de la condición de actividad, pero que, sin embargo, se limita a las tres universidades partícipes del convenio, lo que supone dejar afuera a una cierta proporción de profesionales que, aunque mínima, egresaran en el período de referencia de otras universidades de nuestro medio.

Finalmente, y gracias a los datos suministrados por la Caja Notarial (CN), se pudo contar con algunos aspectos referidos a los escribanos públicos. Este colectivo, que hasta el año 2000 ascendía a 5.724 profesionales activos, es encuestado periódicamente, y aquí contamos con la información referida al relevamiento realizado en el 2000, a 5400 escribanos, es decir al 94,3% de ellos.⁵

-
- 2 Convenio entre la Universidad de la República, la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, la Universidad Católica del Uruguay, al Universidad ORT y la Agrupación Universitaria del Uruguay.
 - 3 El subrayado busca poner de relieve el origen de las expresiones “amparado” y “no amparado”, que sistemáticamente serán utilizadas como atributos para la diferenciación de los individuos en todo el documento.
 - 4 Las carreras no amparadas son las de creación más reciente y el en este colectivo profesional es donde la migración propia de la década de los '70 y primeros años de la del '80, caló más profundamente. La falta de información, la inexactitud en los registros y la inexistencia de muchas de las carreras comprendidas, llevó a que el universo se viera recortado, de manera que la mirada sobre este colectivo específico, se centró en aquellos profesionales que hubieran egresado entre 1985 y 2000.
 - 5 El 2,1% de los escribanos activos, es decir 118 profesionales, no contestaron el formulario (encuesta autosuministrada por correo) y el 3,6% (206 escribanos) declaró no encontrarse realizando ejercicio libre de la profesión: los datos suministrados por la CN corresponden consiguientemente a estos 5.400 profesionales activos, con ejercicio libre de la profesión y, evidentemente, que contestaron el formulario.

Títulos universitarios y colectivos profesionales

Ante la gran diversidad de titulaciones registradas por las tres universidades y para las diferentes generaciones y planes de estudio, fue necesario arribar a una homogeneización de títulos.

Como resultado se agruparon los títulos en 103 profesiones de inserción laboral comparable, reduciendo significativamente la diversidad nominativa a acreditaciones, consideradas consensualmente, como equivalentes (tanto por la academia, como por las agremiaciones profesionales y el mercado demandante⁶).

CUADRO 1 UNIVERSO DE PROFESIONALES UNIVERSITARIOS			
Títulos		Profesionales Universitarios hasta 2000	
Amparados	No Amparados	Amparados	No Amparados
38	65	58.789	28.580
Un total de 103 títulos		En total 87.369 profesionales egresados hasta el año 2000	

Pero para su tratamiento estadístico, fue necesario disminuir aún más, la cantidad de profesiones a considerar separadamente. Se construyó, mediante un análisis de distancias⁷ una delimitación de campos de ejercicio profesional, que mostró su bondad de ajuste al controlarla con las principales variables de interés: tramos de edad, tramos de ingreso personal, etc. De esta manera se elaboró la pauta Grupos de Profesiones que utilizamos, la cual contó en total con veinte categorías de títulos: trece profesiones amparadas por la CJPPU, la amparada por la CN, es decir los escribanos públicos, y siete grupos de profesiones no amparadas. Esta clasificación cumplió con la exigencia de mantener separadamente los datos referidos a los diferentes relevamientos y simultáneamente permitió no agrupar aquellos títulos que reunieran importantes proporciones de profesionales, permitiendo para ellas el análisis desagregado que merecían.

Como puede observarse en el Cuadro 2, la clasificación lograda tiene la virtud de ordenar y simplificar la diversidad de títulos, pero con el defecto de hacerlo bajo un solo criterio o eje de análisis. Como se comprenderá, todo agrupamiento reduce la diversidad en un sentido (aunque este pueda ser complejo). Esta reducción arroja resultados cuya consistencia es inseparable del criterio simplificador utilizado. Dicho en otra forma, de tomar otro criterio, el agrupamiento necesariamente habría sido otro.

De manera que la simplificación procesada sostiene una fuerte relación legitimante con los objetivos que determinaron los criterios simplificadores. Como lo anunciábamos al principio, buscaremos en la presente ponencia, complejizar justamente este aspecto; y lo haremos de manera exploratoria.

Los colectivos profesionales bajo otra mirada

Aquella clasificación, que como dijimos responde a objetivos e intereses de investigación específicos, no necesariamente agrupa a los "parecidos" y separa a los "diferentes" en todo sentido. Lo hace en función de las variables entendidas oportunamente de interés para este agrupamiento.

6 Op. Cit. Página 15 y subsiguientes.

7 Se procedió a un análisis de distancias por diferencias euclídeas $(D(X, Y) = \sqrt{\sum_i (X_i - Y_i)^2})$

para casos agrupados (por títulos), con base en un grupo de variables relevantes al muestreo (Media de Año de Egreso, Área Disciplinaria de la Carrera –desagregada en cinco dummy c/ grupo de referencia "Demás Áreas": Agraria, Salud, Social, Científica Tecnológica y Artística- y Sexo –desagregada en dos variables: Proporción de Hombres y Proporción de Mujeres).

CUADRO 2
PROFESIONALES SEGÚN GRUPOS DE PROFESIONES
(datos poblacionales)

Amparados por la CJPPU		Amparados por la CN	
Dr. en Medicina	12.443	Escribano Público	5.724
Contador Público o Lic. en Economía	7.496	No Amparados	
Dr. en Derecho y Ciencias Sociales	6.659	Téc. Médica u Odontológica	10.038
Ing. Agrónomo	4.353	Cs. Sociales	5.637
Dr. en Odontología	4.146	Psicología	4.059
Ingeniero	3.890	Informática	3.144
Arquitecto	3.567	Administración	3.067
Dr. en Medicina y Tecnología Veterinaria	2.964	Traductorado, Relaciones Internacionales, Laborales, etc.	1.449
Procurador	2.927	Ciencias	1.186
Lic. en Enfermería	2.771	Total No Amparados	28.580
Químico	1.225	Total general	87.369
Partera	624		
Total Amparados por la CJPPU	53.065		

Aquí proponemos al lector un cambio de rumbo, mediante la búsqueda de nuevas pautas para el agrupamiento de las diferentes carreras, mediante la comparación entre ellas en diferentes ejes y la correspondiente exploración de los parecidos y las diferencias entre los colectivos profesionales, más allá de las áreas disciplinarias de interés⁸.

¿Será, que diferentes profesiones tienden a emparentar a las personas que las ejercen en sus condiciones de ejercicio profesional, mientras los diferencian en los niveles de ingresos? ¿Podrá corresponderse la estructura del hogar de un contador y un odontólogo, siendo sus tipos de desempeño profesional muy diferentes? ¿Será posible determinar que colectivos profesionales diferentes, en tanto entienden en campos distantes del conocimiento, sin embargo conllevan formas de vida, desempeño profesional e ingreso similares?

Como en este artículo lo que nos importa es brindar un panorama que dé cuenta más en detalle sobre qué aspectos emparentan y qué aspectos diferencian a los profesionales, se han re-procesado las bases de datos a fin de hallar nuevas pautas, en el sentido de proceder al despeje y exploración, en aproximaciones concéntricas, de los diferentes factores explicativos que los diferencian.

Para proceder, se agruparon todas aquellas variables que pudieran reflejar una diferencia entre los profesionales en materia de aspectos comunes.

Partiendo de la idea de que existen esferas de la vida de las personas, cuyas determinantes tienen orígenes diferentes y por lo tanto pueden desembocar en una gran variedad de combinaciones, hemos tomado la decisión de explorar cuatro grandes grupos de características individuales, de manera de poder estudiar las proximidades de los colectivos profesionales para cada una de ellas, ignorando en cada caso las demás diferencias. Para ello hemos agrupado separadamente nuestras variables, en las siguientes dimensiones: la económica, la laboral, la formativa y las que caracterizan el tipo de hogar.

Pero avancemos paso a paso.

Marisa Bucheli y Carlos Casacuberta, en un documento de trabajo de junio de 2001⁹, señalan acertadamente que existen diferentes enfoques teóricos sobre la relación entre el nivel educativo y el nivel

8 Como se señalara antes, las Áreas tenidas en cuenta son las definidas en el organigrama de la UdelaR, y agrupa los títulos en: Agraria, Salud, Social, Científica Tecnológica y Artística.

9 Bucheli, Marisa y Casacuberta, Carlos (2001). "Sobreeducación", prima salarial de los trabajadores con estudios universitarios en Uruguay. Documento de Trabajo 6/01, Depto. de Economía, Fac. de Ciencias Sociales, Universidad de la República (Junio 2001).

de ingresos de las personas. Lo hacen al mirar particularmente la existencia de evidencias de sobreeducación, en un contexto de importantes incrementos en la cantidad de egresados universitarios, en relación con períodos anteriores. En el contexto de este esfuerzo, ordenan los antecedentes conceptuales de manera bastante clara, y nos legan una grilla clasificadora de utilidad aquí. Entre otros, mencionan los modelos de la movilidad ocupacional y de la búsqueda de trabajo, en que "se espera cierto grado de desajuste entre la educación formal ofrecida y la requerida en el puesto de trabajo, al inicio del ciclo de vida laboral (...) y el modelo de señales, para el cual la educación es una credencial utilizada por el empleador para identificar a los trabajadores más aptos, productivos, etc. (Spence, 1973)"¹⁰.

En el primer caso, es decir el del modelo de la movilidad social, la expresión más reciente en el país la representan los estudios de Marcelo Boado, Graciela Prat y Verónica Filardo¹¹ y el más reciente aún, sobre las ciudades de Maldonado y Salto, de Marcelo Boado¹². En cuanto a la segunda vertiente, es decir la que se describe como modelo de señales, los esfuerzos más recientes los constituyen los estudios de Pablo Hein¹³ sobre la profesión del Sociólogo en el Uruguay, así como la contribución de Marli Diniz¹⁴ que, con el interés de echar luz sobre la condición profesional en Brasil, reflexiona sobre los profesionales y los monopolios profesionales en general y lo hace con eje en la doble idea de "grupos de status" y "acreditaciones exclusionarias".

Además, y más allá del eje en el nivel educativo, y para introducir elementos recientes y nacionales que nos permitan la discusión del problema desde la perspectiva de la estructura de oportunidades y su influencia sobre los actores y los recursos con que cuentan, nos hemos apoyado en las recientes contribuciones en materia de "vulnerabilidad" de Ruben Kaztman, Carlos Filgueiras y otros¹⁵.

Claro que estos autores a su vez proponen clasificaciones conceptualmente ajustadas, pero tipológicamente muy diferentes. La verdad es que, en todos los casos, los objetos de estudio son diferentes. Como el objetivo aquí es dar un paso más en la dirección de establecer distancias medibles entre los profesionales, a fin de tipificar agrupamientos de utilidad analítica posterior, como ya hemos declarado antes, todos estos esfuerzos, de alguna manera son más antecedentes que orientaciones. Y por ello no nos encontramos parados centralmente en ninguna de ellas, ya que nos encontramos mirando a los profesionales desde un marco bien diferente a todas, tal vez con la sola excepción de Marli Diniz, que transita en un sentido muy parecido la discusión conceptual, permitiéndonos así avanzar en parte con ella y en parte desde ella.

Buena parte de este marco ya fue discutido en una artículo anterior¹⁶. En él colocábamos el tema entre sólo dos vertientes de investigación diferentes: por una parte la de la movilidad ocupacio-

10 Ibid, pág. 4.

11 Boado Marcelo (Coord.), Prat Graciela y Filardo Verónica (1997-a). Circulación de Mano de Obra e Identificación de Grupos de Riesgo en el Mercado de Trabajo Urbano de Montevideo. Convenio Depto. de Sociología-Fac. Ciencias Sociales / Dir. Nacional de Empleo-Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Informe Final (Tomos 1 y 2, Julio de 1997).

12 Boado, Marcelo (2003). Movilidad Ocupacional en dos Ciudades del Interior del País: Estudio de los Efectos de los Desarrollos Locales de Maldonado y Salto. Serie Informes de Investigación, N° 34; Depto de Sociología / Fac. de Ciencias Sociales, Com. Sec. De Investigación Científica (CSIC), UDELAR; Montevideo (Marzo de 2003).

13 Hein, Pablo (2002). La profesión del Sociólogo en el Uruguay de fin de Siglo. Tesis de Maestría en Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.

16 Errandonea Lennon, Gabriel (2002). "El Título Universitario y el mercado de trabajo. Un abordaje metodológico". En: El Uruguay desde la Sociología: Integración, desigualdades sociales, trabajo y educación (páginas 375 a 399). 1ª Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología, Las Brujas – 2002, comp. Lic. Enrique Mazzei, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo (2003).

nal y por el otro la de la vulnerabilidad. En ambos casos re-centrando el objeto en los profesionales universitarios y buscando establecer parámetros para la discriminación de espacios sociales en los cuales un mismo título de grado puede desempeñar el papel de activo en diferentes direcciones de entornos ocupacionales (y, por ello, implicando activos de diferente condición) o hasta puede no lograr superar la condición de mero recurso, siendo bajado del portafolio de activos por el agente o resultando ineficiente en su movilización estratégica (Katzman, 1999). Se buscó vincular los mecanismos de movilidad social laboral, los mecanismos de conquista de puestos laborales (elección de recursos, métodos y medios utilizados) y el tipo de activo que, de entre el arsenal de recursos individuales, es movilizado. En nuestro caso, la posibilidad de acreditar, en la pugna por posiciones ocupacionales, la condición de profesional universitario.

Es aquí donde la contribución de Diniz nos permitió complejizar el enfoque, estableciendo un puente conceptual sobre la base de antecedentes sólidos, entre estos aspectos conjugados: el actor actuando, es decir el problema de las estrategias; el recurso movilizado; y, la estructura de oportunidades que permite a tal recurso alcanzar o no, con las evidentes consecuencias señalables sobre el éxito y el fracaso de las estrategias implementadas, la condición de activo. Este marco lo constituye la idea de campo de ejercicio profesional, como producto de una historia entre grupos de personas que persiguen fines comunes, mediante una comunidad de conciencia y sus relaciones con el entorno social concreto, arribando al momento de la observación del sociólogo con diferentes formas de cerramiento y, por lo tanto, con derechos adquiridos por él, en diferente tipo y grado (Weber, 1920¹⁷).

Bucheli y Casacuberta se encuentran mirando, como dijimos, el problema de la sobre-educación, en especial el grado en que la formación superior en nuestro país puede explicar las diferencias salariales, pero claro, lo hacen sin examinar los diferentes colectivos profesionales separadamente. Sus objetivos son, como se puede comprender, totalmente diferentes a los nuestros. Pablo Hein, a su vez, centra su atención sobre una profesión en particular, lo que de hecho lo aleja de nuestra apreciación sobre los límites de los colectivos profesionales, ya que se orienta también por diferencias entre acreditaciones, al hacerlo, y no por diferencias sociales, que tal vez lo hubieran llevado a realizar otro tipo de cortes. Finalmente, Marcelo Boado y Rúben Katzman miran en diferente dirección analítica. Cada uno en direcciones diferentes nos aportan marcos de referencia conceptual para las áreas colindantes con la nuestra: Boado en términos de la movilidad ocupacional y de las motivaciones y medios operantes, pero siempre desde la grilla ocupacional, y Katzman, desde la problemática de la relación recursos-estructura de oportunidades, caracterizadora y complejizadora de los elementos a movilizar en las estrategias individuales y del sentido que debe observarse en ellas, pero desde la problemática marco de la vulnerabilidad y la pobreza.

La problemática de fondo debe inscribirse entonces, en la idea de que las estrategias de conquista de puestos laborales, y la movilidad ocupacional asociada a ellas, debe ser entendida en el

17 Weber, Max (1920). *Economía y sociedad*. Fondo de Cultura Económica (Edición especial: segunda edición en español de su obra póstuma, en su homenaje por cumplirse 100 años de su nacimiento), México (1964). Weber define una relación social como cerrada "cuando y en la medida en que la participación resulte excluida, limitada o sometida a condiciones por el sentido de la acción o por los ordenamientos que la rigen. [...] Una relación social "cerrada" puede garantizar a sus partícipes el disfrute de las probabilidades monopolizadas: a) libremente, b) en forma racionada o regulada en cuanto al modo y la medida, o c) mediante su apropiación permanente por individuos o grupos plena o relativamente inalienable (cerrada en su interior). [...] Los partícipes en una relación social cerrada se consideran como iguales o *compañeros* y en el caso de una regulación de esa participación que les aseguren la apropiación de ciertas probabilidades se consideran como *compañeros jurídicamente protegidos*" (Weber. M. Op. cit. Tomo I, página 35 –el resaltado es del original).

marco de las estructuras de oportunidades a que el actor se encuentra enfrentado. Y por ello, en el marco más general de las reglas de juego propias del campo de desempeño ocupacional que la particular historia de los desempeños correspondientes le imponen. Además debe comprenderse que dicha estructura de oportunidades sólo puede ser vista desde el propio escenario de la acción, y para ello, finalmente será preciso un abordaje comprensivista que conecte los atributos personales individuales con las estrategias desarrolladas, y estas, con la estructura de oportunidades a que se encuentra enfrentado dicho profesional. El problema central, que es común a todo abordaje que, desde el eje sujeto-contexto, pretenda dar cuenta de razones generalizables, es determinar los grupos a abordar de manera de poder saturar en cada uno de ellos la diversidad simbólica correspondiente; es decir, detectar primero su estructura para poder abordarla.

Para ello se necesita encontrar grupos homogéneos, y para hacerlo no puede comenzarse por la cualidad, sino que debe comenzarse por la diversidad y su distribución. En este sentido trabajamos, y lo hacemos suponiendo que dicha homogeneidad desprende indicadores externos visibles. Un grupo humano como el profesional, en el cual cada individuo ha dedicado gran cantidad de años a la preparación y formación experta en un campo específico del conocimiento, en uno de los más claros ejemplos de lo que los sociólogos hemos dado en llamar "gratificación diferida", conduce necesariamente a conductas identificables exteriormente. Cuando se elige, y se sostiene a lo largo de duros años de sacrificio, el estudio de una profesión, se lo hace, además de lo que pueda llegar a explicar la "vocación" individual, persiguiendo un modelo de vida deseado, un tipo de recompensa final. Este modelo de vida llega hasta el individuo desde las exteriorizaciones del propio colectivo profesional al cual aspira a ingresar, y, por la positiva o la negativa, signa en forma muy reconocible las "estéticas" a aspirar y le permite perseguirlas y conquistar las credenciales necesarias para finalmente legitimarlas ante su entorno.

En este sentido, antes de intentar desentrañar cómo operan los colectivos profesionales en la reproducción y transformación del campo de acción que les es propio, y qué consecuencias tiene esto en términos de la condición de activo del propio título de grado habilitante, será necesario conocer las características de los diferentes colectivos profesionales actuantes. Pero, aún antes, es necesario explorar qué podemos llamar colectivo profesional. Como dijimos, la tendencia general, y la nuestra hasta ahora, era la de diferenciarlos por campo disciplinar. Este criterio no parece suficientemente sólido, si el objetivo es la determinación de espacios socialmente homogéneos, para investigar las condiciones de interacción asociadas al activo "título universitario de grado". Es aquí donde se legitima este esfuerzo: como primer paso en el camino de investigación marcado.

De manera que baste señalar por el momento, que este esfuerzo se inscribe en un emprendimiento mayor, y busca aportarle pistas para la determinación de qué profesionales abordar y en qué orden, cuando el objetivo sea caracterizar las estrategias de conquista de puestos laborales para evaluar y valorar las acreditaciones profesionales en su más profunda y justa medida. Si podemos determinar las características que vinculan y diferencian a los profesionales universitarios, podremos sin duda elegir más eficientemente dónde y cómo mirar el desempeño y valor estratégico de este tipo de acreditaciones y alcanzar su diversidad con un ajustado sentido analítico.

LA EXPLORACIÓN DE LAS DISIMILITUDES

Como lo señala Namakforoosh (2000), lo más problemático con los análisis de distancias es la propia definición de grupo¹⁸. La idea es crear grupos con individuos similares. En algún caso se ha

18 Namakforoosh, Mohammad Naghi (2000). *Metodología de la Investigación*. Editorial Limusa S.A. de C.V. Grupo Noriega Editores, México, D.F. (2001). Página 408.

definido la condición similar de dos grupos, por la similaridad media entre los sujetos que los componen; en otros casos se determina el parecido entre grupos por un único vínculo, donde se definen las similitudes entre las agrupaciones como la similaridad entre dos de los miembros más cercanos de cada uno.¹⁹

Como además, las agrupaciones generadas por procedimientos concretos tienden a reflejar las suposiciones implícitas presentes sobre el tipo de estructura de los datos, es menester discutir profundamente estas, para advertir luego su presencia en aquellas.

En este caso hemos entendido que las diferencias de recibo entre los grupos, necesariamente tienen que tener base en distancias entre estadísticos que resuman eficientemente propiedades de los colectivos correspondientes. Como se tomarán muchas variables con esta finalidad, es decir que se medirán las diferencias de manera multidimensional, los criterios para la determinación de las propiedades en cada caso, serán también diferentes. Tomaremos sí el recaudo de estandarizar los estadísticos utilizados de manera de no ponderar, ni advertida ni inadvertidamente, ninguna de las dimensiones en estudio.

Procedimiento seguido

Así es que lo primero que hemos hecho es reproducir técnicamente el procedimiento de detectar aquellos grupos con menores diferencias recíprocas y lo hicimos mediante un análisis de distancias euclidianas, sobre estadísticos estandarizados para grupos de indicadores de cuatro dimensiones ha estudiar separadamente. Aunque, claro está, algunas de las variables participan en más de una dimensión. Esto no nos parece, en primera instancia, un problema metodológico a cuidar, ya que en cada caso aportarán características específicas, en su asimilación a las diferencias medidas para las demás variables, cuyo sentido resultará enteramente diferente. Claro que puede entenderse la existencia de una suerte de duplicación, cuando una misma variable participa en dos dimensiones, pero en todo caso, cumplimos en advertir al lector e incorporamos un tabulador de las variables participantes en cada dimensión a los efectos de brindar los medios más exhaustivos de control posible, en caso de creerse importante su control.

Para proceder, se regresó a las acreditaciones profesionales de base y, como se trata de grupos de individuos, agregamos los individuos por títulos en una nueva base de datos, donde los casos fueran colectivos profesionales. Todo con el objetivo último de poder analizar las distancias entre estos colectivos. Con lo que se sostiene como unidad de análisis a los propios colectivos profesionales definidos por las acreditaciones correspondientes.

Se siguieron tres criterios de incorporación de las variables definidas ahora como prioritarias:

1. Todas las variables nominales u ordinales fueron transformadas en variables “dummy”, eligiendo en cada caso el valor “hallazgo” y definiendo los demás valores como grupo de referencia, e incorporando la proporción de hallazgos de clase como valores a diferenciar (en algún caso substrucción mediante). Cuando resultó relevante, se multiplicó la variable, es decir que se crearon tantas variables como categorías relevantes, generándose por este medio sendas variables de proporción de hallazgos por clase de individuos definidas como de interés²⁰.
2. Todas aquellas variables continuas fueron incorporadas en la nueva base de datos agregados, de forma duplicada, es decir mediante la creación de dos variables a partir de cada una

19 Ibid. Página 409.

20 Dejamos constancia que también en este caso, el procedimiento metodológico seguido supone la duplicación, o incluso triplicación, de las variables correspondientes, ya que el resultado fue no una, sino dos o tres variables de proporción por clase de individuos del atributo considerado en el total de clase.

de ellas y no de sólo una: mediante las respectivas medias de clase y mediante los respectivos valores máximos de clase. El sentido de esta acción es el contar con los elementos necesarios para computar más tarde una nueva variable, en cada caso, que expresará la proporción de la media de cada clase en relación al valor máximo de la misma para cada indicador, completando el proceso homogeneizador, e introduciendo en el análisis de proximidades a estas últimas y no a las primeras (de manera que aquí no existe duplicación real).

Como se comprenderá, el procedimiento descrito anteriormente nos independiza de las diferencias entre las bases de datos originarios. La homogeneización de las variables supone, por tratarse de la caracterización del comportamiento colectivo de los profesionales incluidos en cada clase para cada variable, la posibilidad de unir en una única base, todos los grupos profesionales, ya se trate de amparados como de no amparados. Así, y luego de agrupar los casos de cada base en dos bases separadas (una para profesiones amparadas y otra para profesiones no amparadas), fue posible juntarlas contando, por primera vez, con una base de profesiones general, con la consiguiente virtud de poder hacer participar de los análisis de proximidades a todos las acreditaciones, independientemente de su condición de amparo previsional.

Una vez completado el proceso, se analizaron las distancias, se agruparon las carreras y se arribó a cuatro pautas diferentes las que pueden consultarse en el "Cuadro 3" (página siguiente).

Con estos resultados podemos agrupar a las profesiones de cuatro formas diferentes: según las características de los hogares de los profesionales, según las características de la formación por ellos recibida, según los ingresos, egresos y propiedades que declararon y según la cantidad y características de sus empleos.

Agrupamientos resultantes

La cantidad total de casos con que contamos es de 2.582 profesionales en 28 grupos de acreditaciones. Como se verá a continuación, no todos los Cluster reflejan la totalidad de profesionales entrevistados, ya que algunos de los colectivos representados no contaron con la información necesaria para ser incorporados al Análisis de Disimilitudes y el ordenador los descartó automáticamente, no tratándose en ningún caso de grupos profesionales numerosos²¹. De manera que las diferencias que podrán apreciarse pueden implicar la ausencia de uno o más grupos de acreditaciones en dicho análisis de disimilitudes.

Además, cuando las distancias entre un colectivo profesional y los demás fue muy grande, resultó necesario mantener dicho agrupamiento como un cluster independiente, para no perder capacidad de discriminación analítica general (el corte en todos los agrupamientos necesariamente debe ser homogéneo para garantizar la comparabilidad). De manera que en algunos de los análisis la desagregación es un poco más amplia de lo deseado, pero respeta las distancias resultantes y el sentido analítico del proceso, reflejando en todo caso, un aspecto más a evaluar de la realidad de los colectivos profesionales en nuestro país.

Resulta de interés aquí recordar al lector, que cada variable ha pesado en igualdad de condiciones con las otras, lo que de alguna manera se podría llegar a interpretar como una deformación de la realidad. Por ejemplo, el hecho de que el número de integrantes del hogar tenga el mismo peso analítico que la posición del entrevistado en la estructura familiar, debemos reconocer que puede evidentemente tender a no reflejar ajustadamente dichas incidencias en las aspiraciones individuales

21 En el Cluster de Hogar no participaron los Procuradores (21 casos); en el Cluster de Formación lo hicieron ni los egresados de Bellas Artes (15 casos) ni las Parteras (13 casos); mientras que en el Cluster de Empleo, no lo hicieron los Licenciados en Relaciones Internacionales (20 casos), los Técnicos en Relaciones Laborales (8 casos) y, nuevamente, tampoco lo hicieron los Procuradores.

CUADRO 3
TÍTULOS COINCIDENTES EN CADA ANÁLISIS DE CLUSTER

TÍTULOS	ANÁLISIS DE CLUSTER							
	Estructura del Hogar		Características de la Formación		Factores Económicos		Caracterís. del Empleo	
	CL	Títulos	CL	Títulos	CL	Títulos	CL	Títulos
1 - Arquitecto	4)	4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 23, 28	1)	4, 5, 9, 10, 14, 20, 23, 27, 28	1)	5, 10, 23 y 28	1)	4, 5, 8, 9, 10, 23 y 28
2 - Ciencias de la Educación	1)	13, 15, 16, 25, 26, 27	2)	21 y 22	7)	15, 18, 21, 25 y 27	4)	11, 12, 13, 17 y 27
3 - Comunicación Social	3)	11, 12, 18	7)	-				
4 - Contadores y Economistas	4)	1, 23, 28	1)	1, 9, 10, 14, 20, 23, 27, 28	2)	6 y 8	1)	1, 8, 9, 10, 23 y 28
5 - Doctor en Derecho					1)	1, 10, 23 y 28		
6 - Doctor en Medicina			3)	13, 15, 16, 17, 18	2)	4 y 8	2)	-
7 - Doctor en Odontología					4)	22		
8 - Escribano Público			5)	-	2)	4 y 6	1)	1, 4, 5, 23 y 28
9 - Ingeniero			1)	1, 4, 5, 14, 20, 23, 27, 28	3)	-		
10 - Ingeniero Agrónomo					1)	1, 5, 23 y 28		
11 - Lic. en Bellas Artes	3)	3 y 18			8)	-	4)	2, 3, 17 y 27
12 - Lic. en Bibliotecología			4)	25 y 26				
13 - Lic. en Ciencias	1)	2, 24, 25, 26	3)	6, 7, 15, 16, 17, 18	5)	19		
14 - Lic. en Enfermería	5)	19	1)	1, 4, 5, 9, 10, 20, 23, 27, 28	6)	16, 17, 20 y 26	5)	19
15 - Lic. en Psicología	1)	2, 25, 26, 27	3)	6, 7 y 13	7)	3, 4, 18, 21, 25 y 27	3)	18, 21, 22, 25 y 26
16 - Lic. en Relac. Intern.					6)	14, 20 y 26		
17 - Lic. en Sociología	2)	21, 22, 24					4)	2, 3, 11, 12, 13 y 27
18 - Lic. en Trabajo Social	3)	3, 11, 12			7)	3, 4, 15, 21, 25 y 27	3)	15, 21, 22, 25 y 26
19 - Parteras	5)	14			5)	13	5)	14
20 - Procurador			1)	1, 4, 5, 9, 10, 14, 23, 27, 28	6)	14, 16, 17 y 26		
21 - Prog. de Administración	2)	17 y 24	2)	2	7)	3, 4, 15, 18, 25 y 27	3)	15, 18, 25 y 26
22 - Prog. de Informática					4)	7		
23 - Químico	4)	1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 28	1)	1, 4, 5, 9, 10, 14, 20, 27, 28	1)	1, 5, 10 y 28	1)	1, 4, 5, 8, 9, 10 y 28
24 - Tec. en Relac. Laborales	2)	17, 21, 22	6)	-	9)	-		
25 - Tec. Médicas y Nut. y Dietét.	1)	2, 13, 15, 16	4)	12	7)	3, 4, 15, 18, 21 y 27	3)	15, 18, 21 y 22
26 - Tec. Odontológica					6)	14, 16, 17 y 20		
27 - Traductor Público			1)	1, 4, 5, 9, 10, 14, 20, 23	7)	3, 4, 15, 18, 21 y 25	4)	2, 3, 11, 12, 13 y 17
28 - Veterinario	4)	1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 23			1)	1, 5, 10 y 23	1)	1, 4, 5, 8, 9, 10 y 23

Los números en las celdas identifican a las carreras que, para cada Cluster, resultaron menos diferentes y los números cerrados con ")") identifican los diferentes Cluster determinados.

y, menos aún, en las estrategias implementadas ni en la utilidad estratégica de las acreditaciones obtenidas. Este tipo de técnica no permite medir el grado de incidencia, ya que se trata de un instrumento ordenador y en ninguna medida suple ponderaciones que inevitablemente, por su condición teórica, gravitan en la impronta del diseño. Claro que todos estos ajustes suponen un grado de conocimiento evidentemente mayor y lógicamente posterior al propio de la exploración que tentamos. De manera que todas estas especificidades, sin duda de altísima consideración, deberán esperar a contar con aproximaciones empíricamente más completas para las cuales estos procesos representan un paso, si bien imperfecto, evidentemente necesario. Las variables incorporadas en estas dimensiones pueden ser consultadas en los anexos.

Disimilitudes según las Características de los Hogares

Desde el punto de vista de las características de los hogares²², surgen seis agrupamientos factibles (Cuadro 4). Estos agrupamientos reflejan la medida en que personas con diferentes acreditaciones profesionales, sostienen sin embargo fuertes similitudes con base en las formas de vida y organización del hogar.

Así, los licenciados en ciencias, ciencias de la educación, relaciones internacionales, los psicólogos, los traductores y los tecnólogos médicos, nutricionistas y tecnólogos odontológicos, mantienen configuraciones de residencia, movilidad regional y tipo de hogar muy similares, al comparárselas con las de las demás profesiones.

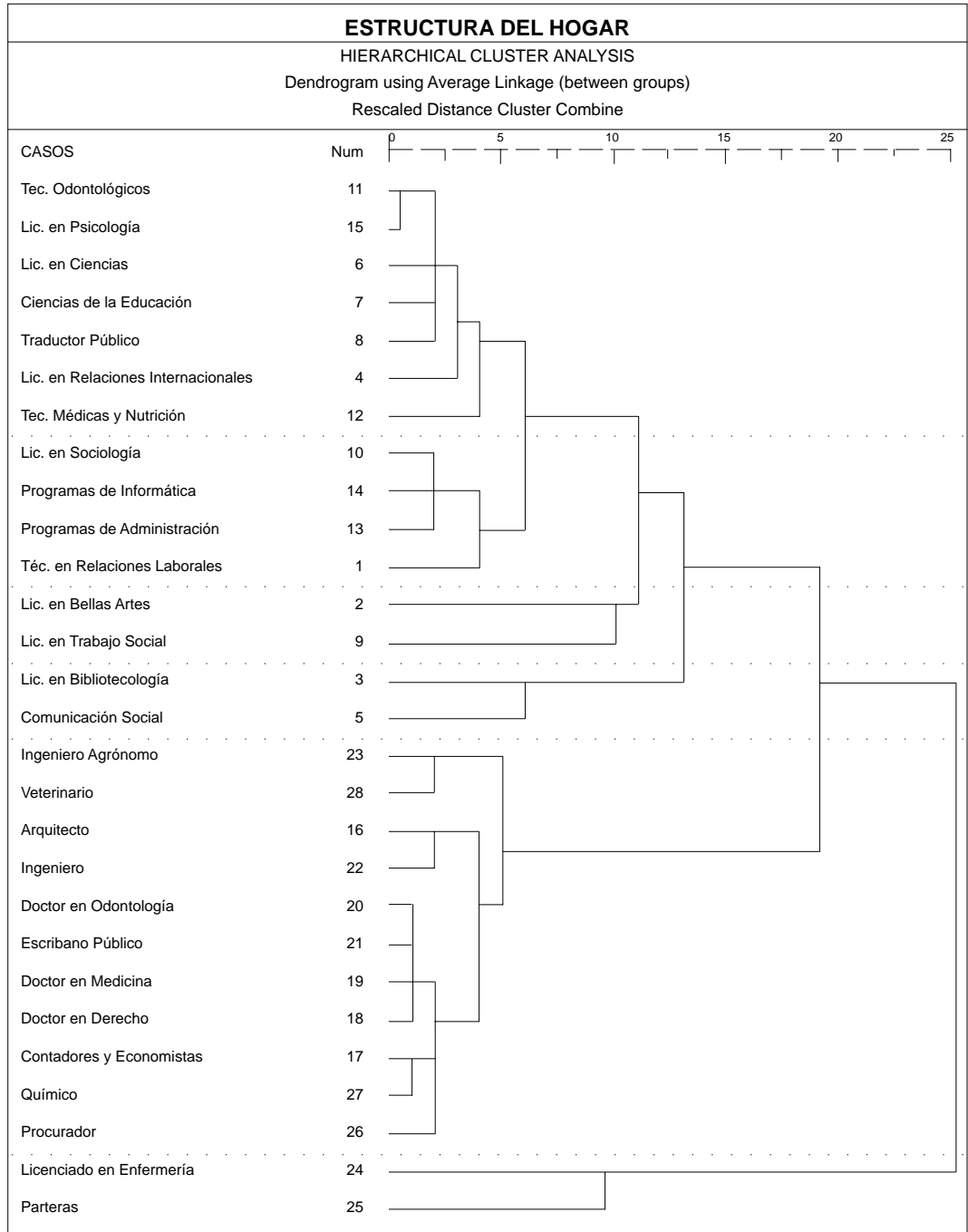
Vemos en este grupo, por ejemplo, que las distancias recíprocas entre estas características son más bajas entre tecnólogos odontológicos y psicólogos, que las existentes entre traductores, licenciados en ciencias y licenciados en ciencias de la educación, cuyas distancias recíprocas son de todas maneras homogéneas y menores a las registradas entre los licenciados en relaciones internacionales o los tecnólogos médicos y nutricionistas, con cualquiera de las demás profesiones incorporadas al grupo.

Como se comprende, estos análisis no arrojan agrupamientos con distancias recíprocas homogéneas, sino que nos permite elegir dónde cortar, para establecer distancias máximas aglutinadoras.

**CUADRO 4
PROFESIONALES SEGÚN GRUPOS DE PROFESIONES ASIMILABLES
POR LAS CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR**

CL	Carreras comprendidas en el Cluster	Cantidad de Profesionales
1)	Lic. en Ciencias de la Educación, Lic. en Ciencias, Lic. en Psicología, Lic. en Relac. Intern., Tec. Médicas y Nut. y Dietét. y Tec. Odontológica	557
2)	Lic. en Sociología, Prog. de Administración, Prog. de Informática y Tec. en Relac. Laborales	401
3)	Lic. en Comunicación Social y Lic. en Bibliotecología.	43
4)	Arquitecto, Contadores y Economistas, Doctor en Derecho, Doctor en Medicina, Doctor en Odontología, Escribano Público, Ingeniero, Ingeniero Agrónomo, Procurador y Veterinario	1410
5)	Lic. en Enfermería y Parteras	98
6)	Lic. en Bellas Artes y Lic. en Trabajo Social	52
TODOS		2561

22 Las variables incorporadas en esta dimensión fueron: Proporción de profesionales de Montevideo; Proporción de profesionales con hogar nuclear; Proporción de profesionales que nacieron en Montevideo; Proporción de profesionales que estudiaron en Montevideo; Proporción de profesionales que residen en Montevideo; Proporción de profesionales que viven en pareja; Proporción de profesionales casados; Proporción de profesionales hombre; Proporción de 1º integrante del hogar hombre; Proporción de 2º integrante del hogar hombre; Proporción de 3º integrante del hogar hombre; Proporción de 4º integrante del hogar hombre; Emancipación – edad media/val máx-; Hijos – cantidad media/val máx-; Edad 1 – edad media del profesional/val máx-; Edad 2 - edad media del 1º pariente/val máx-; Edad 3 - edad media del 2º pariente /val máx-; Edad 4 - edad media del 3º pariente /val máx-; Edad 5 - edad media del 4º pariente /val máx-; Proporción de profesionales con hijos que no residen en el hogar; y, Total de personas en el hogar – cantidad media/val máx-.



Por ello, requerirán de una exploración atenta, de manera de no establecer simplificaciones incorrectas.

Por una parte, puede señalarse lo mismo para los sociólogos, los profesionales de la administración, la informática y las relaciones laborales (teniendo presente que estos últimos se encuentran, en términos relativos, distantes de los tres primeros), y de las enfermeras y las parteras por otra (siendo sus diferencias muy superiores, sin embargo, a las registradas a la interna de los otros agrupamientos). Los comunicólogos resultaron a su vez agrupables con los bibliotecólogos, mientras que los licenciados en bellas artes resultaron sólo próximos a los trabajadores sociales.

Finalmente surge un agrupamiento singular en su composición. Se trata del Cluster N° 4 en el que se encuentran asimilados: arquitectos, contadores y economistas, abogados, médicos, odontólogos, escribanos, ingenieros, agrónomos, procuradores y veterinarios. Como salta a la vista, la singularidad señalada tiene que ver con que dichas profesiones coinciden con aquellas vulgarmente conocidas como liberales. Es decir que la condición tradicional en ellas, del tipo de ejercicio, emergería como vinculable al grado de movilidad regional, al lugar de residencia y al tipo de hogar (composición, cantidad de miembros y proporción de sexos y de hijos en y fuera del hogar).

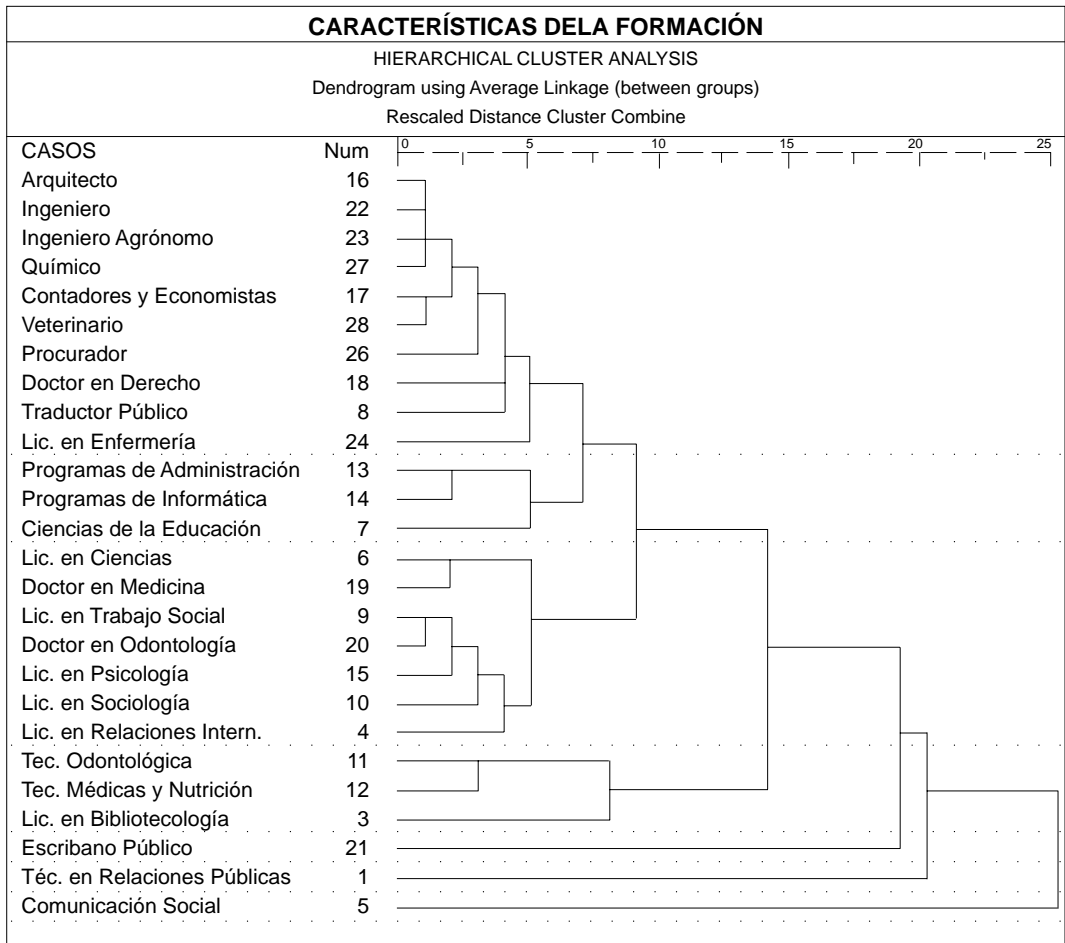
Pero además, resulta pertinente señalar que este último cluster señalado, así como el primero, resultan los más homogéneos en la distribución interna de las distancias registradas, aún tratándose de los más numerosos. De manera similar se articula el segundo cluster. De todas maneras se trata justamente de los cluster más numerosos, de manera que el volumen de casos podría encontrarse favoreciendo en algún grado su homogeneidad.

Disimilitudes según Características de la Formación Recibida

En cuanto a la formación recibida, emergen cuatro cluster claros y tres carreras muy distantes de las demás, obligándonos a considerarlas en forma independiente. Se trata de los escribanos, que ahora aparecen distanciados de las demás profesiones liberales, los técnicos en relaciones laborales, de escasísimo número, y los licenciados en ciencias de la comunicación, con una también escasísima participación en las muestras.

CUADRO 5 PROFESIONALES SEGÚN GRUPOS DE PROFESIONES ASIMILABLES FORMATIVAMENTE		
CL	Carreras comprendidas en el Cluster	Cantidad de Profesionales
1)	Arquitectos, Contadores y Economistas, Abogados, Ingenieros, Agrónomos, Enfermeros, Procuradores, Químicos, Traductores Públicos y Veterinarios	1000
2)	Lic. en Ciencias de la Educación, Lic. en Administración y Lic. en Informática	383
3)	Médicos, Odontólogos, Lic. en Ciencias, Lic. en Relaciones Internacionales, Psicólogos, Sociólogos y Trabajadores Sociales	871
4)	Bibliotecólogos, Tecnólogos Médicos y Odontológicos, Nutricionistas y Dietistas	214
5)	Escribanos Públicos	52
6)	Técnicos en Relaciones Laborales	8
7)	Licenciados en Comunicación Social	26
TODOS		2554

Contamos en primer lugar, con un grupo de colectivos profesionales conformado por: arquitectos, contadores y economistas, abogados, ingenieros, agrónomos, procuradores, químicos, veterinarios, enfermeros y traductores. En segundo término quedan asimilados los licenciados en cien-



cias de la educación con los de administración e informática. Luego aparece un grupo formado por médicos, odontólogos, licenciados en ciencias y en relaciones internacionales, sociólogos y trabajadores sociales. Y finalmente quedan en un mismo grupo de similitudes, los bibliotecólogos y los tecnólogos médicos y odontológicos.

También resulta evidente que, al interior del primer cluster, arquitectos, ingenieros, agrónomos y químicos, sostienen una proximidad mayor y más homogénea entre sí que con los demás grupos profesionales, encontrándose también muy próximos de veterinarios, contadores y economistas. Abogados y traductores resultan a su vez más emparentados, siendo los de perfil menos parecido los procuradores y enfermeros.

Se puede apreciar una mayor cercanía entre los licenciados en administración y los de informática, en términos relativos a los licenciados en ciencias de la educación. Ocurre algo similar entre tecnólogos odontológicos y tecnólogos médicos y nutricionistas, con relación a los bibliotecólogos.

Finalmente resulta de interés destacar las disimilitudes relativas, entre odontólogos y médicos, al compararlos con los licenciados en ciencias (más próximos a estos) y los trabajadores sociales, psicólogos, sociólogos y licenciados en relaciones internacionales (más próximos a aquellos).

El grupo de variables que tomamos en consideración tiene un fuerte componente de "formación de postgrado"²³. Si bien estas variables miden aspectos diferentes de la formación de postgrado, la presencia o no de este tipo de acreditaciones complementarias, como dimensión independiente, se ve representada, y así multiplicada, por cada una de ellas. Cuando una profesión se caracterice por la condición de sus profesionales de estudiosos o egresados de cursos de especialización, actualización o postgrados de nivel superior (maestrías, doctorados, post-doctorados, etc.), se diferenciará grandemente en gran parte de las dimensiones implicadas, de aquellas profesiones que tienden a caracterizarse por la inexistencia de este tipo de estudios entre sus egresados.

Como el objetivo aquí es encontrar caminos para valorizar el activo título, esta duplicación es altamente beneficiosa para nosotros, ya que dichas distancias necesariamente nos permitirán caracterizar adecuadamente los grupos profesionales en términos de la utilidad final de las acreditaciones de grado: una importante presencia de estudios de postgrado, es indicativo de que dicho colectivo profesional tiende a requerir de sus miembros acreditaciones complementarias a las de grado.

Disimilitudes según la Dimensión Económica

Nuevamente la distancia entre algunos colectivos en particular obliga a la conformación de un número importante de cluster quedando sin agrupar tanto los ingenieros como los técnicos en relaciones laborales.

En esta dimensión las variables de interés tocan aspectos tales como el ingreso del hogar y en particular el del entrevistado, así como el peso del mismo y del de los demás integrantes del hogar en el ingreso total del hogar, las propiedades que se posee y el grado y proporción en que sus empleos contribuyen al ingreso total del profesional.²⁴

-
- 23 Las variables incorporadas en esta dimensión fueron: Proporción de profesionales egresados de la UdelaR; Proporción de profesionales con más de un título; Proporción de profesionales con postgrado terminado; Proporción de profesionales con postgrado cursado en UdelaR; Proporción de profesionales que realizó el postgrado por mejora lab.; Proporción de profesionales con hasta 2 cursos de act; Proporción de profesionales con padre universitario; Proporción de profesionales con madre universitaria; Proporción de profesionales con hogar de Nivel universitario; Año en que obtuvo el postgrado – media de año/val máx; Proporción de 2º integrante del hogar Universitario; Proporción de 3º integrante del hogar Universitario; Proporción de 4º integrante del hogar Universitario; Proporción de 5º integrante del hogar Universitario; Año en que obtuvo el título – media de años/val máx; Postgrados realizados – cantidad media/val máx; Proporción de profesionales que aplica conocimientos profesionales –variable compartida con Cluster de Empleo.
- 24 Las variables incorporadas en esta dimensión fueron: Proporción de profesionales que financiaron su postgrado; Cantidad de autos; Proporción de profesionales con vivienda propia; Proporción de profesionales que tiene otra vivienda; Proporción de profesionales con cuota o alquiler; Porcentaje del ingreso del hogar aportado por el Profesional – media/val máx; Porcentaje del ingreso del hogar aportado por el 2º integrante – media/val máx; Porcentaje del ingreso del hogar aportado por el 3º integrante – media/val máx; Porcentaje del ingreso del hogar aportado por el 4º integrante – media/val máx; Porcentaje del ingreso del hogar aportado por el 5º integrante – media/val máx; Proporción de profesionales cuyo hogar percibe más de \$20.000; Proporción de profesionales que personalmente percibe más de \$20.000; Proporción de profesionales que viaja por trabajo; Porcentaje del ingreso personal aportado por la 1ª ocup. – porcentaje medio/val máx; Porcentaje del ingreso personal aportado por la 2ª ocup. – porcentaje medio/val máx; Porcentaje del ingreso personal aportado por la 3ª ocup. – porcentaje medio/val máx –las últimas cinco variables son compartidas con Cluster de Empleo.

CUADRO 6 PROFESIONALES SEGÚN GRUPOS DE PROFESIONES ASIMILABLES ECONÓMICAMENTE		
CL	Carreras comprendidas en el Cluster	Cantidad de Profesionales
1)	Arquitectos, Abogados, Agrónomos, Químicos y Veterinarios	558
2)	Contadores y Economistas, Médicos y Escribanos	641
3)	Ingenieros	91
4)	Odontólogos y Licenciados en Informática	306
5)	Licenciados en Ciencias y Parteras	40
6)	Enfermeros, Licenciados en Relaciones Internacionales, Sociólogos, Procuradores y Tecnólogos Odontológicos	225
7)	Lic. en Ciencias de la Educación, Comunicólogos, Psicólogos, Trabajadores Sociales, Lic. en Administración, Tecnólogos Médicos, Nutricionistas, Dietistas y Traductores Públicos	681
8)	Lic. en Bellas Artes y Bibliotecólogos	32
9)	Técnicos en Relaciones Laborales	8
TODOS		2582

Se trata en una dimensión con fuerte arraigo en el ingreso percibido y ha resultado ser la dimensión que diferencia los colectivos profesionales de tal manera, que exprese la excepción en buena parte de los agrupamientos generales a que se pueda arribar, como veremos más adelante.

El presente análisis de cluster, primeramente emparenta a arquitectos, agrónomos, químicos y veterinarios. Pero lo hace con base en tres subgrupos de afinidad: veterinarios y abogados, por una parte, y arquitectos y agrónomos, por la otra, no sólo se diferencian mutuamente al interior del cluster, sino que ambas lo hacen con los químicos.

En segundo lugar, contadores y economistas se aproximan a médicos y, en segundo lugar, ambos colectivos lo hacen con los escribanos. Algo similar ocurre con los licenciados en relaciones internacionales y los sociólogos que, a la interna del cluster se aproximan más entre sí que con los procuradores, enfermeros y tecnólogos odontológicos, entre los cuales los dos últimos grupos muestran mayor afinidad en comparación con los enfermeros.

En el Cluster N°7, los licenciados en ciencias de la educación se aproximan a los traductores e inmediatamente a los licenciados en administración, paralelamente los trabajadores sociales resultaron sostener características económicas muy similares a las de los tecnólogos médicos y las nutricionistas y en segundo orden con los psicólogos y, por último, todos ellos se vinculan con los comunicólogos, que resultan así el grupo más distante dentro del cluster.

Finalmente emergen varios cluster de a pares de grupos profesionales, a saber: los odontólogos con los licenciados en informática; los licenciados en ciencias con las parteras; y, los licenciados en bellas artes con los bibliotecólogos

Disimilitudes según la Cantidad y Características de sus Empleos

Por último, la dimensión que ha involucrado la mayor cantidad de indicadores.²⁵ Con eje y centro en los diferentes empleos declarados por los entrevistados, esta dimensión trata de delinear

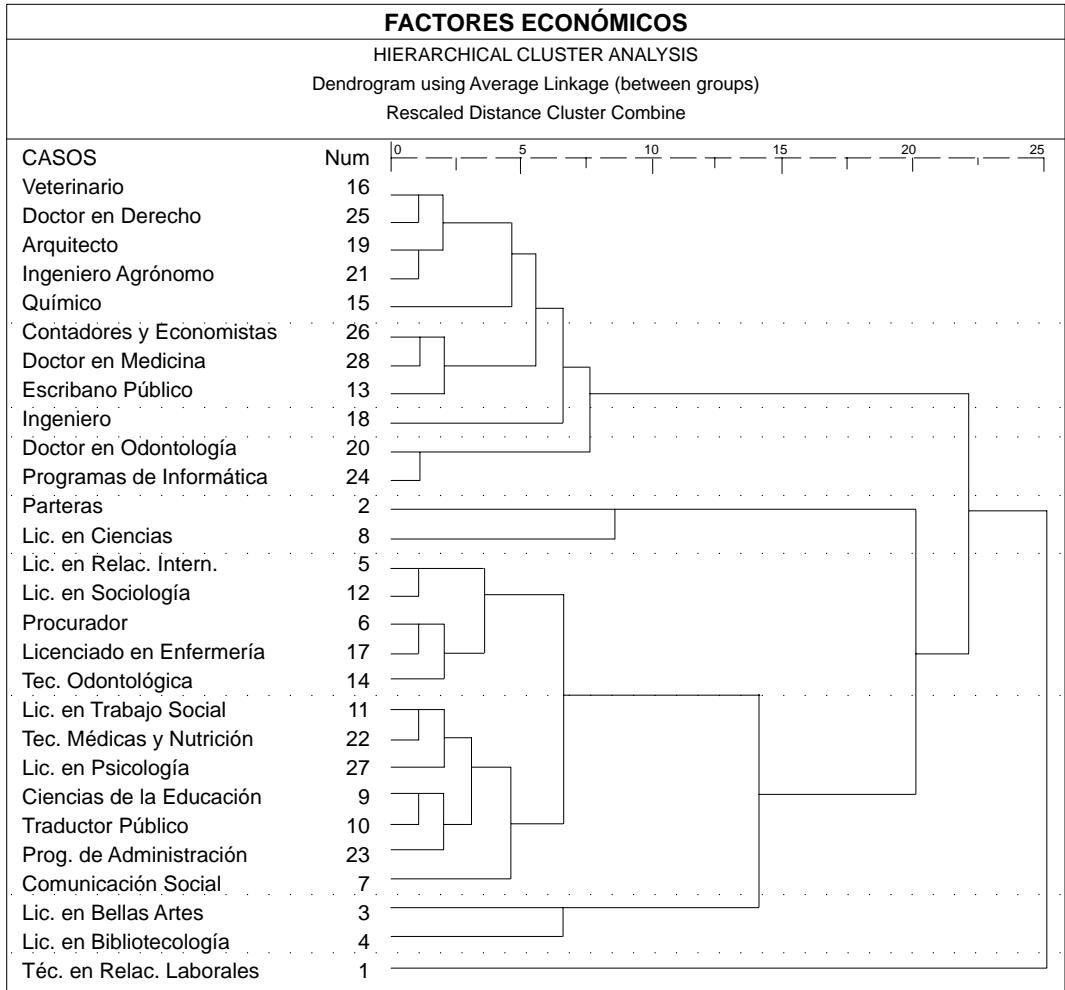
25 Las variables incorporadas en esta dimensión fueron: Proporción de profesionales que en su 1º empleo son EDAF; Proporción de profesionales que en su 1º empleo son PROFUNIV; Proporción de profesiona-

configuraciones diferentes de inserción laboral mediante la cantidad y características fundamentales de los diferentes empleos.

Así las características de los segundos y más empleos declarados, resultarán contrastantes en la medida en que diferentes colectivos profesionales se caractericen por la cantidad de empleos de sus integrantes. Si todos los colectivos resultan heterogéneos en este sentido, entonces las diferencias se concentrarán en las diferencias de inserción, pero si existen profesiones que resulten homogéneas en el número de empleos simultáneos, entonces estamos ante diferencias basadas en el tipo de empleabilidad.

Como la encuesta realizada sondea una variedad de aspectos sobre hasta cuatro empleos simultáneos, la batería de variables con que contamos es muy voluminosa y el detalle descriptivo bastísimo. En este sentido, probablemente se trate de la dimensión mejor caracterizada de todas. Sin duda, la estructura de este análisis de cluster, intenta dar cuenta lo más fielmente posible, de las distancias existentes entre colectivos profesionales en términos del tipo de ocupación (ocupación, rama de actividad, antigüedad, etc.).

les que en su 1º empleo son PROESTA; Proporción de profesionales que en su 1º empleo son TECDOSUP; Proporción de profesionales que en su 1º empleo son EAV; Proporción de profesionales que en su 1º empleo son TRAESP; Proporción de profesionales que en su 2º empleo son EDAF; Proporción de profesionales que en su 2º empleo son PROFUNIV; Proporción de profesionales que en su 2º empleo son PROESTA; Proporción de profesionales que en su 2º empleo son TECDOSUP; Proporción de profesionales que en su 2º empleo son EAV; Proporción de profesionales que en su 2º empleo son TRAESP; Proporción de profesionales que en su 3º empleo son EDAF; Proporción de profesionales que en su 3º empleo son PROFUNIV; Proporción de profesionales que en su 3º empleo son PROESTA; Proporción de profesionales que en su 3º empleo son TECDOSUP; Proporción de profesionales que en su 3º empleo son EAV; Proporción de profesionales que en su 3º empleo son TRAESP; Proporción de profesionales con su 1º empleo en servicios privados; Proporción de profesionales con su 1º empleo en servicios públicos; Proporción de profesionales con su 1º empleo en la enseñanza; Proporción de profesionales con su 2º empleo en servicios privados; Proporción de profesionales con su 2º empleo en servicios públicos; Proporción de profesionales con su 2º empleo en la enseñanza; Proporción de profesionales con su 3º empleo en servicios privados; Proporción de profesionales con su 3º empleo en servicios públicos; Proporción de profesionales con su 3º empleo en la enseñanza; Proporción de profesionales con estabilidad en la 1º ocup.; Proporción de profesionales con estabilidad en la 2º ocup.; Proporción de profesionales con estabilidad en la 3º ocup.; Proporción de profesionales que cumple funciones como profesional en la 1º ocup; Proporción de profesionales que cumple funciones como profesional en la 2º ocup; Proporción de profesionales que cumple funciones como profesional en la 3º ocup; Proporción de profesionales con ejercicio libre; Proporción de profesionales con más de un empleo simultáneo; Horas semanales 1 - media de horas semanales/val máx; Horas semanales 2 - media de horas semanales /val máx; Horas semanales 3 - media de horas semanales /val máx; Proporción de profesionales que no realiza aportes en la 1º ocup; Proporción de profesionales que no realiza aportes en la 2º ocup; Proporción de profesionales que no realiza aportes en la 3º ocup; Proporción de profesionales asalariados en la 1º ocup; Proporción de profesionales asalariados en la 2º ocup; Proporción de profesionales asalariados en la 3º ocup; Antigüedad en la 1º ocup - cantidad media de años/val máx; Antigüedad en la 2º ocup - cantidad media de años/val máx; Antigüedad en la 3º ocup - cantidad media de años/val máx; Proporción de profesionales que personalmente percibe más de \$20.000; Proporción de profesionales que viaja por trabajo; Porcentaje del ingreso personal aportado por la 1ª ocup. - porcentaje medio/val máx; Porcentaje del ingreso personal aportado por la 2ª ocup. - porcentaje medio/val máx; Porcentaje del ingreso personal aportado por la 3ª ocup. - porcentaje medio/val máx -las últimas cinco variables son compartidas con Cluster de Características Económicas; Proporción de profesionales que aplica conocimientos profesionales -variable compartida con Cluster de Características Económicas.



Pero también interesa su relación con la condición profesional de nuestros entrevistados, cuya empleabilidad supone tipos de relación de dependencia y, de más interés aún, una determinada aplicabilidad y reconocimiento formal de sus conocimientos profesionales. Además la relación con el mercado, si bien es cierto que indirectamente, puede recuperarse en varias de las variables tomadas por el modelo, garantizando la presencia del factor estructural, bajo la forma de distancia entre los diferentes agrupamientos.

En este caso el número de agrupamientos vuelve a resultar menor y permite estudiar distancias entre colectivos múltiples de profesionales. Así arquitectos, abogados, contadores y economistas parecen compartir características de inserción laboral y de empleabilidad muy similares, las cuales resultan a su vez próximas a las de escribanos, ingenieros, agrónomos, químicos y veterinarios. Este grupo, a su vez, se diferencia mucho, en este sentido de médicos y odontólogos, que emergen

**CUADRO 7
PROFESIONALES SEGÚN GRUPOS DE PROFESIONES ASIMILABLES POR
LAS CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO**

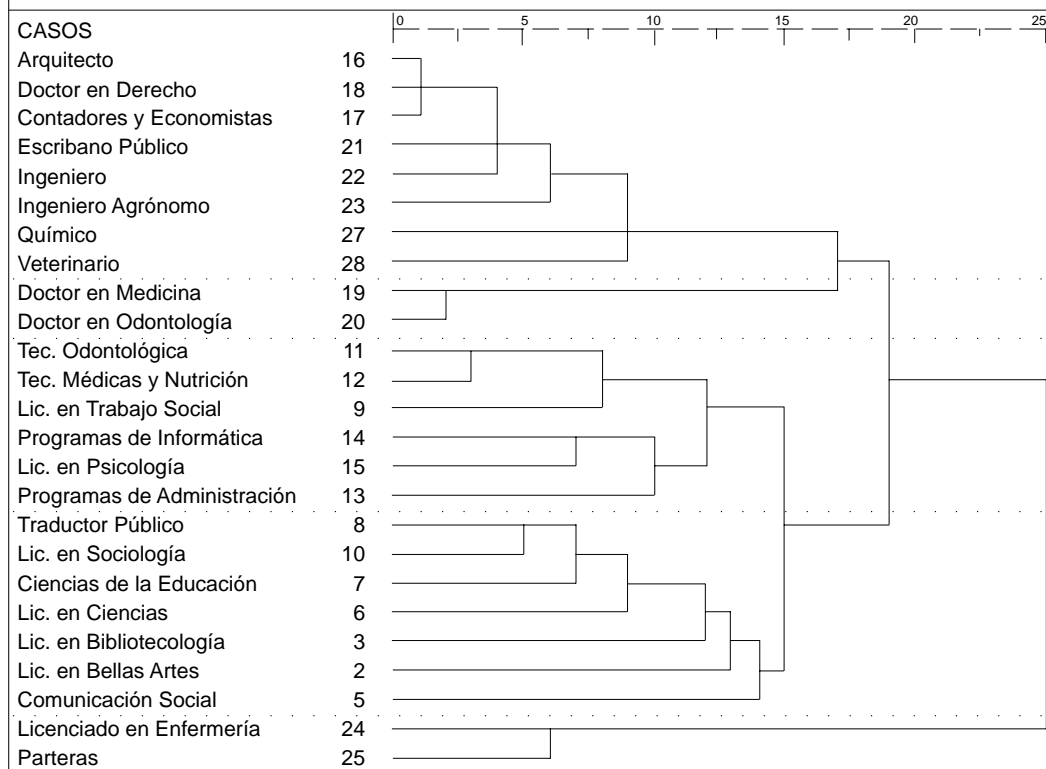
CL	Carreras comprendidas en el Cluster	Cantidad de Profesionales
1)	Arquitectos, Contadores, Economistas, Abogados, Escribanos, Ingenieros, Agrónomos, Químicos y Veterinarios	914
2)	Médicos y Odontólogos	496
3)	Psicólogos, Trabajadores Sociales, Lic. en Administración, Lic. en Informática, Tecnólogos Médicos y Odontológicos, Nutricionistas y Dietistas	840
4)	Lic. en Ciencias de la Educación, Comunicólogos, Lic. en Bellas Artes, Bibliotecólogos, Lic. en Ciencias, Sociólogos y Traductores Públicos	185
5)	Enfermeros y Parteras	98
TOTAL		253

CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO

HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS

Dendrogram using Average Linkage (between groups)

Rescaled Distance Cluster Combine



del análisis como muy próximos (aunque no tanto como arquitectos, abogados, contadores y economistas).

Por otra parte, en el Cluster N°3 resultan muy similares entre sí, las características ocupacionales de los tecnólogos odontológicos o médicos y nutricionistas y en segundo plano con los trabajadores sociales. Y ocurre lo mismo entre los psicólogos y licenciados en informática con los licenciados en administración.

En el Cluster N°4, los que más se parecen son los traductores públicos y los sociólogos, encontrándose agrupados en referencias progresivamente mayores con los licenciados en ciencias de la educación, los licenciados en ciencias, los bibliotecólogos, los licenciados en bellas artes y, finalmente, con los licenciados en ciencias de la comunicación.

Por último enfermeros y parteras se distancian, evidentemente por su particular tipo de inserción laboral, de todos los demás agrupamientos.

Algunos comentarios generales

En una mirada transversal de las cuatro dimensiones estudiadas, emergen algunas características de clasificación que merecen cierto detenimiento aquí.

De las profesiones clásicamente consideradas como liberales:

Así los arquitectos, abogados, agrónomos, químicos y veterinarios, aparecen juntos en todos los agrupamientos, resultando el grupo de profesiones más homogéneo. Claro que este parecido sostiene heterogeneidades internas: en materia de tipo de hogar y movilidad regional los que más se parecen son los agrónomos y los veterinarios; en cambio en materia de formación los más próximos son los arquitectos, los agrónomos y los químicos; en características económicas se aproximan por una parte los arquitectos y los agrónomos, y por la otra los abogados y los veterinarios; finalmente, en características de la ocupación, empleabilidad y tipo de inserción laboral, resultan, en términos relativos, más próximos los arquitectos y los abogados, de una parte, y los químicos y los veterinarios de la otra.

Este grupo, además, se emparenta con los ingenieros y los contadores y economistas. Estos dos últimos colectivos profesionales se diferencian de ellos en la dimensión económica. Los contadores y economistas se aproximan en términos económicos a médicos y escribanos, mientras que los ingenieros emergen en dicho análisis de cluster, como demasiado distantes de todo otro colectivo profesional considerado aquí.

De manera más débil, este grupo aparece vinculado entonces, y en primera instancia de la mano de contadores y economistas, a los médicos y a los escribanos. Esta vinculación es desigual y supone puntos de contacto heterogéneos entre los diferentes colectivos estudiados. En efecto, ambas acreditaciones emergen integrando el cuarto cluster en el análisis de las características de los hogares, que agrupa a todas estas profesiones y por lo tanto las vincula ya no solamente a los contadores y economistas, sino también a las primeramente referidas. Pero además, con los escribanos ocurre lo mismo en el análisis de los empleos. De manera que, a un grupo homogéneo en todas las dimensiones, se incorpora otro sólo heterogéneo en la económica y finalmente puede añadirse a los escribanos, que resultan próximos en características del empleo y de la constitución de los hogares pero se diferencian profundamente en materia formativa y económica. En tanto que los médicos sólo se vinculan al grupo en tipo y composición de los hogares, relacionándose además con los escribanos y los contadores y economistas sólo en materia económica. Parece claro, por ello, que su incorporación al agrupamiento referido, resultaría en buena medida forzosa.

La similitud entre médicos y odontólogos:

Ahora bien, en relación con los médicos sólo se puede señalar su proximidad con los odontólogos. Esta proximidad ocurre en las diferentes dimensiones analizadas. Sin embargo se distancian en términos de su nivel de ingreso, tanto como en las características de sus empleos y en los demás factores económicos considerados: nivel de alquiler o cuota que paga por su vivienda, propiedad de la vivienda, cantidad de autos, porcentaje del ingreso personal y del de los demás integrantes del hogar, cantidad de empleos, etc.

De manera que odontólogos y médicos, en los análisis realizados, sólo parecen distanciarse por los factores económicos: los médicos se vinculan en este sentido, como ya se ha dicho, con ingenieros y contadores y economistas; mientras que los odontólogos lo hacen con los informáticos. *Los profesionales de la administración y los profesionales de la informática (con excepción de los ingenieros):*

Finalmente surge otra asimilación posible entre colectivos profesionales; y esta refiere a quienes se han formado en el área de la administración y quienes lo hacen en el área de la informática. Claro que en este caso, tampoco se muestran próximos en términos económicos: los profesionales en administración se aproximan, en este sentido, a contadores y economistas, comunicólogos, psicólogos, trabajadores sociales, tecnólogos médicos, nutricionistas y dietistas, y traductores; en cambio, los profesionales del área informática sólo resultaron similares, como ya hemos mencionado, a los odontólogos.

Un caso especial: los enfermeros y las parteras:

Estos dos colectivos profesionales se relacionan de manera singular. Por una parte sólo se parecen entre sí, es decir que se distancian fuertemente de todos los demás colectivos profesionales, en materia de empleo y tipo y composición del hogar, pero son completamente diferentes entre sí, si se considera tanto la formación como los factores económicos.

En materia de formación, las enfermeras se aproximan a las profesiones clásicas liberales ya aludidas; en cambio las parteras mostraron un perfil único en este sentido, manteniéndose alejadas de todos los demás agrupamientos. En materia económica, las enfermeras mostraron un perfil similar al de licenciados en relaciones internacionales, sociólogos, procuradores y tecnólogos odontológicos, en cambio las parteras sólo se acercaron a los licenciados en ciencias.

Los tecnólogos de la salud:

Las profesiones incluidas bajo las etiquetas de "Tecnólogo médico / Nutricionista / Dietista" y de "Tecnólogo odontológico", lejos de tratarse de acreditaciones únicas, supone el agrupamiento de una multiplicidad de títulos, que responden a carreras diferentes con diferentes años de duración. De manera que la heterogeneidad resumida en ellas, debe suponerse superior a los demás casos.

Se trata de colectivos que se mostraron similares tanto en las dimensiones referentes al tipo de hogar y movilidad regional, como a las de formación y empleo, sólo distinguiéndose, como ya vimos ha ocurrido permanentemente, en materia de factores económicos.

Artistas, bibliotecólogos y comunicadores:

Finalmente, los licenciados en bellas artes y los bibliotecólogos comparten entre sí una importante proximidad en materia de composición del hogar y movilidad regional, características económicas y ocupacionales. A su vez lo hacen, por lo menos en materia de hogar y empleo, con los licenciados en ciencias de la comunicación, permitiéndonos agruparlos como similares.

Agrupamientos residuales con bajo grado de homogeneidad:

Los demás colectivos profesionales no se alinearon con la claridad detectada para los casos anteriores. De manera que hubo que agruparlos tomando como prioritaria alguna de las dimensiones

estudiadas. Pareció de criterio, y conforme los objetivos últimos declarados, utilizar el segundo análisis de cluster, es decir el referido a la formación.

De esta manera, y con base en el Cluster de Características de la Formación", entendemos conveniente agrupar psicólogos, licenciados en ciencias y licenciados en relaciones internacionales, que además comparten proximidades en materia de características del hogar, a estos últimos con los sociólogos con los que se aproximan en materia de características económicas y a los primeros, es decir los psicólogos, con los trabajadores sociales, con quienes también comparten características económicas similares.

COMENTARIOS FINALES

La exploración realizada, que sin duda requerirá aún de profundizaciones ulteriores, nos a permitido encontrar caminos de aproximación sociológica al fenómeno de las profesiones universitarias en nuestro país. Este camino, que nos encontramos comenzando a circular, permite ya algunas precisiones de interés.

En primer lugar, resulta evidente que las diferentes acreditaciones, no necesariamente establecen límites claros entre grupos de individuos en sus condiciones de vida y ejercicio profesional, que hagan necesaria su indagación por separado. Como señalábamos al inicio de este artículo, uno de nuestros objetivos es encontrar caminos para la simplificación de la diversidad existente entre los colectivos profesionales. Este objetivo se legitima en la necesidad que tenemos, en el marco de objetivos de investigación mayores, de aproximarnos a las realidades de vida y desempeño de los diferentes colectivos profesionales de nuestro medio a fin de poder estudiar y determinar el papel jugado por las diferentes acreditaciones profesionales.

Si podemos encontrar acreditaciones profesionales diferentes, que sin embargo resulten aglutinadoras de individuos con condiciones de vida, posición social, desempeño profesional y formación similares, nos encontraremos entonces ante elementos empíricos capaces de simplificar los abordajes metodológicos necesarios y los tiempos y esfuerzos requeridos para conocer desde dentro, las realidades implicadas en ellos. Con sentido de avance en el conocimiento existente al respecto, este sería un paso crucial para poder abordar la condición profesional de nuestro medio en profundidad, sin perder al hacerlo la diversidad y generalidad de la categoría que les caracteriza por sobre todas las otras: el ser profesional universitario en nuestro país.

De esta manera surgen agrupamientos profesionales similares, con diferente grado de homogeneidad interna, que permiten la construcción de una pauta de agrupamientos con sentido de las aproximaciones futuras. Claro que, con la evidente excepción de una parte del primero de los mismos, es decir aquella que agrupa a arquitectos con abogados, agrónomos, químicos y veterinarios, al interior del cluster que forman con los contadores, los economistas y los ingenieros, estos agrupamientos deberán entenderse como de homogeneidad parcial en todos los casos. Aún será necesario profundizar en las particularidades que les caracterizan y en cómo las mismas se distribuyen al interior de las clases emergentes y entre las mismas.

Siendo todo esto cierto, no deja de arrimar a nuestras costas agua fresca. Aún la detección de diversidades internas, supone el avance en un tipo de conocimiento capaz de ajustar mejor, y en provecho del tiempo y recursos requeridos, los esfuerzos de investigación venideros. De manera que, a esta altura, podemos proponer una pauta de ocho categorías que puede examinarse en el primer cuadro de la página 394²⁶.

26 La pauta abreviada resultaría: PLs/s, PLs, PE, PCTS, PTRS, PNLe-t, PNLa-b-c y PNLc-r-c.

Otro aspecto importante ha resaltar, es el relativo a la permanente falta de ajuste entre las distancias registradas en las diferentes dimensiones y la que contempla los factores económicos, evidenciando la ausencia de congruencia entre los supuestos determinantes económicos y otros aspectos de la vida y desempeño profesional de nuestros entrevistados.

La vieja, y también actual, discusión sobre cómo dirimir la posición social de los profesionales, que por lo menos, implica las ideas en pugna, de clase, clase de servicio y estrato, y que no es posible desarrollar satisfactoriamente aquí, emerge al rojo vivo, con estos datos de la realidad uruguaya.

La relación entre las distintas dimensiones puestas en juego resulta por todo lo expuesto, apenas esbozada, exigiendo mayores profundizaciones, pero supone un valor en sí. Primeramente nos permite establecer el grado en que podemos simplificar la diversidad que nos espera. Pero además, orienta los medios de enfrentarla, así como nos pone sobre aviso en materia de heterogeneidades. Las características que dan forma a los estilos de vida de las diferentes personas, siempre implicarán un alto nivel de heterogeneidad, sin importar los esfuerzos de agrupamiento que se realicen. Pero la realidad simbólica que nos vincula y los móviles y los modelos a que aspiramos, evidentemente sí son homogeneizables, y explican en buena parte lo que hacemos.

Siempre que consideremos la existencia de medios de reducción simbólica de las diferencias individuales, que con fines comunicativos permiten la identificación recíproca de los individuos como integrantes de un todo que los vincula y contiene, estaremos en condiciones de 'mapear', por imperfectamente que resulte, dicha estructura. Y es en este sentido que el presente esfuerzo también nos ha permitido avanzar.

Por último cabe destacar la fuerte relación existente entre la condición de amparo formal y la heterogeneidad existente entre los colectivos profesionales en todo sentido. Dicho amparo, producto de la incorporación de algunos colectivos profesionales bajo la protección previsional de las dos cajas de jubilaciones y pensiones para profesionales existentes en nuestro país, y sobre las cuales ya hemos discutido bastante, evidentemente responde a características identificadoras, cuyas raíces alcanzan un importante arraigo estructural en el ordenamiento social de estos grupos y de la sociedad que los cobija.

El examen de la pauta emergente del análisis de disimilitudes procesado, es transparente en este sentido. Ninguna de las categorías ha vinculado profesiones amparadas con no amparadas. Aquella sospecha que guiara, hemos de reconocer que con más fundamento metodológico que teórico, los relevamientos realizados a fines de 2000 y comienzos de 2001, resultan confirmadas por un procedimiento que fue capaz de empatar ambas bases de datos y de legitimar de esta manera su procesamiento interdependiente.

Este último aspecto nos abre el camino para profundizar, ahora sí, con una pauta mejorada y fortalecida, todos aquellos aspectos ya estudiados, o incluso los relegados, pero con fines de determinación de perfiles profesionales colectivos supra disciplinarios.

Este constituye el siguiente paso: un esfuerzo de profundización, sobre la caracterización de las distancias entre agrupamientos y del estudio en profundidad de las "homogeneidades" internas, a fin de producir un conocimiento sobre los profesionales de nuestro medio capaz de arrojar toda la luz requerida para su posterior indagación cualitativa.

Por el momento podemos presentar una nueva distribución de casos y porcentajes, entre los colectivos profesionales, teniendo como base la pauta emergente del análisis de proximidades realizado (Cuadro I, página 394).

Por último, y como surge de dicho cuadro y de su comparación con el cuadro de veinte agrupamientos profesionales antes utilizado, la nueva pauta, además de sostener las distancias entre amparados y no amparados y de simplificar enormemente la diversidad de colectivos profesiona-

Grupo	Etiqueta	Conformación	
PL s/salud	Profesiones liberales (sin la salud)	Arquitectos, abogados, agrónomos, químicos, veterinarios, contadores/ economistas, ingenieros, escribanos y procuradores	
PL salud	Profesiones liberales de la salud	Médicos y odontólogos	
PE	Profesiones de la empresa	Licenciados en programas de administración y licenciados en informáticas (con excepción de los ingenieros)	
PTS	Profesiones técnicas de la salud	Clásicas	Enfermeros y parteras
		Recientes	Tecnólogos médicos/ nutricionistas/ dietistas y tecnólogos odontológicos
PNL	Profesiones no liberales en general	Edu.-Trad.	Licenciados en ciencias de la educación y traductores
		Art.-Biblio-Com.	Licenciados en bellas artes, bibliotecología y ciencias de la comunicación
		CCSS-RRII-Cien	Psicólogos, sociólogos, trabajadores sociales, licenciados en relaciones internacionales y licenciados en ciencias

les a considerar separadamente, nos pone sobre aviso de la existencia de cierta estructuración social asociada al tipo de profesión, en lo que hemos llamado grupos de estatus dominantes y subordinados. Esto ocurre, aparentemente, en tres niveles: por una parte las profesiones clásicamente llamadas liberales (PLs/s y PLs); en segundo lugar las profesiones llamadas nuevas y que hemos caracterizado genéricamente como “no liberales”(PNLe/t, PNLa/b/c y PNLc/r/c); finalmente las profesiones que en términos de su estrecha vinculación a las disciplinas clásicas, merecían un tratamiento independiente y que subdividimos en profesiones clásicamente técnicas de la salud (PCTS), profesiones técnicas recientes de la salud (PTRS) y profesiones vinculadas a los requerimientos del mercado y de las empresas (PE).

CUADRO I
PAUTA DE AGRUPAMIENTO DE COLECTIVOS PROFESIONALES: DISTRIBUCIÓN DE CASOS Y PORCENTAJES

		Casos en las muestras	Casos en el universo	% sobre Total de cada Muestra	% sobre Total del Universo Parcial	% sobre Total Muestras	% sobre Total Universo
Amparados	PL s/s	935	33.081	61,2	62,3	35,2	42,7
	PL s	496	16.589	32,4	31,3	18,7	21,4
	PCTS	98	3.395	6,4	6,4	3,7	4,4
	Sub Total	1.529	53.065	100,0	100,0	57,6	68,5
No Amparados	PE	368	6.211	32,7	25,4	13,9	8,0
	PTRS	197	10.038	17,5	41,1	7,4	13,0
	PNL e-t	61	2.096	5,4	8,6	2,3	2,7
	PNL a-b-c	48	1.054	4,3	4,3	1,8	1,4
	PNL c-r-c	433	5.022	38,5	20,6	16,3	6,5
	S/D	17	0	1,5	0,0	0,6	0,0
	Sub Total	1.124	24.421	100,0	100,0	42,4	31,5
Total	2.653	77.486			100,0	100,0	

Hallazgo que nos convida a un nuevo esfuerzo analítico y que nos indica uno de los caminos ha seguir. La relación entre las distintas dimensiones puestas en juego aquí resulta por todo lo expuesto, apenas esbozada, exigiendo mayores profundizaciones, pero supone un valor en sí. Primeramente nos permite establecer el grado en que podemos simplificar la diversidad que nos espera. Pero además, orienta los medios de enfrentarla, así como nos pone sobre aviso en materia de heterogeneidades. Las características que dan forma a los estilos de vida de las diferentes personas, siempre implicarán un alto nivel de heterogeneidad, sin importar los esfuerzos de agrupamiento que se realicen. Pero la realidad simbólica que nos vincula y los móviles, las aspiraciones y los modelos a que aspiramos, y explican en buena parte lo que hacemos, sí es factible de importantes grados de homogeneización.

Siempre que consideremos la existencia de medios de reducción simbólica de las diferencias individuales, que con fines comunicativos permiten la identificación recíproca de los individuos como integrantes de un todo que los vincula y contiene, estaremos en condiciones de mapear, por imperfectamente que resulte, dicha estructura. Y es en este sentido que el presente esfuerzo nos ha permitido avanzar.

ANEXOS

Agrupamientos y Matrices de Proximidad

FACTORES ECONÓMICOS - MATRIZ DE PROXIMIDAD														
	DISTANCIA EUCLIDIANA													
	Ciencias de la Educación	Tec. Médicas y Nut. y Diet.	Prog. de Administración	Prog. de Informática	Lic. en Psicología	Contadores y Econom.	Doctor en Derecho	Doctor en Medicina	Doctor en Odontología	Ingeniero	Ingeniero Agrónomo	Licenciado en Enfermería	Parteras	Químico
Ciencias de la Educación		29,4	27,3	48,5	39,0	69,3	43,3	62,6	51,1	78,5	56,6	20,4	60,1	60,3
Tec. Médicas y Nutrición y Dietética	29,4		28,4	60,9	21,1	85,6	59,3	83,0	61,3	91,1	73,8	30,3	73,1	83,5
Programas de Administración	27,3	28,4		36,1	33,3	62,2	38,4	63,7	39,3	70,5	60,7	34,8	80,0	69,4
Programas de Informática	48,5	60,9	36,1		64,6	30,0	25,2	38,0	22,3	47,9	52,2	52,3	89,9	49,3
Lic. en Psicología	39,0	21,1	33,3	64,6		89,3	61,9	89,2	59,9	95,7	82,1	46,4	89,8	92,4
Contadores y Economistas	69,3	85,6	62,2	30,0	89,3		35,8	22,6	34,6	39,8	55,0	71,6	97,0	44,3
Doctor en Derecho	43,3	59,3	38,4	25,2	61,9	35,8		32,3	31,4	38,7	34,1	52,1	80,6	43,6
Doctor en Medicina	62,6	83,0	63,7	38,0	89,2	22,6	32,3		45,0	37,6	39,2	64,8	80,2	25,0
Doctor en Odontología	51,1	61,3	39,3	22,3	59,9	34,6	31,4	45,0		58,9	64,0	55,7	95,7	59,5
Ingeniero	78,5	91,1	70,5	47,9	95,7	39,8	38,7	37,6	58,9		36,8	82,8	98,5	52,4
Ingeniero Agrónomo	56,6	73,8	60,7	52,2	82,1	55,0	34,1	39,2	64,0	36,8		62,2	68,0	38,6
Licenciado en Enfermería	20,4	30,3	34,8	52,3	46,4	71,6	52,1	64,8	55,7	82,8	62,2		52,0	60,9
Parteras	60,1	73,1	80,0	89,9	89,8	97,0	80,6	80,2	95,7	98,5	68,0	52,0		68,8
Químico	60,3	83,5	69,4	49,3	92,4	44,3	43,6	25,0	59,5	52,4	38,6	60,9	68,8	

		EMPLEO - MATRIZ DE PROXIMIDAD																										
		DISTANCIA EUCLIDIANA																										
	Lic. en Bellas Artes	Lic. en Biotecnología	Comunicación Social	Lic. en Ciencias	Ciencias de la Educación	Traductor Público	Lic. en Trabajo Social	Lic. en Sociología	Tec. Odontológicas	Tec. Médicas y Nut. y Dietética	Programas de Administración	Programas de Informática	Lic. en Psicología	Arquitecto	Contadores y Economistas	Doctor en Derecho	Doctor en Medicina	Doctor en Odontología	Escritano Público	Ingeniero	Ingeniero Agrónomo	Licenciado en Enfermería	Parteras	Químico	Veterinario			
Lic. en Bellas Artes	173.5	193.2	204.1	186.3	123.4	187.2	154.2	179.5	210.7	154.3	178.3	189.3	234.5	223.0	232.8	274.6	266.2	246.7	216.7	169.3	255.2	259.6	225.1	193.8				
Lic. en Biotecnología		182.6	178.0	163.4	155.3	140.8	145.2	171.1	169.6	160.3	171.6	178.7	236.0	218.9	235.2	261.5	271.0	250.8	222.2	209.9	210.6	250.3	219.4	218.8				
Comunicación Social		193.2	182.6	180.1	196.1	199.7	167.2	142.9	185.2	177.7	168.2	182.9	257.9	260.1	269.6	229.3	236.7	260.1	235.6	214.8	236.8	237.5	205.0	226.8				
Lic. en Ciencias		178.0	180.1	125.8	161.6	193.6	114.4	235.4	224.7	210.6	172.6	189.1	238.7	242.2	244.6	184.6	205.0	245.7	219.6	214.8	212.5	220.2	217.3	181.1				
Ciencias de la Educación		186.3	163.4	125.8	128.0	165.8	108.7	225.4	216.2	212.4	195.9	197.4	253.8	239.9	247.8	216.6	220.7	255.8	239.3	222.5	185.1	194.1	224.4	169.0				
Traductor Público		123.4	155.3	159.7	161.6	128.0	157.5	98.4	190.9	206.8	159.4	178.4	167.5	241.8	226.3	239.6	251.8	249.1	248.8	231.4	189.1	215.3	218.3	227.3	175.4			
Lic. en Trabajo Social		187.2	140.8	167.2	193.6	165.8	157.5	130.9	146.9	112.9	173.6	178.1	157.2	207.6	196.0	208.3	247.0	257.1	217.8	203.6	188.2	177.6	190.3	183.6	199.1			
Lic. en Sociología		154.2	145.2	142.9	114.4	108.7	98.4	130.9	169.2	157.9	157.6	124.1	115.5	187.3	177.7	190.1	171.1	184.0	193.8	174.9	156.0	194.0	194.5	158.3	128.9			
Tec. Odontológicas		179.5	171.1	195.1	235.4	225.4	190.9	146.9	169.2	94.7	146.5	181.8	116.5	200.7	192.4	202.8	281.8	282.0	222.3	206.6	188.9	279.7	286.7	187.1	215.2			
Tec. Médicas y Nut. y Diet.		210.7	169.6	185.2	224.7	216.2	206.8	112.9	157.9	94.7	177.9	179.2	128.7	184.1	182.3	195.7	251.0	262.6	202.0	189.2	191.5	252.0	252.1	152.6	218.0			
Prog. de Adm.		154.3	160.3	177.7	210.6	212.4	159.4	173.6	157.6	146.5	177.9	153.0	146.3	194.0	170.3	194.5	269.2	266.7	217.4	179.0	141.3	258.8	274.5	186.8	181.5			
Prog. de Informática		178.3	171.6	168.2	172.6	195.9	178.4	178.1	124.1	181.8	179.2	153.0	118.9	162.0	151.1	166.4	169.6	174.3	164.9	133.1	130.4	247.5	257.3	139.6	142.9			
Lic. en Psicología		169.3	178.7	182.9	189.1	197.4	167.5	157.2	116.5	128.7	146.3	118.9	132.5	149.7	152.5	166.4	202.1	203.2	167.6	159.0	142.8	262.4	264.3	147.3	147.0			
Arquitecto		224.5	236.0	257.9	238.7	253.8	241.8	207.6	187.3	200.7	184.1	190.0	152.5	149.7	88.9	52.8	215.3	202.3	71.2	76.2	110.6	264.5	261.2	131.5	144.8			
Contadores y Econom.		223.0	218.9	250.1	242.2	239.9	226.3	196.0	177.7	192.4	182.3	151.1	68.9	65.7	65.7	218.2	208.4	88.4	80.3	110.5	251.1	257.0	133.0	136.1				
Doctor en Derecho		232.8	233.2	269.6	244.6	247.8	239.6	208.3	190.1	202.8	262.6	266.7	174.3	202.3	208.4	208.4	224.8	208.4	75.9	93.5	117.1	259.4	262.9	156.3	138.7			
Doctor en Medicina		272.6	261.5	229.3	184.6	216.6	251.8	247.0	171.1	281.8	251.0	268.2	169.6	202.1	215.3	218.2	224.8	82.5	82.5	207.7	192.7	221.3	234.9	226.8	171.1	166.6		
Doctor en Odontología		265.2	271.0	236.7	205.0	220.7	249.1	257.1	184.0	282.0	262.6	266.7	174.3	202.3	208.4	208.4	208.4	208.4	185.9	189.5	213.1	242.1	227.4	176.2	146.5			
Escritano Público		248.7	250.8	260.1	245.7	255.8	248.8	217.8	193.8	222.3	202.0	217.4	164.9	163.6	71.2	80.4	75.9	207.7	186.9	99.0	135.4	269.1	257.2	146.2	154.3			
Ingeniero		216.7	222.2	235.6	219.6	239.3	231.4	203.6	174.9	206.6	189.2	179.0	133.1	159.0	76.2	80.3	93.5	192.7	189.5	99.0	95.2	247.4	246.8	111.5	139.5			
Ingeniero Agrónomo		169.3	209.9	214.8	214.8	222.5	189.1	188.2	166.0	189.9	191.5	141.3	130.4	142.8	110.6	110.5	117.1	221.3	213.1	135.4	95.2	253.0	252.4	137.4	127.9			
Lic. en Enfermería		255.2	210.6	236.8	212.5	185.1	215.3	177.6	194.0	279.7	252.0	264.2	264.5	251.1	259.4	234.9	242.1	269.1	247.4	253.0	108.0	241.8	219.5					
Parteras		259.6	250.3	237.5	220.2	194.1	218.3	190.3	194.5	286.7	274.5	267.3	264.3	261.2	257.0	262.9	226.8	227.4	257.2	248.8	252.4	108.0		233.7	214.6			
Químico		224.1	219.4	205.0	217.3	224.4	183.6	187.1	152.6	186.8	139.6	147.3	131.5	133.0	156.3	171.1	176.2	146.2	111.5	137.4	241.8	233.7		150.9				
Veterinario		193.8	218.8	226.8	181.1	169.0	175.4	199.1	129.9	215.2	218.0	142.9	147.0	144.8	138.1	138.7	166.6	145.5	154.3	139.5	127.9	219.5	214.6	150.9				

Tabuladores

TABULADOR DE VARIABLES HOMOGENEIZADAS MEDIANTE EL COCIENTE ENTRE LA MEDIA DE CLASE Y EL VALOR MÁXIMO DE CLASE			
Variables procesadas en la agregación de casos	Variable utilizada	Variables procesadas en la agregación de casos	Variable utilizada
AÑO_1 Años título -media	PAÑO	EDAD2_1 Edad 2 -media	PEDAD2
AÑO_2 Años título -val máx		EDAD2_2 Edad 2 -val máx	
AÑOOPG_1 Año postgrado -media	PAÑOOPG	EDAD3_1 Edad 3 -media	PEDAD3
AÑOOPG_2 Año postgrado -val máx		EDAD3_2 Edad 3 -val máx	
HSSEM1_1 Horas semanales 1 -media	PHSSEM1	EDAD4_1 Edad 4 -media	PEDAD4
HSSEM1_2 Horas semanales 1 -val máx		EDAD4_2 Edad 4 -val máx	
HSSEM2_1 Horas semanales 2 -media	PHSSEM2	EDAD5_1 Edad 5 -media	PEDAD5
HSSEM2_2 Horas semanales 2 -val máx		EDAD5_2 Edad 5 -val máx	
HSSEM3_1 Horas semanales 3 -media	PHSSEM3	INGHOG11 Porc. ingreso del hogar 1 -media	PINGHOG1
HSSEM3_2 Horas semanales 3 -val máx		INGHOG12 Porc. ingreso del hogar 2 - val máx	
ANTOC1_1 Antigüedad ocup. 1 -media	PANTOC1	INGHOG21 Porc. ingreso del hogar 2 -media	PINGHOG2
ANTOC1_2 Antigüedad ocup. 1 -val máx		INGHOG22 Porc. ingreso del hogar 2 -val máx	
ANTOC2_1 Antigüedad ocup. 2 -media	PANTOC2	INGHOG31 Porc. ingreso del hogar 3 -media	PINGHOG3
ANTOC2_2 Antigüedad ocup. 2 -val máx		INGHOG32 Porc. ingreso del hogar 3 -val máx	
ANTOC3_1 Antigüedad ocup. 3 -media	PANTOC3	INGHOG41 Porc. ingreso del hogar 4 -media	PINGHOG4
ANTOC3_2 Antigüedad ocup. 3 -val máx		INGHOG42 Porc. ingreso del hogar 4 -val máx	
PING1_1 Porc. de ingreso ocup. 1 -media	PPING1	INGHOG51 Porc. ingreso del hogar 5 -media	PINGHOG5
PING1_2 Porc. de ingreso ocup. 1 -val máx		INGHOG52 Porc. ingreso del hogar 5 -val máx	
PING2_1 Porc. de ingreso ocup. 2 -media	PPING2	CUOTA1 Monto cuota o alquiler -media	PCUOTA
PING2_2 Porc. de ingreso ocup. 2 -val máx		CUOTA2 Monto cuota o alquiler -val máx	
PING3_1 Porc. de ingreso ocup. 3 -media	PPING3	AUTOS1 Cant. de autos -media	PAUTOS
PING3_2 Porc. de ingreso ocup. 3 -val máx		AUTOS2 Cant. de autos -val máx	
EMAN_1 Emancipación -media	PEMAN	TOTPER_1 Total de pers. en el hogar -media	PTOTPER
EMAN_2 Emancipación -val máx		TOTPER_2 Total de pers. en el hogar -val máx	
HIJOS_1 Hijos -media	PHIJOS	CANTPG_1 Cant. de postgrados real. -media	PCANTPG
HIJOS_2 Hijos -val máx		CANTPG_2 Cant. de postgrados term. -val máx	
EDAD1_1 Edad 1 -media	PEDAD1		
EDAD1_2 Edad 1 -val máx			

TABULADOR DE LAS VARIABLES UTILIZADAS EN CADA CLUSTER			
Variable utilizada	Cluster	Variable utilizada	Cluster
TITULO3 Título INE	Variable Dependiente	VIAJLAB Viaja por trabajo	Empleo y Carc. econ.
DEPTO Montevideo- prop	Hogar	LUGNAC Nació en Mont	Hogar
UNIV UdelaR	Formación	LUGEST Estudió en Mont	Hogar
OTRTIT Tiene otro título	Formación	LUGRES Reside en Mont	Hogar
PGTERM Postgrado terminado	Formación	VIVENPAR Vive en pareja	Hogar
UNIVPG UdelaR postgrado	Formación	ESTCIVIL Casados	Hogar
FINPG Financia el postgrado	Carc. econ.	SEX01 Hombre 1	Hogar
RAZPG Postgrado por mejora lab.	Formación	SEX02 Hombre 2	Hogar
CURACT Hasta 2 cursos de act	Formación	SEX03 Hombre 3	Hogar
PAUNIV Padre universitario	Formación	SEX04 Hombre 4	Hogar
MAUNIV Madre universitaria	Formación	SEX05 Hombre 5	Hogar
TORRA1_1 EDAF	Empleo	NIVEDU2 Universitario 2	Formación
TORRA1_2 PROFUNIV	Empleo	NIVEDU3 Universitario 3	Formación
TORRA1_3 PROESTA	Empleo	NIVEDU4 Universitario 4	Formación
TORRA1_4 TECDOSUP	Empleo	NIVEDU5 Universitario 5	Formación
TORRA1_5 EAV	Empleo	PAUTOS Cantidad de autos	Carc. econ.
TORRA1_6 TRAESP	Empleo	VIVIEN1 Vivienda propia	Carc. econ.
TORRA2_1 EDAF	Empleo	VIVIEN2 Tiene otra vivienda	Carc. econ.
TORRA2_2 PROFUNIV	Empleo	NO_APOR1 No realiza aportes ocup 1	Empleo
TORRA2_3 PROESTA	Empleo	NO_APOR2 No realiza aportes ocup 2	Empleo
TORRA2_4 TECDOSUP	Empleo	NO_APOR3 No realiza aportes ocup 3	Empleo
TORRA2_5 EAV	Empleo	ASALAR1 Asalariado ocup 1	Empleo
TORRA2_6 TRAESP	Empleo	ASALAR2 Asalariado ocup 2	Empleo
TORRA3_1 EDAF	Empleo	ASALAR3 Asalariado ocup 3	Empleo
TORRA3_2 PROFUNIV	Empleo	PAÑO Años título - media/val máx	Formación
TORRA3_3 PROESTA	Empleo	RAMA1_2 Servicios públicos	Empleo
TORRA3_4 TECDOSUP	Empleo	RAMA1_3 Enseñanza	Empleo
TORRA3_5 EAV	Empleo	RAMA2_1 Servicios privados	Empleo
TORRA3_6 TRAESP	Empleo	RAMA2_2 Servicios públicos	Empleo
RAMA1_1 Servicios privados	Empleo	RAMA2_3 Enseñanza	Empleo
RAMA3_1 Servicios privados	Empleo	PEMAN Emancipación - media/val máx	Hogar
RAMA3_2 Servicios públicos	Empleo	PHIJOS Hijos - media/val máx	Hogar
RAMA3_3 Enseñanza	Empleo	PEDAD1 Edad 1 - media/val máx	Hogar
ESTOCU1 Estabilidad ocup. 1	Empleo	PEDAD2 Edad 2 - media/val máx	Hogar
ESTOCU2 Estabilidad ocup. 2	Empleo	PEDAD3 Edad 3 - media/val máx	Hogar
ESTOCU3 Estabilidad ocup. 3	Empleo	PEDAD4 Edad 4 - media/val máx	Hogar
TIPOHOG Hogar nuclear	Hogar	PEDAD5 Edad 5 - media/val máx	Hogar
FUNC1 Cumple funciones como profesional ocup 1	Empleo	PCANTPG Cantidad de postgrados realizados - media/val máx	Formación
FUNC2 Cumple funciones como profesional ocup 2	Empleo	HIJOFUER Tiene hijos que no residen en el hogar	Hogar
FUNC3 Cumple funciones como profesional ocup 3	Empleo	PTOTPER Total de personas en el hogar - media/val máx	Hogar
EJERLIB Ejercicio libre	Empleo	PCUOTA Monto cuota o alquiler	Carc. econ.
INGPERS Personalmente percibe más de \$20.000	Empleo y Carc. econ.	PINGHOG1 Porcentage ingreso del hogar 1- media/val máx	Carc. econ.
INGHOG El hog percibe más de \$20.000	Carc. econ.	PINGHOG2 Porcentage ingreso del hogar 2 - media/val máx	Carc. econ.
EMPLSIM1 Más de un empleo simultáneo	Empleo	PINGHOG3 Porcentage ingreso del hogar 3 - media/val máx	Carc. econ.
APLICA Aplica conocimientos profesionales	Formación y Empleo	PINGHOG4 Porcentage ingreso del hogar 4 - media/val máx	Carc. econ.
NIVUNIH0 Nivel universitario del hogar	Formación	PINGHOG5 Porcentage ingreso del hogar 5 - media/val máx	Carc. econ.
PAÑOPG Año postgrado - media/val máx	Formación	PANTOC2 Antigüedad ocup. 2 - media/val máx	Empleo
PHSSEM1 Horas semanales 1 - media/val máx	Empleo	PANTOC3 Antigüedad ocup. 3 - media/val máx	Empleo
PHSSEM2 Horas semanales 2 - media/val máx	Empleo	PPING1 Porcentage de ingreso ocup. 1 - media/val máx	Empleo econ. y Carc.
PHSSEM3 Horas semanales 3 - media/val máx	Empleo	PPING2 Porcentage de ingreso ocup. 2 - media/val máx	Empleo y Carc. econ.
PANTOC1 Antigüedad ocup. 1 - media/val máx	Empleo	PPING3 Porcentage de ingreso ocup. 3 - media/val máx	Empleo y Carc. econ.

Tabulador ocupacional

TABULADOR OCUPACIONAL DE REFERENCIA ENTRE LA PAUTA BOADO Y COTA 70 A 3 DÍGITOS		
Pauta Boado	Códigos en COTA 70 a 3 Dígitos	Definición de Grupo de Ocupación en Cota 70 (INE-URU)
EDAF	100, 101, 110, 121 a 125, 400, 411, 300, 111	Presidente, Senador, Diputado, Ministro, Dir. Ente, Fiscal, Intendente, Administrador Empresa Públ., Gerente, Director, Admin. Empresa Priv., Gerente, Sub-Gerente en Todas las Ramas, Admin. Estancia, Arroceros, Estanciero, Barraquero, Exp-Imp. Mat. Primas Y Frutos del País, Dir. Subsistencias, Gerente Supermercado, Tienda, Venta Por Mayor, etc.
PROFUNIV	000 a 015, 020 a 032, 040, 043 a 045, 050 a 052, 060 a 061, 070, 072 a 075, 080 a 082	Profesionales Universitarios en Función Específica
PROESTA	126, 410, 412 a 418, 301	Adm. Bar, Restaurant, Hotel, Pensión, Gerente Hotel y Pensión, Hotelero, Agricultor, Granjero, Chacarero, Vitivinicultor, Apicultor, Avicultor, Fruticultor, Floricultor, Arboricultor, Almacenero, Barista, Carnicero, Heladero, Feriante, Comerciante al por Menor, Farmacéutico, Serv. en General
TECDOSUP	130, 046 a 048, 053, 062, 064, 065, 090 a 098, 140 a 145, 150 a 153, 160 a 162, 127 a 129, 240 a 242, 530, 890	Eclesiásticos, Rector, Prof.Univ., Decano, Téc. Univ., Nurse, Paramédicos, Enfermería, Maestro, Prof. Secund./UTU, Inspector, Prof. Varios, Escritor, Periodista de Diario/ Radio/ TV, Escultor, Pintor, Cine, Dibujante, Músico, Actor, Coreógrafo, Dir. Serv. Civil, Traductor, Bibliotecólogo, Asist. Social, Fotógrafo, Camarógrafo, Cap. Barco, Oficial Barco, Aviador, Futbolista, Referee, Jockey, Entrenador, Prof. Educ. Física, Admin/ Enc. Bar, Rest, Hotel, Emp. Comercio Y Serv., Sec. Org. Deportiva, Dir. Depto/ Sección Adm. Central, ANCAP, AFE, Oficiales FFAA
EAV	200, 210 a 214, 220 a 223, 230 a 232, 310, 283, 281, 282, 284, 286, 320, 321, 330 a 339	Administrativo Públ/ Priv., Aux., Cajero, Tenedor Libros, Contable, Taquígrafo, Cobrador, Secretaría, Jefe Caja, Digitador, Operador PC/ Fax/ Teletipos/ Fotocopias, Aux. Admin. Priv./ Vendedor Mostrador, Ayud./ Dependiente todos los Rubros, Bancario Emp. Financiera, Aux. Bibliot., Archivo, Boletero. Esp. Públicos, Adm. Emp. Priv/ Públ., Encuestador, Agente Viajes/ Acciones/ Seguros/ Bancos/ Remates/ Inmobiliaria, Viajero Comercio, Visitador, Despa. Aduana, Marítimo, Publicidad
TRAESP	420 a 424, 430, 431, 440, 450 a 453, 500 a 505, 510, 511, 520 a 523, 860 a 862, 531, 532, 534, 535, 600 a 609, 610 a 623, 630 a 632, 640, 642 a 644, 650 a 652, 660 a 663, 670 a 677, 680 a 694, 790 a 792, 700 a 709, 715, 716, 720 a 726, 730 a 737, 740 a 746, 748, 750 a 761, 770 a 772, 780, 960 a 962, 970 a 975, 840 a 842, 844 a 846, 850 a 852, 870, 871, 280, 900 a 903, 250 a 253, 260 a 262, 270, 271, 890	Trab. Rural Agrícola, Jardinero, Tractorista, Esquilador, Peón, Etc., Chofer Priv/ Públ. Ómnibus, Taxista, Fletero, Carga, Trenes, Marinero, Contram. Maq. Naval, Lancharo, Oper. Grúas y Máq. Vial, Jefe Puerto, Enc. Faro, Vías, Trenes, Obreros Lana y Textiles, Obreros Vestimenta, Calzado, Cuero Y Tapic., Obreros Carpint. Obra y Muebles, Obreros Constr./Decor., Vidrieros, Pintores, Metálicos, Obreros Eléctricos, Sanitarios, Telecom., Obreros Mecánicos y Fab. Maquinaria, Obreros Gráficos, Obreros Extrac. Minas, Metalúrgicos, Art. Constr., Obreros Tabaco y Curtiembres, Trab. Serv. Personales Espec., Barbero, Peluq, Funebr., Aeromozo, Fotog. Amb., Croupier Stud, Masajista, Fabr. Instr. Music./ Caucho/ Esteras/ Alhajas/ Papel/ Flores, Cines, Oper. Radio y TV, Emp. Serv. Públ. Vigilancia, Policía, Bombero, Aduana, Paseos Públicos, Carteros, Mensajeros, Empl. Corresp., Jefes Tren, Guardas Tren, Ómnibus, Militares
TRANOES	313, 311, 312, 802, 810, 813, 820 a 826, 830 a 835, 285, 930 a 933, 940 a 943, 950 a 953, 990	Cafetero, Heladero, Frankf., Parrlero Ambulante, Garrap., Caramelero, Canillita, Vend. Diarios y Revistas, Florista, Ambulantes Varios, Boletero, Vend. Domicil. Ambulante, Obreros, Jornaleros Constr./ Minas/ Canteras/ Vialidad/ Astilleros/ Comercio/ Ind., Cargas, Limpieza, Mozos, Parrilleros, Camareros, Porteros, Tintoreros, Lavaderos, Ascensoristas, Ujier, Aux. Serv. Lustra Calz., Obreros Jornaleros No Especializados Ni Especificados
EDOM	910, 920, 921	Emp. Domésticos
NBESP	999	Ocupación No Bien Especificada

La Profesión del Sociólogo: Ingreso, Mercado y Poder Profesional

Pablo Hein

Introducción¹

Las Profesiones comprenden un conjunto de saberes que básicamente son los ideales explicativos, los modelos y las teorías que constituyen las disciplinas científicas. Esos ideales son compartidos por una comunidad de hombres y mujeres que se comunican, interactúan e intercambian esos saberes, entre sí y con el resto de la sociedad. Otro elemento importante, a la hora de pensar en la comunidad de los profesionales es una cierta formación común y una consolidación profesional, que trasciende sus barreras propias.

La comunidad científica o el cuerpo profesional muchas veces es abordado como una organización impersonal, como si su crecimiento, consolidación y avance dependiera de la ciencia misma.

La Sociología de la Ciencia nos ha enseñando que una comunidad de científicos tiene una imagen que poco se corresponde con su organización interna. En ella existen disputas internas, jerarquías, subordinación, conflictos, recursos económicos y prestigios intelectuales. (Brunner, J. 1988). Así, la comunidad científica es una comunidad de profesionales compleja en su existencia tanto interna como externa. Estudiar, investigar y por ende interpretar sociológicamente las profesiones a fin de siglo remite necesariamente en primer lugar a la comprensión de dichas organizaciones. En segundo lugar, más específicamente en el Uruguay, nos obliga a considerar dos temas centrales o ejes que articulan la visión y el estudio de las mismas.- Estos ejes son: la formación propia de la profesión, porque ésta supone una etapa previa de formación acreditada por un certificado, (expedido por alguna casa de estudios reconocida estatal y socialmente) y la propia definición, constitución y concientización de la Profesión como tal. Estos dos ejes se articulan armónicamente no siendo condición necesaria uno respecto del otro.

Nuestro país se caracteriza por contar con Profesiones que cumplen con estos dos requisitos previos, como por ejemplo, Contadores, Escribanos, Médicos, entre otros. Estas profesiones están institucional y socialmente reconocidas, contando así con una organización "colegial" mucho más poderosa, que muchas veces funciona como "árbitro" en la materia.

Por otro lado, algunos profesionales, como los Historiadores, Economistas, Psicólogos, Licenciados en Letras y Sociólogos, no han conseguido consolidar el poder institucional de sus respectivos colegios o asociaciones.

Esta tesis centra la atención sobre la profesión de Sociólogo en el Uruguay, sus etapas constitutivas, su reconocimiento social e institucional, sus aperturas y cierres desde la propia óptica de los sociólogos.

1 El presente artículo constituye un extracto de la tesis de Maestría "La Profesión del Sociólogo en el Uruguay de Fin de Siglo", para presentar en el II Seminario Anual de Investigadores, Departamento de Sociología, 21 y 22 de octubre de 2003.

Las Profesiones: Teoría y Práctica

Según algunos autores, el proceso de profesionalización se ha consolidado como uno de los principios básicos que estructuró las sociedades en el Siglo XX. Tal hipótesis fue planteada y sostenida por Harlod Pekin en su análisis sobre las sociedades inglesa y europeas.

El impacto que produjo el avance de las profesiones sobre la sociedad y el Estado fue un factor de atención de grandes teóricos de la sociología desde sus comienzos.

La Sociología de las Profesiones, como campo de especialización en el interior de la Sociología, tiene sus inicios -más allá de cualquier fecha posible y sobre todo del marcado relieve ambivalente tanto del contenido como del conjunto de sus estudios- en la Sociología Clásica. Esta siempre hizo referencias explícitas hacia las profesiones, pero los estudios más específicos y sistemáticos sobre esos grupos u organizaciones son propios de los análisis contemporáneos y por ende de estas sociedades.

Entre los clásicos se puede enumerar a Emilio Durkheim con *La División del Trabajo Social en Sociedades Avanzadas*, a Karl Marx sobre la teoría de clases y a Max Weber sobre los modelos burocráticos y la distribución de poder.

En un mismo sentido, pero entre los autores contemporáneos, se puede citar a Andrew Abbott, Terence Johnson, Eliot Freidson y Magali Sarafatti Larson, como los más destacados en materia de estudios y de avances teóricos.

El libro específico y pionero en la materia fue "Orígenes de las Profesiones" de Hebert Spencer. En su primer capítulo el autor trasluce su concepción evolucionista para explicar el cambio social, como un proceso tendiente hacia la mayor complejidad mediante la diferenciación de las áreas sociales. La preocupación por las estructuras e instituciones sociales son foco de atención a lo largo de todo el texto. La hipótesis central en torno a las profesiones es que éstas ayudan y son fundamentales para aumentar la vida en todos sus aspectos, tanto biológicos como físicos y psico-sociales.

Como sostiene el autor, la consolidación profesional, fue el resultado de una lenta y progresiva diferenciación social, del resto de la sociedad, a partir de cada profesional. Es decir cada profesional fue gestando esa diferenciación del resto de los "estamentos" sociales. Así, al comienzo estaban ligadas a un ámbito eclesiástico, desde su dominio social hasta el sustento del monopolio del saber y la posición de superioridad que implica dicho monopolio. Al igual que el clero, los profesionales se elevan por el resto de la masa social engendrando una élite netamente diferenciada, entre otros motivos, por su capacidad intelectual, que redundaba en un poder e influencia sobre el resto de la sociedad. Para este autor, las profesiones viven de las demás clases sociales y por ende se pueden dedicar pura y exclusivamente al trabajo intelectual. Para resumir, el tema del poder aparece como central en su teoría (capacidad de aumentar la vida). Este trabajo pautó el análisis sociológico venidero en relación a dos grandes ejes: la formación de las profesiones y su papel en las sociedades, materializados en sus interrogantes " *¿Cuál es la común característica a las sociedades profesionales, que las hace formar un grupo diferente de los otros grupos de las instituciones de la sociedad?...¿existe alguna otra función social?...¿Cómo se forman las profesiones?*.(Spencer, H. / d pg. 5 y ss.)

Desde el lado de los clásicos, K. Marx intenta establecer las características y el carácter de las clases profesionales, enfocados hacia la plusvalía. Sostiene que los expertos complementan un desarrollo acabado de la división del trabajo y contribuyen de manera indirecta al sistema de dominación clasista. M. Weber, a partir del estudio de las acciones sociales y de la racionalidad mentada intentó establecer su racionalidad e irracionalidades, derivando rápidamente hacia el tema de los aportes de poder que implican dichos conocimientos, como ejes centrales de la racionalidad imperante en su época, la habilitación y consolidación de organizaciones de dominación por y a través del conocimiento. Por último, aporta un concepto de identidad teórico sustantivo. Toma el eje espacial y

no el temporal. La identidad, aquí, de los actores (profesionales) es considerada como efecto emergente de sistemas de acción y no como producto de trayectorias biográficas. Privilegia el análisis de las relaciones entre actores de un mismo sistema y la formas de construcción social y mental creadas por ellos en y por una situación común en un mismo campo de práctica. Tal como lo sostiene Claude Dubar "... [M. Weber] *considérerait que la professionalisation, constituait un des processus essentiels de la modernisation, c'est-à-dire du passage d'une "socialisation d'abord sociétaire " où le statut social "dépend des taches effectuées et des critères rationnels de compétence et de spécialisation"*(1920, chapitre II)"(Dubar. Claude. 2000)

Desde otra perspectiva teórica, Emilio Durkheim señala la importancia de los espacios de socialización como determinantes de las conductas de los individuos. Las conductas de los individuos varían, nos dice el autor, según las circunstancias sociales. Este centra su atención en aspectos corporativos de las sociedades de profesionales, en una sociedad francesa dominada y estructurada por las corporaciones. Las profesiones son necesarias en una sociedad industrial, para la función de cohesión social. Estas cumplen un doble papel, por un lado amortiguan las relaciones entre el Estado y el individuo y por otro, promueven una ética social superior (Rodríguez-Guillén, 1992)

"Durkheim précise bien ne s'agit pas d'une restauration des corporations anciennes, "balayées par l'évolution historique de nos sociétés", mais de l'instauration d'associations professionnelles d'un type nouveau qui, reconnues à la fois par l'État et par les familles de leurs membres librement associés, constitueraient de nouveaux "corps intermédiaires" pourvus d'une autorité légale et assurant les bases concrètes de l'intégration et de la régulation sociales" (Dubar. Claude. 2000).

En un mismo eje de argumentación, pero en épocas más contemporáneas, P. Bourdieu señala la importancia del hábito como estructurante de la acción. Los hábitos, para este autor, son disposiciones que perduran, son estructuras estructurantes de las prácticas (acción). Las estructuras sociales internalizadas son los habitus, que son sistemas de disposiciones que se incorporan a los agentes, a lo largo de su trayectoria social. Se incorporan como condiciones objetivas e históricamente constituidas, así pasan a constituir lo que el autor denomina campos.

Las Visiones propias de la Sociología de las Profesiones

Los primeros intentos por estudiar las profesiones con un carácter riguroso y sistemático son del siglo XX, aunque la formación y los orígenes de las profesiones datan de la época medieval. Hasta la segunda guerra mundial, el dominio en los estudios sobre las profesiones lo sustentan los británicos, con la obra de Carr-Saunders y Wilson titulada "*Professions*", publicada en 1933. En dicha obra se adopta una definición muy precisa y clásica de lo que se entendiera por profesión: "*nosotros decimos que una profesión emerge cuando un nombre define a una persona y comienza a practicar una técnica definida con los conocimientos y fundamentos especiales*" (C. Dubar 2000. trad. propia). Esta obra intentó muy tempranamente focalizar las características centrales de las profesiones. El centro de discusión, y a la postre, el aporte sustantivo fue la sistematización de las profesiones como organizaciones de expertos capaces de aplicar un conocimiento esotérico, es decir, les asignó un carácter de grupo con características específicas.

Por otro lado se daba cuenta de que dichas corporaciones habían elaborado y sustentado un sistema de formación y control de entrada, a la vez que aplicado un código de ética diferentes a los de otros grupos sociales.

Esta obra dio impulso a la formación de lo que con posterioridad se llamó "*Escuela Definidora*", sobre la base general de que la profesión representa la fusión entre la eficacia económica y la legitimidad cultural. La metodología imperante en esta escuela, y que caracterizaba sus estudios, era la topología y el naturalismo. Es así que se resaltaba la importancia de un cuerpo de conocimiento

caracterizado por la exclusión de la entrada al mismo, el cultivo de autonomía de las profesiones y su contribución potencial a la sociedad.

Luego de la segunda guerra mundial las aproximaciones funcionalistas de los norteamericanos empezaron a cobrar importancia en los estudios de las profesiones. Entre otros se destacan Wilensky, Greenwood, Parsons y Goode. El común denominador de este conjunto de teóricos es el énfasis en las características especiales del conocimiento y una orientación altruista hacia la sociedad. Dichos teóricos configuraron la llamada “Escuela Evolutiva”, y entienden a las profesiones en un carácter evolutivo, es decir un proceso de profesionalización creciente, que atraviesa una serie de etapas en su formación y consolidación en y para la sociedad.

Con un artículo célebre titulado “*Estructura social y proceso dinámico: El caso de la práctica médica moderna*”, Parsons establece dentro del pensamiento funcionalista y de la Escuela Evolutiva, al observar la relación cliente-profesional, tres dimensiones específicas del rol profesional, que lo gran articular normas sociales y valores culturales, dando así elementos de interpretación desde la propia teoría funcionalista. Estos tres elementos son; a- una competencia especializada, que reposa sobre una doble capacidad, sobre el dominio y el saber teórico y un saber garantizado por la experiencia y largos años de estudios, b- una competencia especializada que se presenta como una doble especialidad, la especialización técnica de la competencia y un dominio legítimo de esa autoridad y c- un desinterés del profesional que une la neutralidad con el valor de orientación versus el interés empático, por el cliente y su atención.

Esta escuela (Evolutiva) observa e interpreta, más allá de esta concepción, dos visiones; la estructural y la actitudinal. Para la primera se pueden citar la creación de asociaciones profesionales, el tiempo completo de la actividad, los códigos de ética y la consolidación en el mercado. Dentro de la actitudinal, se observa la referencia interna hacia la organización profesional, la creencia en la autorregulación, la autonomía con respecto a las decisiones a tomar y la creencia en el servicio hacia la comunidad.

Más allá de los matices, para los funcionalistas en general existen requisitos (que varían según los autores) para corroborar la existencia de una profesión. Estos requisitos son: vocación de servicio, formación de comunidades autorreguladas por códigos deontológico, un sistema de retribuciones, alto nivel cultural y símbolos de reconocimiento.

Por ende, para esta Escuela, algunas son profesiones netamente formadas y otras están en camino de formación. El “fundador” de dicha corriente fue Harold Wilensky, quien entiende a la profesión fundamentalmente desde un punto de vista naturalista.

A partir de la década de los 60, cuando todos los análisis comenzaba a consolidarse bajo una sola óptica predominante, se procesa una transformación para redefinir el énfasis en los estudios, de donde surge la “Escuela Revisionista”.

Esta nueva redefinición implicó el abandono de los estudios de las normas y la relación profesión-cliente, para enfocar la idea de profesiones desde dos aspectos, bajo la óptica de poder, en la cuál prima la relación cliente-profesional, con su eje de poder del segundo sobre el primero (Johnson, T: 1972) o desde la óptica del mercado, en la cuál se pone en juego una relación netamente contractual, entre cliente-profesional y entre profesionales (Larson, M 1977). Ambas visiones se desarrollaron en paralelo al cambio del modelo de acumulación, en el cuál se privilegiaba el conocimiento.

Los componentes de una profesión se dejaron de percibir como componentes de un tipo ideal, y pasaron a ser percibidos como instrumentos utilizados por las diversas profesiones (ocupaciones) para aumentar su poder y prestigio frente a otros grupos. La autonomía es el eje fundamental de las nuevas reglas de juego de los profesionales.

T. Johnson sostiene que son los profesionales quienes generan la necesidad de sus servicios, cambiando radicalmente la visión y las creencias imperantes hasta la época. Dicho autor estableció

de forma clara una diferenciación: las profesiones no son ocupaciones *per se*, sino más bien una forma posible de control institucionalizado de una ocupación. Toda sociedad diferenciada, las emergencias de habilidades ocupacionales que poseen los profesionales, crean relaciones de dependencia, distancia social y económica. La especialización le da cierta autonomía al profesional. Por otro lado toma en cuenta los recursos de poder, que varían según las ocupaciones y los momentos históricos, y considera como uno de los focos de atención la relación entre consumidores y producto. Johnson considera que existen tres formas históricamente identificables de resolver las tensiones producto de la zona de incertidumbre (consumidor-producto) y elabora una tipología; a- la primera forma de control institucionalizado es el control colegiado y se caracteriza por otorgar al productor la capacidad de definir las necesidades del consumidor como las maneras y la forma en qué serán satisfechas, b- el patronazgo y el control comunitario permiten al consumidor definir la necesidad y la forma de resolverla y c- es cuando una tercera parte oficia de intermediaria en la relación consumidor y productor. (González Lenadri, R. 1999).

Eliot Freidson y Berlant son otros teóricos que adscriben, con matices, a dicha postura. El primero sostiene que la autonomía y el dominio de los saberes son el centro de las profesiones, es decir el profesionalismo en la era moderna, en definitiva el estatus profesional, como consecuencia final del proceso de profesionalización. Como sostiene Alvert Jovell sobre Freidson; "*considera las profesiones un concepto genérico y el análisis de las mismas lo realiza a partir del proceso de institucionalización del conocimiento formal*" (A. Jovell 1992. 355).

Berlant, por su parte, centraliza la idea de las profesiones en sus objetivos económicos, argumentando que las estructuras que éstas generan persiguen, primordialmente dichos objetivos.

En 1977 bajo el título "*The Rise of Professionalism*", Magali Sarfatti Larson institucionaliza el centro de atención sobre las profesiones en la orientación hacia el mercado.

Para dicha autora las profesiones responden a la idea de dominar intelectualmente, para luego organizar las grandes áreas de preocupación social.

El control de mercado de los servicios profesionales es el eje fundamental de las profesiones en aquellas sociedades. El poder se torna pieza clave del análisis. A su vez, la ideología de la profesión, como forma de acción y socialización colectiva, es uno de los ejes centrales, y el Estado (ausente hasta el presente) es percibido como reducto o factor de refugio y protección ante la competencia. El control del mercado se torna en "monopolio de mercado". Este monopolio revierte ciertas características: estandarización del producto ofrecido, control de dicho producto, exclusividad del mismo y eliminación de posibles competidores del mercado (A. Jovell, 1992). Esta idea supone, además de las características planteadas, la necesidad de contar con un productor del conocimiento. La autora plantea que en las sociedades avanzadas son las Universidades en primera instancia y luego las Asociaciones de Profesionales las encargadas de dicho rol. Ambas instituciones son generadoras o productoras de cierta élite, que busca un estatus social elevado.

Esta élite está integrada por los que en un futuro serán los expertos, que suponen la posesión de un conocimiento y un conjunto de habilidades que sólo demandan reconocimiento social y recompensas económicas, contextualizados en un marco social y político específico.

Larson describe diferentes elementos que deben considerarse en el análisis de las estructuras y condiciones que determinan dicho monopolio: a- tipo de mercado, b- tipo de consumidor, c- naturaleza de los servicios producidos, d- bases del conocimiento formal, e- relación con el poder, f- producción de profesionales y g- grado de afinidad con la ideología dominante.

A diferencia de otras corrientes teóricas, Larson sostiene que las condiciones más favorables para una profesión se dan cuanto más científicos sean sus fundamentos cognitivos.

De aquí en más los trabajos centrados en las relaciones entre profesiones y élites económicas y Estado (Johnson, Perkin, Derber), o la influencia política y cultural (Illich, Freidson, Ehrenreich) y

por último las profesiones, mercado y sistema de clase (Starr, Larson y Brint), son los que dominan las investigaciones y análisis posteriores. (Rodríguez – Guillén; 1992).

Más allá de estos avances teóricos se puede señalar que tanto los trabajos empíricos como teóricos han pasado de un gradualismo primitivo, caracterizado por estudios de casos y tipológicos hasta llegar a la teoría, debatida y profundizada, sobre las profesiones, ideología, poder y clase.

Sin embargo, existe un consenso que permea todas las posturas teóricas y metodológicas, en el sentido de que una profesión supone un grupo de expertos (con pericias especiales), un aprendizaje extenso y un conocimiento sistemático y abstracto.

Esta última coincidencia, argumentada desde el punto de vista del poder es la última innovación de un conjunto importante de teóricos. Freidson, Derber y Abbott, se inscriben en la línea del conocimiento abstracto como elemento sustantivo y clave de una profesión.

Freidson percibe dicho conocimiento abstracto desde el punto de vista de la autonomía profesional, sólo este conocimiento puede garantizar la abstracción necesaria y la continua redefinición de los problemas y por ende de las tareas. Este autor considera que sólo algunas profesiones pueden tener o detentar el estatus profesional, pero para ello deben compartir un conjunto de características comunes, como el origen y la consolidación social en las sociedades preindustriales. Así sólo los Médicos, Abogados y Economistas se estructuran en torno a un área de conocimiento, y por ende son considerados expertos. Esta categorización de profesional no sólo se debe a factores internos sino que además juega el reconocimiento y la aceptación de la sociedad. Tal vez sea este autor quien propone la más compleja definición de profesiones en donde los integrantes no sólo requieren la formación y educación especializada, sino que además deben contar con instituciones o asociaciones especializadas que estén volcadas a determinar e influir en la conducta de sus miembros.

Son éstas las condiciones que hacen que una profesión se sitúe en el mercado con respecto a sí misma y frente a las demás. El estado oficia de garante siempre y cuando la profesión aporte su contribución a la ideología dominante de la sociedad. El autor sostiene enfáticamente que cuanto más coincidente sean la ideología específica de una profesión y las estructuras ideológicas que dominan la sociedad, más favorable será la situación de una profesión, y por ende su profesionalización.

Por último argumenta que la consolidación en un área formal de conocimiento se debe interpretar como un ejercicio de poder, un acto de dominación sobre otros, por intermedio del monopolio. La condición de monopolio está garantizada por una élite de profesionales, las asociaciones o colegios y la ideología dominante.

Otra pieza clave en el proceso de profesionalización, es la colaboración entre sus miembros, que más allá de la defensa profesional por la movilización colectiva, persigue el objetivo de lograr de compensaciones económicas para sus asociados.

“Aunque sus hipótesis centrales se orientan especialmente a considerar a las profesiones como ocupaciones que logran detentar un dominio técnico sobre sus propias condiciones de actividad, es también cierto que fue el primero en llamar la atención, en forma sistemática, sobre los mecanismos de poder adoptados por las élites de determinadas ocupaciones en su afán de convertirse en profesiones” (González Leandri, R. 1999. Pg. 39).

Derber percibe al conocimiento abstracto desde el punto de vista del poder, asegurando la organización y el privilegio ante la sociedad, sin que ésta juegue un papel importante.

Abbott, por su parte, lo enfatiza desde el punto de vista de la supervivencia como cuerpo, y en definitiva de cada profesional, frente a un sistema general de profesiones competitivas. Así la continua redefinición y apropiación de barreras o campos disciplinarios traducidos en tareas propias de cada profesión, es un factor propio del análisis. Este autor, en su libro *“The System of Professions”* (1988) innova teóricamente sobre el eje planteado previamente, es decir, sobre la idea de las competencias entre profesionales las relaciones interprofesionales y las tareas y el contenido de cada pro-

fesión. El sistema general de profesiones, la sociedad en la cual se inscriben y el período socio-histórico, son el contexto necesario para estudiar las profesiones. Es este contexto y no otro la pieza que hace comprender y volver al tema del poder, tanto de los sistemas de conocimiento, como de la capacidad de discernir y redefinir los problemas a estudiar. Estas últimas líneas de pensamiento se centran en las relaciones de las profesiones con la estructura social, la política y las organizaciones. El tema central es el poder y el privilegio. (Rodríguez-Guillén; Ob.Cit.)

En este sentido, Abbott destaca tres temas básicos como objeto de estudio de la sociología de las profesiones contemporánea, a - los motivos para el control científico y técnico de un grupo de profesionales (élite) en las sociedades avanzadas, b- origen y causa que le confieren a ese grupo esa autoridad y c- la reproducción de dichos controles y patrones en las sociedades avanzadas, más allá de la sociedad local.

En este apartado se desarrolla la descripción de este autor que sintetiza las cuatro grandes categorías sobre los estudios de las profesiones, Estas categorías son: 1- la funcional, que privilegia la relación asimétrica entre cliente y profesional, de ahí su base y organización en torno a los medios que legitimen dicha relación, 2- la estructuralista, para la que el centro es el proceso de profesionalización que permite la apropiación de saberes científicos que en el transcurso de la evolución determinan el estatus de la profesión, 3- los que se centran en las relaciones de poder y la distribución de autoridad, y por último 4- los que contemplan el proceso de profesionalización a partir de la legitimación cultural del mismo.

Sin desvincularse de su pensamiento principal y atendiendo la corriente de profesionalización, Abbott sostiene que dicho proceso requiere de cinco condiciones: a- está determinado unidireccionalmente, hacia un estado cultural y estructuralmente determinado, b- cada profesión consolida su pauta de desarrollo, c- los trabajos propios de la profesión, es decir las tareas específicas, determinan muy poco dicha evolución, lo importante son las condiciones estructurales, d- en el proceso se caracterizan por una fuerte unidad interna y e- es independiente del tiempo y del momento concreto en que se produce. Este último punto es criticado ampliamente por Johnson y Larson.

Cuando Abbott piensa en el proceso mantiene la idea de "jurisdicción", es decir que en el sistema de profesiones, éstas se regulan en sistemas de jurisdicciones, para así desembocar en un sistema de profesiones. Por un lado, el análisis requiere saber cómo se produce la unión entre la profesión y las características de su trabajo. Por otro, el proceso de profesionalización requiere saber cómo se produce esa unión de trabajo, cómo se incorporan los elementos formales e informales de la estructura social y cómo esa suerte de interfase determina las jurisdicciones históricas de cada profesión.

Así, cobra real dimensión la estructura de profesiones en jurisdicciones dentro de un sistema de profesiones competitivo en una sociedad determinada.

Rápidamente, con la implementación del Estado de Bienestar luego de la posguerra, éste se constituyó en una pieza imprescindible para la ampliación de la jurisdicción y para el mantenimiento de posiciones de poder y privilegio del corpus de profesionales frente al resto de las organizaciones sociales. Como sostiene Rodríguez y Guillén, "*La relación política con el Estado, su papel en el proceso político, su dinámica y estructura política y el análisis de sus redes de influencia y acción colectiva son centrales en los trabajos teóricos más recientes y significativos sobre las profesiones en la sociedad organizada contemporánea*"(Rodríguez – Guillén; Ob.Cit.:14).

Por último, el estatus de cada profesión o jurisdicción profesional será más elevado cuanto mayor sea la cohesión interna de sus miembros, su capacidad de movilización, el apoyo académico y su influencia en los medios de comunicación.

Como sostiene A. Jovell con relación a la postura de Abbott; "*El objetivo final de las profesiones es el control del conjunto de tareas y actividades educativas y laborales que determinan la exis-*

tencia de una jurisdicción propia. A través de la jurisdicción se produce un control cultural legitimado por la existencia de un conocimiento formal y de una ocupación laboral definida, y un control social, que surge de la demanda de una jurisdicción exclusiva y propia por parte de las diferentes profesiones a través de su influencia en la opinión pública, en los tribunales y en los lugares de trabajo. (A. Jovell ob Cit. :363).

Alfredo Hualde, en su artículo *"La Sociología de las Profesiones. Asignatura Pendiente en América Latina"* sostiene con respecto a la postura de Abbott *"Abbott, por su parte, destaca que más que la forma en que se organizan socialmente las profesiones es necesario examinar cuál es el núcleo de las competencias que las caracteriza. Para este autor hay que tener en cuenta precisamente una serie de factores tanto internos como externos, tanto objetivos como subjetivos, que modifican las profesiones. Entre los factores objetivos externos menciona dos que tienen efectos más inmediatos que los que se derivan de factores culturales: la tecnología y las organizaciones. "una profesión –dice Abbott– es siempre vulnerable a los cambios en el carácter objetivo de sus tareas centrales"* (A. Hualde 2000 :673).

La revisión bibliográfica realizada nos permite plantear tres conclusiones. La primera, es que tanto las diferentes corrientes teóricas como los trabajos empíricos muestran un abanico bastante amplio de los temas relacionados con las profesiones, su inserción y su producción, más allá de los momentos históricos y sociales concretos que determinaron en gran medida sus estudios. El debate y los conceptos son más ricos y sustantivos que la propia definición conceptual sobre la temática.

La segunda puede resumirse desde una visión lineal, por la que existe a lo largo de toda la historia de la sociología de las profesiones dos vertientes de pensamiento, la Situacional y la Evolutiva. La primera contempla su objeto desde una perspectiva individual o colectiva, la profesión vs. el profesional. La descripción bajo los tipos ideales weberianos es la metodología clásica de dicha corriente.

La otra corriente evolutiva estudia hacia dentro las consecuencias en la organización y en el colectivo, es decir en el ejercicio mismo de la profesión. Respecto al exterior, investiga los impactos sociales, como su estatus, el poder, el prestigio económico y social.

La última conclusión es que, desde América Latina, como los sostiene Hualde, existe una escasa visión y sistematización de la temática. Este autor señala, citando a Peter Claves (1985), cuatro puntos importantes sobre la Sociología de las Profesiones para A. Latina: primero, que no existe un modelo de profesionalismo, segundo, que hay una visión simplista, tercero, la necesidad de observar las profesiones desde un punto de vista sociológico y político y por último considerar que las profesiones son un grupo privilegiado en A. Latina, porque han aumentado su participación en las esferas políticas y burocráticas, tanto para elaborar como para implementar políticas públicas. (A. Hualde Ob Cit. :676).

Las Profesiones a la luz de la Sociología de las Competencias ¿Una redefinición necesaria?

El siguiente apartado constituye un conjunto de reflexiones que emergen a partir de la visión teórica que aporta la Sociología del Trabajo, y dentro de ésta, la gran vertiente de la Sociología de las Competencias.

Interpretar las nuevas redefiniciones laborales, ocupacionales, los espacios de ejercicio, las actividades y productos propios de la profesión, en un nuevo contexto invadido, saturado y netamente conquistado por los nuevos discursos modernizadores de fin de siglo, (léase competitividad, desarrollo inclusivo, etc) orienta, sin lugar a dudas, los presupuestos teóricos directa o indirectamente a explicitar.

Por otro lado, el discurso modernizador articula un contexto societal auto-referente y netamente justificativo de la situación. Los avances científico-tecnológicos llevan a transformar la naturaleza del trabajo, produciéndose una redefinición en torno a dos ejes: lo viejo - lo nuevo, lo antiguo - lo moderno, etc., tal como lo sostienen algunos teóricos de las Profesiones, como Abbott, Hualde, Johnson y la propia Larson.

Interesa a este investigador, fundamentalmente, descubrir y redescubrir, para luego redefinir, los nuevos roles asignados, tanto internos como externos, los desafíos planteados que hacen a la profesiones emergentes, las estrategias, tanto individuales como colectivas que se abren con este discurso, las nuevas interacciones de los profesionales con la sociedad, y por ende las nuevas relaciones laborales, más específicamente con el Estado.

Todo esto redefine el espacio, la producción, los roles, las técnicas de producción y las nuevas relaciones sociales de los grupos involucrados en una estructura social y espacial específica.

Más allá de las definiciones propias de la Sociología de la Competencia, ésta se inserta en un contexto particular, dominado por un discurso modernizador, en donde los nuevos conceptos traspasan las barreras de lo que es estrictamente "lo profesional", así como lo sostiene Tripier "Así ocurre con las prácticas de seducción y de compromiso. Sea cual sea el período en el que la empresa actúa, debe restringir su masa salarial al mismo tiempo que debe conseguir la fidelidad de algunos de sus miembros. Ha de minimizar los riesgos y reclutar a trabajadores en base a una cierta titulación y darles un tratamiento como mínimo equivalente a la situación de mercado. De ese modo, las categorizaciones internas y externas intervienen en la negociación que la empresa lleva con cada uno de sus asalariados. La tensión que cualquier empresario tiene que gestionar consiste en representar el paradigma liberal haciendo como si, dentro de su empresa, reinase un mercado perfecto, como si los mejores puestos se concediesen a los de más mérito, a aquellos cuyo valor de uso es el más valioso..." (Tripier, Pierre. 1995. pgs. 158-159).-

Sin lugar a dudas, la Sociología de fin de siglo está sufriendo profundas transformaciones. Este hecho se constata en diferentes planos, epistemológicos, ontológicos, teóricos y hasta metodológicos. A su vez las subdisciplinas que encierra esa ciencia no son ajenas a estas transformaciones. Dentro de esta gama de subdisciplinas, la Sociología de Trabajo ocupa un lugar central. Una comunidad de investigadores formados dentro de esta rama viene cuestionando, desde mediados de los años 70, los ejes teóricos que le dieron fundamento. "Es a cuestionabilidad se confirma tan pronto como echamos una mirada a los puntos centrales de la investigación, las reuniones y las publicaciones." (Offe, Clauss 1984).

Otros aportes están relacionados con un nivel más teórico - empírico, como ser: las consecuencias sobre los trabajadores y puestos de trabajo resultantes de la incorporación tecnológica en las diferentes ramas de la actividad, conceptualización en torno al concepto de calificación y competencia.

Observando la producción en torno al eje competencia surgen dos autores importantes en esta corriente; M. Stroobants y C. Dubar. Estos autores trabajan dicho concepto con relación a los saberes. Describen la competencia en saber ser y saber hacer, en definitiva resumen las clasificaciones de los trabajadores (profesionales) reconceptualizándolas en torno a estos ejes.

"Si las competencias identificadas dependen de la manera de verlas, es decir, en efecto, que son relativas. Desde entonces es necesario encarar la competencia como una "construcción social" y considerar los procesos locales en el curso de los cuales los actores valorizan sus competencias. Esta orientación no produce una corriente homogénea. Se encuentran en ella aún argumentos a favor de las competencias "reales" ...más reales que la calificación "convencional", al igual que los argumentos a favor de las representaciones subjetivas que construyen la etiqueta de competencia" (Stroobants, M. 1993). Como se percibe en esta cita, el concepto de competencia, y desde allí las

posteriores interpretaciones, surge con fuertes cuestionamientos epistemológicos que lo hacen polivalente, llegando a niveles de medición, es decir, aspectos metodológicos.

“Todos los autores insisten sobre la amplitud y la complejidad de las competencias que se manifiestan en el trabajo pero no hay unanimidad sobre la definición de los conocimientos observados” (Stroobants, M. 1994)

Entendemos por competencia en un sentido amplio: *“....el saber - movilizar sus conocimientos y sus calidades para enfrentar un problema dado, dicho de otra forma, las competencias designan los conocimientos y las calidades en situación”* (Mandon . En Stroobants 1993)

Se puede definir la competencia en una primera aproximación, como un saber innato de los individuos para enfrentar situaciones nuevas, para las cuales el mercado educativo no los prepara. El “saber” adquirido en ese sistema no transfiere esas cualidades a la hora de resolver problemas. Podríamos afirmar que son cualidades de los individuos en situación. De ahí se derivan los conceptos de saber – hacer y más aún saber – ser. Este último concepto transmite capacidades de los individuos, cualidades que trascienden la situación concreta en el trabajo, para llegar incluso a las cualidades de buen ciudadano. Por ende el saber – hacer y saber – ser, trascienden los puestos de trabajo, para los cuales son formados los trabajadores o profesionales.

Un puesto de trabajo no requiere de un individuo con determinados saber – hacer y saber – ser, éstos se obtienen en la práctica cotidiana de trabajo. Pero estas cualidades ocultas de cada trabajador son importantes a la hora de evaluarlos, para la readaptación de las empresas al mercado cambiante, la reubicación de los puestos, la redefinición de las tareas y por último su retribución.

“Lejos de referirse a saberes diferentes, y, menos aún, a perfiles de personalidad claramente diferenciados, la distinción entre calificación y competencias se orientaría, en esta óptica, a diferencias de estrategias de actores colectivos y a distintos modos de regulación de los mercados de trabajo” (Dubar, Claude. 2000).

Como bien sintetiza la cita de Stroobants, la competencia como concepto y dimensión vuelve al trabajo, como condición o requisito que deben satisfacer los trabajadores en este nuevo contexto, que la mayoría de las veces se vuelven exigencias y condiciones para ocupar determinados puestos de trabajo.

“Mientras que las competencias adquiridas en el trabajo no parecen transmitidas –ni tampoco transmisibles- por la formación escolar, acaban de todas formas por volver. Así, los análisis del trabajo son retraducidos en perfiles de empleos y en normas de formación” (Stroobants. M 1994).

Estas normas de formación y requisitos preestablecidos para los puestos de trabajo, traen consigo el trío “saberes, saber - hacer y saber - ser” .

Los dos primeros conceptos siempre estuvieron presentes de forma oculta, en el concepto de calificación. Así, el saber es transmitido por la formación escolar, sintetiza registro de saberes, conocimientos profesionales de base, explícitamente transmisibles.

El saber – hacer se adquiere en el trabajo, en y durante la práctica laboral. Se desprende del uso de los saberes, se torna específico en cada caso en particular.

El elemento emergente en el concepto de competencia es el saber – ser. Dicho concepto engloba calidades y cualidades personales (orden, método, rigor, precisión, autonomía). Implica saber desenvolverse y ubicarse frente a situaciones no prescritas en los saberes y es más intenso que el saber - hacer. Trasciende el ámbito estrictamente laboral, para abarcar cualidades, y por ende categorías de nivel social y/o socio – cultural que filtran e invaden las clásicas concepciones de calificación.

“Desde los perfiles de empleos que incluyen hazañas deportivas, hasta las misiones pedagógicas, en todas partes se aplica la misma fórmula ya comprobada en los jefes y los dirigentes: se trata

de dominar "no sólo los saberes, sino también los saber - hacer y los saber - ser". (Srtoobants, M. 1994)

La debilidad de dicho concepto se percibe a la hora de su codificación y más aún su observación. La competencia es un concepto socialmente construido, más allá de las nuevas concepciones en materia de puestos de trabajo, la categoría de saber – ser es también socialmente construida, en primer lugar por los “contratistas” y luego por los propios trabajadores y/o profesionales.

El concepto de competencia se redimensiona si lo tomamos como el hecho a conocer, como el punto de partida, no como un mero concepto, o un concepto nuevo que puede ser utilizado para aprehender, comprender y explicar las nuevas relaciones laborales.

Así de su utilización, se derivaban estudios sobre la tecnología, la organización del trabajo, la situación de los profesionales, los puestos de trabajo y las relaciones laborales.

El segundo concepto, hace base fundamentalmente en el “trípode conceptual” saber, saber-hacer y saber-ser. Con ellos se introducen las capacidades prescriptas, las capacidades reales, las capacidades tácitas, los saberes movilizados, la capacitación en el trabajo y la formación profesional.

Por lo general, las propuestas laborales para las nuevas profesiones encierran una concepción colectiva y participativa del trabajo. Ancladas en un discurso modernizador y modernizante, seducen y aplican nuevas tareas-funciones a su “nuevo cuerpo profesional”. La gran mayoría de estas tareas-funciones plantean nuevas competencias que no estaban adscriptas a las calificaciones o a las funciones estrictas de un profesional.

En algunos trabajos sobre los académicos, Tripier sostiene que para observar la relación entre satisfacción y productividad de los académicos, existe una evaluación positiva cuando el nivel y el tipo de aspiración (individual) se conjugan satisfactoriamente.

Tripier distingue dos tipos de académicos, el “Homo faber” es el académico que *“se acerca y se guía por el deseo de la realización de sí mismo en el acto de trabajo, por la riqueza de la tarea que debe efectuar, por su imprevisibilidad, por una situación en continuo aprendizaje”*.

Por otro lado define al “Homo economicus” como aquel que tiene una actitud netamente instrumental frente al contenido del trabajo. Su comportamiento se expresa como una relación entre la retribución que le proporciona la tarea a la cual es asignado y su contribución individual al desarrollo de la empresa y/o lugar de trabajo. Todo esto medido por un precio justo, en el mercado externo. Estos dos tipos de académicos poseen una lógica de funcionamiento diferente. El primero, más allá de su contribución, saca provecho de una continua formación en el trabajo, a partir de lo colectivo acumula conocimiento. El segundo acumula dinero, su satisfacción va acompañada de la retribución que recibe por su tarea. (Tripier, P. 1995).

El eje de las calificaciones se desdibuja, tal como lo sostiene Dubar *“La articulación central de que es portadora la calificación sería sólo la expresión de la relación social conflictiva entre los “socios” sociales. La Sociología de las relaciones profesionales sería la llave de las articulaciones complejas entre la sociología de la educación/formación de la fuerza de trabajo (socialización) y la sociología del trabajo/uso de la fuerza de trabajo (organización)”*. (Dubar, C. 1994).

“Las comunicaciones centradas en esta articulación entre dos “concepciones de la calificación profesional utilizan el término de “competencia” para resumir un tipo de discurso - que a veces también es considerado como un “modelo de acción”- poniendo en el corazón de la calificación no sólo la experiencia profesional y las cualidades personales (a menudo presentadas como casi innatas) sino también una concepción “ética” de la profesión vivida como un compromiso de toda la personalidad” (Dubar, C. 1994).

Por otro lado, Stroobants señala que la comunicación entre equipos interdisciplinarios en los nuevos puestos de trabajo supone profesionales capacitados para la comunicación inter-equipo. “La

necesaria comunicación entre equipos sucesivos exige “saber – comunicar” o “saber verbalizar”, que derivaría de una competencia ad hoc. Para anticipar todas las fallas posibles, una metodología general de “resolución de problemas” busca desarrollar esta aptitud global. (Stroobants, M. 1993).

Otra línea de reflexión, esta vez de carácter más globalizante, es la idea de la competencia en un contexto de modernización, o estrategia modernizadora.

Dicha estrategia, cualquiera sea su forma y funcionamiento, encierra una identidad de la empresa, valorizando los resultados y fortaleciendo la identidad empresarial y por ende la profesional. A su vez esta puede estar asociada al modelo de competencia en la medida de que se trata de la relación entre el resultado obtenido, el desempeño y las calidades personales supuestas en el origen del resultado (Stroobants. M 1994).

La modernización, en concreto, se construye a partir de esta nueva forma de gestión y apuntando a las viejas formas identitarias que tienen las empresas, a un sentimiento colectivo. Sentimiento que queda restringido a **ese** plano y no a otro. Simplemente como recurso identitario, no reconociendo lo actuado previamente. Abandonando de esta manera el saber y saber – hacer.

Desde el punto de vista del saber – ser (concepto emergente con la competencia), se cristaliza en el fuerte proceso de identificación y de integración de los profesionales. Exige un compromiso y nivel de movilización con los objetivos de la empresa y dominio de criterios de reconocimiento de la identidad.

Esto implica la desvalorización o la neutralización de otras formas de identidad surgidas en períodos precedentes, como la propia profesión.

Por último, se deja en evidencia que este modelo basado en la competencia desvaloriza la organización previa de los profesionales (más aún en aquellas profesiones en formación), pasando a ocupar un lugar central los puestos de dirección y mando y el papel asignado a cada uno de los profesionales, que se redefine “encerrándolos” en un contexto más global y una apuesta al saber – ser frente al saber reconocido por las calificaciones otorgadas por el sistema educativo formal, es decir el título.

Los profesionales tradicionalmente cumplían con el saber, por medio de la calificación y los certificados otorgados por el sistema de educación formal y complementariamente con las evaluaciones de sus tareas. El saber - hacer operaba bajo la forma de un profesional capacitado para su tarea. El saber –ser opera bajo otra óptica completamente diferente que no aporta a una identidad global de la profesión, pero sí a la realimentación y beneficios individuales, sea en materia económica, social y/o cultural.

El concepto de competencia, más allá de las nuevas concepciones en materia de puestos de trabajo y su correlato en la categoría de saber – ser, es socialmente construido, en primer lugar por los empresarios y luego por los propios profesionales, que interiorizan rápidamente las propuestas emergidas desde la propia empresa y/o lugar de trabajo.

La Paradoja de la Sociología en el Uruguay. ¿Una Profesión censurada? Un breve recorrido por la historia

Diferentes sociólogos nacionales han reflexionado sobre la Historia de Sociología en nuestro país. La mayoría de los trabajos sintetizan desde un punto de vista académico-histórico, la formación y consolidación de la disciplina. Por lo general se recurre a un paralelismo comparativo con los países de la región para las etapas previas. Así en un trabajo publicado bajo el título “*Los Trabajos de la Sociología*”, compilado por Diego Piñeiro, se rescatan numerosas intervenciones sobre la temática. En él, Carlos Filgueira realiza una síntesis por demás histórica y detallada de la formación y la consolidación de la Sociología en el Uruguay, la cual sintetizamos rápidamente

te². Este autor concibe y divide al proceso de consolidación e institucionalización de la disciplina en tres grandes períodos, a saber; **1-** período de formación inicial, **2-** durante el régimen militar y **3-** período de transición a la democracia y en democracia plena.

Sin lugar a dudas, el trabajo que tomamos hasta aquí sintetiza de alguna manera el recorrido de la disciplina en su consolidación e institucionalización en el Uruguay.

Actualmente y transcurridos diez años de la publicación del trabajo de Filgueira, la institucionalización de la Sociología siguió su camino. Otros hechos que se deben agregar a esta historia son, **a-** la creación a partir de 1992 de la Facultad de Ciencias Sociales y el Departamento de Sociología, con el consecuente cambio de Plan de estudios, abandonando definitivamente el plan de estudios 71, para solidificar el Plan `92. Debe mencionarse que las tradicionales cátedras y/o institutos dependientes de las otras facultades de la Universidad de la República continuaron con sus tareas de docencia habituales. **b-** la creación en las Universidades Privadas, más específicamente la Universidad Católica, de la formación curricular en Sociología a partir de 1994-95. En dicha facultad no se crean de manera orgánica institutos de investigación propios. **c-** la creación de algunos estudios de posgrados en el país, en áreas anexas a la Sociología, como ser Marketing, Relaciones Laborales y Educación, en las Universidades privadas y pública. **d-** El “repliegue” de los centros privados a una mínima expresión, este hecho es consecuencia del escaso financiamiento proveniente del exterior, **e-** la consolidación de numerosas empresas de marketing y de opinión pública, con su correlato muy fuerte en la demanda y presencia en los medios de comunicación masivos de sociólogos, más allá de las encuestas electorales, **f-** la creación de diversas Ong’s, en las cuales los sociólogos son llamados a cumplir un papel por demás activo, tanto en su planificación, como en las tareas de investigación social no sistemáticas y por último **g-** Una creciente demanda por parte del Estado, a la hora de la planificación, instrumentación y evaluación de las políticas sociales, en las que numerosos sociólogos desarrollan un papel activo, que trae como consecuencia los primeros reconocimientos formales de la profesión n el cuerpo de Sociólogos.

Más allá de los grandes períodos muy concretos, la propia formación curricular de los Sociólogos sufrió, como se vio, idas y venidas.

Se desprende de esta breve síntesis que la formación en Sociología en el Uruguay adquirió un “matiz especial”, reconociendo una historia propia, marcada por mutaciones e hibridaciones efervescentes, que pautaron concepciones, tanto de formación como de actividad profesional que dejaron y dejan un perfil profesional atípico, comparado con el resto de las formaciones o profesiones modernas y liberales. Así se puede citar: “En este proceso mueren identidades y nacen o renacen otras, muere un tipo de profesional y nace otro, es decir es un proceso contradictorio, confuso y dramático. Puede hasta incluso convertirse en un campo de relaciones de poder entre distintas concepciones en debate de los que debe ser un profesional, de su rol y participación en la sociedad” (Lescano, 1996)

El Diseño

Abordar las problemáticas de la inserción laboral desde una perspectiva sistémica, nos obliga a estudiar las acciones y comportamientos de los individuos, focalizando las decisiones que lo llevaron a optar por dicha profesión, teniendo en cuenta una fuerte componente de los patrones economi-

-
- 2** Aquel lector que desee mayor información al respecto puede recurrir a la fuente “Los trabajos de la Sociología” Piñeiro, Diego (compl.) Ciesu 1989. Otro trabajo interesante sobretodo para los primeros años el artículo titulado “El surgimiento de la Sociología Académica y profesional en el Uruguay: 1950-1967” de Alfredo Errandonea en Revista de Ciencias Sociales, N° 17, Dpto de Sociología- F.CC.SS 1999.

cos y socioculturales que funcionan como referencia, en cada época. A su vez, el interés en investigar el sentimiento de pertenencia a una “comunidad” de profesionales en sentido amplio, obliga a estudiar e indagar a partir de las prácticas concretas, en donde dichos patrones o marcos se redimensionan.

Si bien la etapa de la encuesta³ proyectó como saldo una descripción detallada de quiénes son, qué hacen, y qué opinan los sociólogos en el Uruguay, es necesario registrar paralelamente un profundo mundo personal y particular para presentar otros diversos aspectos de la vida profesional.

En la vida de una persona, una profesión es, más que un conjunto de conocimientos determinados que se traducen en prácticas cotidianas, una forma de ver la sociedad. Los procesos de socialización profesional inciden subjetivamente en esta visión.

A su vez los actores-profesionales, a causa de su experiencia de trabajo pasada, y presente, contribuyen a la estructuración de su profesión, al igual que ésta contribuye a moldear sus propias representaciones y conductas.

Así con la técnica de entrevista en profundidad (con núcleos temáticos) se redescubre y reanaliza el mundo de los profesionales. Para este caso las entrevistas sólo se aplicaron a aquellos profesionales que efectivamente están ejerciendo.

Por un lado para salvar el “efecto insiderism” y por otro, para establecer el grado de heterogeneidad de los profesionales la investigación realizó, en primer lugar un corte, por ámbito de formación, en la población objeto de estudio en 5 tipos diferentes, que a su vez cada uno imprime un tipo de formaciones y una cultura profesional particular.

La existencia de diferentes formaciones a la postre pauta diferentes realidades al interior del mundo profesional.

Mantenemos la hipótesis de que la identidad del profesional se circunscribe al período de formación. Es decir que el momento histórico en el cual se forma el profesional imprime una identidad propia, es un efecto emergente de su sistema profesional. Por su parte, la trayectoria biográfica influye poco en el primer estadio de la formación. Como sostiene Abbott, la sociedad y el período socio-histórico en los que están inscriptos los profesionales constituyen el contexto necesario para estudiarlos.

Más allá del tipo de formación recibida la socialización en la formación es determinante, y el ámbito de inserción sigue de alguna manera moldeando dicha socialización incluso durante el ejercicio de la profesión.

Se realizó una tipología en base a cinco tipos de sociólogos y se procederá a un muestreo teórico (Glasser y Strauss) a partir del cruce de dos ejes básicos, como el tipo de formación y el ámbito de inserción del profesional. Este eje responde en primera instancia para prever posibles sobre representaciones y delimitar saturaciones de entrevistas al interior de un ámbito de inserción.

-
- 3 Otra técnica de análisis, si bien no se inscribe necesariamente dentro del diseño planificado para la tesis, pero que si aportó cuestiones sustantivas, fue el reprocesamiento de la encuesta aplica a los sociólogos del Plan '71. Aquí se utilizó la base magnética de una encuesta y se procedió a realizar un análisis de la información, por año de egreso, con el objetivo de “mapear” las situaciones y rediseñar las entrevistas en profundidad. Por lo general las encuestas a profesionales y de corto plazo generan un mapa importante de la situación de aquellos que interroga, pero *“los sesgos que introducen las encuestas pesadas sobre la inserción llevan la mayoría de las veces a límites y/o falsas interpretaciones. Por otro lado las encuestas tienden a encerrar y a congelar en el tiempo y espacio los análisis en esquemas que no se ajustan a la comprensión de un hecho social como la inserción que no para de complejizarse y autonomizarse. Estos enfoques imponen paradigmas deterministas o estratégicos rígidos que no permiten captar la lógica real de las prácticas. Además, en la mayoría de los casos, impiden considerar al tema de la inserción como un objeto de investigación total”*. (Nicole-Drancourt: 1994).

Para conformar dicho muestreo teórico, que no persigue una representación estadística, se cuenta con la información de los cinco tipos de sociólogos. Se indagarán aspectos tales como la inserción profesional (previa al egreso o con posterioridad), el reconocimiento del mercado, los mecanismos de acceso al mismo, el tipo de información recibida y su repercusión en el trabajo, la valoración profesional de sus conocimientos adquiridos, las posibilidades existentes en el mercado laboral para los sociólogos.

"Las muestras en los estudios cualitativos no están generalmente pre especificadas sino que pueden evolucionar una vez comenzado el trabajo de campo. Las elecciones iniciales de informantes te guían a otros informantes similares o diferentes, el observar un tipo de sucesos invita a la comparación con otro tipo". (Valles, M. 1998)

"El muestreo debe ser teóricamente conducido independientemente de que la teoría esté pre-especificada como en el muestreo teórico de Glasser y Stauss. Las selecciones de informantes, episodios o interacciones van siendo conducidas por un planteamiento conceptual, no por una preocupación por la "representatividad". (Huberman, M. y Miles, M. 1992).

Núcleos temáticos o generativos

Para investigar los objetivos planteados, se estructuraron entrevistas en profundidad, es decir, no se utilizó una pauta de entrevista sino que se trabajó con preguntas caracterizadas como disparadoras de la conversación, que intentaban iniciar y centrar el diálogo en los tópicos referidos a una unidad mayor, los comúnmente llamados núcleos temáticos o generativos. Este tipo de entrevista permite que sea el propio entrevistado quien defina, a partir de los núcleos propuestos por las preguntas, el significado de cada uno de ellos. De este modo estructura la significación de su relato de acuerdo a sus propias categorías, que varían con los años, manteniéndose fuera de juego, hasta donde es posible, los criterios de relevancia del entrevistador.

Por último, tanto los núcleos, como las preguntas se pensaron conjugando los objetivos de la investigación y los hallazgos empíricos de los datos secundarios.

Los Sociólogos/as entrevistados, abarcan básicamente los perfiles de formación.

En el primer grupo, definido como Pre – dictadura se entrevistaron a 4 sociólogos. El segundo grupo, definido como Marranos, se realizaron 4 entrevistas, el tercero Plan '71, fueron 16 entrevistas, el cuarto grupo, definido como Plan '92. Se realizaron 5 entrevistas y por último el grupo de "Privados".

El ingreso al Mercado Profesional

"Creo que cuando un sociólogo realmente se inserta en estos momentos es porque además de esa pequeña opinión de que para algo sirve, de que se ha ido formando, hay algún contacto fuerte, personal, institucional o político que hace que ese tipo se inserte, pero básicamente por esa motivación y no por ser sociólogo, el tipo puede contratar a un amigo, a un hijo de un amigo, una hija pariente con la excusa de que es socióloga y que le va a hacer algunas cosas que le sirven a la empresa, es una excusa que da, pero en realidad el motivo de que lo contrata es porque la conoce, o conoce a la madre, miles de razones existentes, lo hace desde un punto de vista particularista y no universalista"(entrevistado/a)

En este apartado dentro del núcleo temático o generativo, se indaga sobre los ingresos, al mercado profesional. Las formas identitarias constituyen configuraciones sociales, que comienzan a gestarse una vez ingresado al mercado profesional. Dichas configuraciones son subjetivamente significativas de las prácticas, representaciones y actitudes. Estas comienzan a gestarse con los prime-

ros recorridos laborales. Por eso dichas formas son productos inestables pero estructurantes de los procesos de construcción, de referencias coherentes y precisas de identificación en el campo profesional. Ellas representan los resultados significativos de una doble transacción biográfica y relacional, base de la socialización profesional, que no comienza, principalmente con los estudios formales, sino que se sigue gestando y desarrollando en y por el mundo profesional. Se desarrolla, para luego comenzar a consolidarse, mediante una interacción dialéctica entre un mundo social y el comienzo de la vida profesional.

Por esto es oportuno analizar brevemente, como fueron los recorridos, los caminos que emprendieron las distintas generaciones de sociólogos, para llegar a ejercer la profesión.

Para los primeros Sociólogos, y tal como se desprende de sus propios relatos, los recorridos profesionales, con relación al ingreso al mercado, no ofrecieron mayores problemas, por el simple hecho de ellos tuvieron, un doble nacimiento: con la disciplina y con la profesión. Así lo plantea el primer entrevistado, la propia constitución de la carrera, llevó a que fuera este grupo quienes asumirían la doble tarea. Por otro lado, los primeros estudios sociales, con énfasis sociológico, comenzaron a gestarse y a consolidarse con las primeras generaciones de egresados. Los ofrecimientos y las oportunidades existentes nos muestran un mercado en nacimiento y expansión, contextualizado en una sociedad con un bajo diagnóstico social, tanto a nivel macro como micro. El mercado profesional tenía un fuerte sesgo hacia lo académico, reducido, pero no exclusivo a los ámbitos universitarios o centros privados con similares características.

"Entonces, organizó los concursos, y bueno, yo vine, y él me agarró para que yo ... para que lo ayudáramos, un poco a él lo excedía todo eso. Entonces, un poco trabajábamos medio hasta en yunta, te diré. Se hicieron los concursos con un Tribunal internacional, dado que en los concursos iba a participar yo, entre otros, pero a los demás papá también los conocía. Entonces se nombró un Tribunal totalmente internacional,.. Y ahí se armó la primera legitimidad más o menos modernosa del Instituto. Eramos tres, y en ese momento trajimos, un matrimonio -en ese entonces era matrimonio- dos argentinos y los cinco formamos el equipo docente de partida, nos repartimos las materias y no sé qué.. (entrev N1 Pre).

Yo no pensaba retornar, yo volví a Brasil, volví al CSAP y volví, mi proyecto no era volver al Uruguay, y bueno, fue toda una cooperación de traída, fue, viajaba (...) para Río, que viniera al (...) que tenía un proyecto de investigación, que la Universidad es iba a re- abrir que seguramente iban a haber una cantidad de llamados que iban a dar cabida, que el (...) quería que yo volviera, que se habían juntado con el (...) para traerme los dos, e inclusive con la perspectiva, que después fue todo cierto, con la perspectiva que la Universidad se iba a abrir y que iba a tener lugar en la Universidad, y que no podía ser que yo tenía que ayudar a la democracia y que bla, bla, bla, ... y no sé que y letras, y letras y letras y también ciertas seguridades laborales que en definitiva yo no las tenía, .." (entrev 2 Pre).

"ya estaba en 5 pase Técnica Forense. Bueno ahí tuve bastante vinculada a esa cátedra e hice algunos trabajos en algunos juzgados haciendo un relevamiento de la información, lo cual no era muy frecuente entre los estudiantes de Derecho. Entonces eh cuando se dio la oportunidad, porque ya existía, el Inst. dentro de Derecho, yo me empecé a vincular desde el primer año, a ese Inst. que hacía algunas encuestas, no?" (entrev 3 Pre)

Para las generaciones de Marranos, la tarea o el camino a recorrer para la obtención de un empleo profesional, no les fue difícil. La creciente necesidad de comprender los últimos fenómenos sociales, la consolidación de los Centros de Investigación Privados, la expansión del financiamiento externo, la creación de los primeros institutos de opinión pública y/o marketing y el escaso número de profesionales, conjugaron un sin fin de oportunidades, para este pequeño grupo, que no alcanzó a sufrir la desocupación profesional. Sumado a este panorama se debe mencionar otra serie de factores que estuvieron presentes a la hora de ingresar al mercado: el escaso número de sociólogos, el creciente número de oportunidades en materia de investigación, un porcentaje importante de los que egresaron previo a la intervención militar se encontraban fuera del país, lo que daba como resultado una relación oferta-demanda muy favorable para los profesionales. Por último, así como se demostró en el apartado cuantitativo, para esta generación el capital relacional fue por excelencia el mecanismo de ingreso al mercado. Un capital relacional, ambiguo, diferente al utilizado comúnmente, es decir la oferta venía desde el empleador, no se movía dicho capital desde el demandante.

Así lo plantean las citas de dicho grupo:

Mi vínculo con (...), en el año 79, cuando estaba en los cursos del CLAEH (...) llamó, un día nos reunió a seis o siete que salíamos del CLAEH de clase y nos dijo: "Ah, tienen un minuto, quiero hablar un minuto con ustedes", vamos al boliche y nos dice: "Yo tengo una cosa, hace esto, qué sé yo, a veces contratamos asistentes, ¿por qué no van y se anotan?" y un grupo de seis o siete que estábamos ahí fuimos y nos anotamos y en enero del 80, estaba en casa, me estaba yendo para afuera, no tenía laburo, ..., y me llamó alguien de parte de (...) a casa, que tenían un trabajo y fui y trabajé como unos tres meses y después con un intervalo de unas semanas, trabajé un periodo bastante largo más, casi hasta que terminó el año, haciendo cuadros a mano, o corrigiendo a mano algunas tarjetas de codificación, primero una encuesta que se había hecho para lay hacíamos los cuadros bi- variados, ahora hace deporte, no hace deporte por sexo...uno cantaba y otro que entró un poquito antes que yo, con una calculadora iba poniendo en la calculadora (entrev 7 Marrano)

Por otro lado es importante recordar y como lo señala la cita siguiente, que la mano de obra requerida, en una primera instancia no se diferenciaba de la actual. Es decir los recorridos comenzaban, como en la actualidad, con encuestas, jefes de campo, codificación. La variante tal vez se produce en el rápido ascenso a puesto de investigación, con responsabilidades importantes, dada la creciente demanda en investigación. Por ende, no sólo el ingreso, sino que además el camino hacia la consolidación profesional fue mucho más rápido y preciso.

Lo que pasa es que en aquel momento había una situación muy particular que era que no había profesionales en el medio, había muy pocos profesionales y buena parte estaba afuera del país y no había ninguna persona joven, digamos, eran pocos los jóvenes que egresaban al área de relaciones sociales, eran contados con los dedos de la mano, era la generación que salía del CLAEH, entonces había una inserción inmediata, había una demanda de trabajo muy superior a la gente que estaba formada, entonces toda la gente tenía trabajo. Ya mientras estaba haciendo el CLAEH empecé a trabajar, la inserción era a través de estudios que se estaban haciendo en los centros de estudios, o en el CLAEH, o en el CIESU, Equipos ya estaba funcionando en aquel momento, o alguna otra pequeña empresa de estudios de mercado, había una que se llamaba (...) ...hice todo el proceso, en realidad, empecé como encuestador, después seguí como codificador, después hice trabajo de diseño de cuestionario, hice todos los

pasos que aparecen en los cursos de metodología, los pasé todos. En aquel momento yo empecé a hacer trabajos puntuales,(entrev 6 Marrano)

A partir de la generación de egresados del Plan '71 se comienza a gestar, a lo largo de las diferentes citas, un vocabulario común a los trabajadores que buscan empleo en otras ramas de actividad. Se podría afirmar que existe el fenómeno conocido como la proletarización de la profesión, mediante el lenguaje, los códigos, las señales, como por ejemplo: - "no existe nada", "un trabajo mal remunerado", etc. un vocabulario que no se percibe en las primeras generaciones de egresados.

"yo concursé enseguida que egresé a un llamado para proyectos de iniciación que era una modalidad que teníamos acá (...) como una manera de dar pequeñas cuotas de ingreso a iniciarse en las actividades de investigación y docencia, sobre todo investigación porque docencia no había espacio ya, en ese momento lo que nosotros habíamos sacado como carrera de licenciatura, que se había completado los cuatro años se mantuvo completa por dos generaciones, en la tercera generación bajó mucho la matrícula, cuando terminé mis estudios a los 19 años, a los 20 me emplearon en UTU, un llamado, y empecé a trabajar en la parte técnica, después de tanto años y el surgimiento de nuevo con el asesoramiento BID y la re-estructura de la enseñanza técnica en el Uruguay salieron los bachilleratos tecnológicos, aparece la sociología en último, y bueno, yo ahí ya tenía bastantes credenciales para presentar mis méritos y ahí me traspasé de una vez por todas a la propia organización estrictamente de sociología, dejé toda el área técnica"(entrev 8 Plan '71)

La inserción desde o a partir de una actividad pública, no universitaria, no deja de tener sus dificultades. Los sociólogos que durante la carrera se desempeñaban en actividades administrativas en los diferentes organismo del Estado, reconocen al igual que el resto de sus pares generacionales las dificultades en el reconocimiento profesional. Este hecho nos indica claramente que más allá de comenzar el recorrido desde una posición de desempleado profesional, o empleado en una actividad no afín a la profesión, requería salvar los mismos escollos. Como lo ilustra el siguiente caso, dentro de la actividad estatal, y a pesar de tener un título, son los propios sociólogos que desarrollan sus estrategias, no sólo para ejercer la profesión, sino que además para el reconocimiento del título profesional.

"hasta el año 95 no cumplí acá, acá tareas vinculadas o en donde yo aplicara algún tipo de formación o técnica de la carrera, trabajaba como administrativo, todavía me mantengo, estoy en el escalafón administrativo porque todavía o está resuelto el tema de la carrera en el escalafón, no existe, me recibo e inicio un expediente como se hace en la administración pública, un expediente, presentas el título y pedís el reconocimiento del título, en las carreras tradicionales incluso hasta psicología que no es una carrera tradicional en la administración pública, ya tienen como 15 años de reconocimiento, es bastante simple el trámite, en la medida que si hay vacantes vos te recibís, un expediente y se reconoce el título del trámite administrativo, en el caso mío yo no tenía esa posibilidad porque sociología no estaba en el escalafón y todavía no está, entonces busque una punta de pasar a un ámbito en el que yo había estudiado más, en el que en general, no tengo especialización formal, pero es el que seguí estudiando durante todos estos años que era sociología del trabajo y ahí pensé que la punta para empezar a insertarme en (...) era recursos humanos, un tema que en facultad prácticamente no existía, por ejemplo, como referencia de trabajo a nivel empresarial, y ahí en el 95 pasé a recursos humanos, esto es una gerencia de recursos humanos y ahí empecé a tratar de insertarme en grupos de trabajo,(entrev 9 Plan '71)

Lo que me encontré fue con problemas de que no encontraba trabajo, es una ciencia nueva y si no hubiera sido porque pegué acá un interés en el Departamento de Seguridad Industrial de tener un sociólogo, yo no sé dónde estaría ahora. (entrev 11 Plan '71)

Los recorridos para dichas generaciones, comenzaron en su gran mayoría con trabajos honorarios, que a la postre eran los mecanismos seguros para la obtención de un empleo más estable y de forma remunerada, que en primera instancia era escasa, pero constituía la puerta de entrada al mercado de trabajo profesional.

Y en la carrera empecé haciendo distintos tipos de cosas, la típica, digamos, hacer encuestas, hice encuestas para diferentes centros e instituciones reconocidas e hice encuestas y relevamientos que aparecieron y desaparecieron... , nos pagaban dos pesos locos, habíamos varios trabajando y después hice encuestas para CIESU fundamentalmente, eso bueno, fui arrimando algunos mangos pero esporádicos.... Después quise hacer alguna cosa un poco más concreta todavía y una vuelta lo agarré a (...) que estaba en ese momento en el (...), y le dije: "yo quiero trabajar en algún tema" "y bueno, que te interesa" en aquel momento yo me había pirado con la sociología urbana; "a mí me interesa la sociología urbana", ... después no hice nada en sociología urbana sino que terminé haciendo análisis de datos censales, agarraba el censo, los tipos hacían unos seminarios a nivel departamental y yo les preparaba los datos del censo con gráficas.... Yo era estudiante sí, pero bueno, yo me fui dando cierto manejo, empecé a trabajar con cierta información, no era lo mío, pero me fui metiendo con la información secundaria cuantitativa, ahí hice mis primeras armas con la computadora, word star, lotus..., hice todos los departamentos del Uruguay con esas cosas, perfiles y cosas. Después los tipos concretaron un estudio ..ahí, hicimos un trabajo más o menos parecido, lo hice con le flaco...en determinado momento me pudrí del porque ya, o sea, ya estaba necesitando un laburo donde me pagaran, ahí ya me habían empezado a pagar algún mango, pero no era nada.... Esto era en el año 89, y ahí fue medio una carambola porque había gente que ya me conocía del Foro entonces me presentó como candidato y el Foro en aquel entonces se manejaba bastante políticamente me presentaban en actitud más de amigos, les caía simpático, les parecía valioso, me presentaron, entonces (entrev 10. Plan '71)

Por un lado el trabajo honorario, ya sea en las cátedras universitarias, en equipos de investigación y por otro, el hecho de recibir un salario mínimo, constituyeron también los mecanismos de acceso simbólicos, para la obtención de las primeras credenciales, al interior de la profesión.

Esto nos indica dos cuestiones sustantivas e importantes para una profesión. La primera es el "sacrificio" y el escaso reconocimiento que existieron en la sociedad, para con los sociólogos post-dictadura, y la segunda es que este mismo hecho, se reproduce o desplaza al interior del cuerpo de profesionales. Es la propia jerarquía profesional, que deslegitima y desvaloriza, por un lado al nuevo profesional y por otro consolida y solidifica como única vía de acceso al mercado, los mecanismos, de trabajo honorario y mal remunerado y por otro lado poco universales. Este indicador toma real dimensión cuando se conjuga, que paralelamente existía a nivel del Estado, de las Empresas Privadas y de la sociedad en su conjunto un interés por las investigaciones sociales.

"tuve oportunidad porque me contrataron, como honoraria, pero para participar con gente que vino del exilio y consiguió un proyecto con la Facultad de Humanidades, con gente de Geografía, para hacer estudios sobre el arroyo Pantanoso, entonces contrataron a una estudiante de antropología y a dos estudiantes de sociología, un muchacho, no me acuerdo el apellido ahora, y yo, trabajábamos en forma honoraria como cuestión de mérito e hicimos, más que nada, cosas cualitativas, entrevistas a comisión de fomento y esas cosas, de los barrios, por el tema de la contaminación del arroyo Pantanoso y fue interesante, trabajamos en equipo, había una encuesta, no nos dejaron participar mucho porque la encuesta la había armado la gente de geografía (entre 12 Plan '71)

"..sobre todo acordate que en el 89- 90 es un Uruguay con una crisis galopante, los niveles de desempleo eran bastante altos en aquel momento, no era fácil laburar, no era fácil conseguirse un laburo, había empezado a hacer algún trabajo voluntario dentro de la Facultad de Ciencias Sociales, como una forma de empezar a ganar méritos para poder empezar a desempeñarme en una carrera como sociólogo y lo que me acuerdo que me metí más de lleno fue en un grupo de sociología (...) a cargo de (...), en el cual, bueno, en las horas que me quedaban libres entre el estudio y el trabajo trataba de generarme determinados, a través del trabajo desinteresado y honorario, digamos, generarme determinados méritos como para aspirar mañana a pertenecer a la cátedra y a un grupo... Yo antes de terminar la carrera, unos meses antes, consigo trabajo en una empresa de investigación de mercado, (...) y ahí empiezo a trabajar en investigación de mercado". (entrev 13 Plan '71)

No!!!. Me costó, o sea, en el año 97, digamos, era complicado, porque, o sea, estuve prácticamente un año y medio sin conseguir laburo, conseguí laburos muy esporádicos de me acuerdo en una empresa (...) como auditor,.. y fue muy jodido porque a todos los lugares que iba, empecé a recorrer empresas de opinión pública, de investigación de mercado... , y yo no me sentía seguro como para yo solo supervisar toda una encuesta, tampoco tenía conocimiento de SPSS ni nada por el estilo, o sea, me costaba , me acuerdo una conversación que tuve en (...) que hablé con un muchacho que conseguí que me diera una entrevista, el pibe muy bien, más o menos me dijo cómo era el trabajo... entonces lo que decidí fue ponerme a estudiar, todo el año 97 estuve en vueltas, yendo y viniendo y me di cuenta que lo que sabía no daba para mucho a parte yo no tenía muchos contactos tampoco en Facultad, nunca hice contactos con profesores, no tenía nadie que me pudiera ofrecer, bueno, venite como ayudante o empezá haciendo un trabajopero un docente amigo me dijo: "hace sociología que a vos te gusta", me llama y me dice, el trabajaba en una empresa de publicidad que tenía un pequeño departamento de investigación, me dijo mirá la agencia reflujo personal y uno de los muchachos que estaba encargado del área de investigación ahora puso su propia empresa, llámalo porque está necesitando gente....., me preguntó qué sabía hacer, yo le dije, no sé hacer mucho pero tengo muchas ganas de aprender, me voy a poner a estudiar, o sea, sé cosas pero no tengo mucha práctica, no tengo mucha experiencia, quisiera tenerla, haría cualquier cosas por poder tenerla, (entrev 16 Plan '92)

Más allá de la situación que se describió anteriormente, existe sin embargo, el reconocimiento y el uso de los capitales relacionales, para la obtención del primer empleo. Como se constata también

a lo largo de las entrevistas, dicho mecanismo, estuvo ampliamente utilizado y fue práctica habitual, por todas las generaciones de egresados. La diferencia sustantiva entre las generaciones es: en el tipo de trabajo a conseguir y sus formas de movilización, en términos de capitales. Mientras que en las primeras generaciones, los trabajos obtenidos por dicho capital redundaban en un empleo social y económicamente seguro, para las otras dos generaciones fue la obtención del primer empleo – experiencia, conjugado con que la mayoría de las veces incluían una escasa o ninguna remuneración, pero en definitiva constituía la “puerta de entrada”, tan anhelada. La otra diferencia importante es que las primeras generaciones no movieron dicho capital, es decir fueron los empleadores que les ofrecieron trabajo, mientras que las otras fueron los sociólogos que utilizaron las relaciones para solicitar empleo. Estas diferencias, en los dos sentidos planteados, se percibe entre las dos primeras generaciones y las tres siguientes, el corte se establece, con la masificación de la profesión.

“yo al año siguiente me dediqué a hacer mi memoria de grado y no me moví por un tema laboral, y luego, el año pasado empecé a trabajar en esta empresa de investigación de mercado. ¿Cómo empecé a trabajar en esta empresa de investigación de mercados? Básicamente por referencias, o sea, me recomendaron, alguien me recomendó, me llamaron, me hicieron entrevistas y me dijeron que ante el surgimiento de algún tipo de proyecto me iban a llamar muy posiblemente porque encajaba un poco con lo que ellos estaban buscando, entré en el primer proyecto el año pasado (entrev 29 Privado)

En este apartado se indagó sobre los recorridos laborales que tuvieron que enfrentar los sociólogos, para consolidarse en el mercado profesional. Las diferentes etapas, que en primera instancia reflejan diferentes formaciones, nos ilustran sobre las diferencias que existen al interior de la comunidad de sociólogos. Así, en las dos primeras generaciones de egresados, los accesos a las primeras experiencias laborales, no fueron traumáticas. No existía una lógica o racionalidad para la obtención de puesto de trabajo. En la primer generación, el surgimiento de la propia disciplina, tanto a nivel social como a nivel universitario, desarrollo y consolidó, paralelamente, un mercado incipiente para los primeros egresados. Para la segunda generación, la propia masificación y/o necesidad de estudios sociales, desde muy diferentes ámbitos: académicos, Público, universitarios u organismos internacionales, abrió las puertas para el comienzo a la vida profesional, de una masa de profesionales recién formados o en vías de formación. Haciendo referencia a lo anteriormente dicho, llama la atención que este hecho no se haya registrado como una posible puerta de entrada, o motivación para el ingreso a la carrera. Esto nos habla de la escasa visibilidad o transparencia de los primeros trabajos al interior de la disciplina y de la “no práctica”, desde sus orígenes de mecanismos más sociales de acceso a los puestos de trabajo. Así los ofrecimientos, por parte de los empleadores a los empleados, de puesto de trabajo profesional, fue el común denominador de la época. La Sociología y el mercado profesional se consolidan al interior de un pequeño círculo o redes relacionales. Por otro lado estos primeros trabajos por más rutinarias e insignificantes que fueran las tareas, contaban con una remuneración. Por último, dichos empleos ofrecían una rápida capacidad de ascenso a puestos intermedios y de responsabilidad.

Las tres últimas generaciones comienzan a manejar y sostener otra tipología de acceso a los puestos de trabajo. La generación de egresados en el Plan '71, comienza a dibujarse los trabajos honorarios, con el fin de obtener credenciales, a partir de un cierto capital relacional que les permitía obtener mejores puestos. Aquí comienza una tipología que bien se podría denominar “de sacrificio” hacia la inserción profesional, en un mercado ya formado. Un hecho a destacar, para esta generación de entrevistados, es que las Ciencias Sociales y los sociólogos, ya contaban con cierta visibilidad al interior del Estado, y de la sociedad en su conjunto.

En las últimas dos generaciones, es donde los accesos o recorridos laborales, se tornan más estratégicos y planificados. La difícil coyuntura que sufre el país, desde 1994 a la fecha, conjugados con el cierre de un número importante de centro de investigación privada, más un mercado saturado por la oferta de profesionales, llevan necesariamente, a que las últimas generaciones recurran al capital relacional, para acceder a su primera experiencia profesional. Como ya se destacó, si bien la figura del conocido, amigo, aparece a lo largo de todas las citas, las primeras dos generaciones no utilizaron su propio capital, como si lo hicieran las otras restantes generaciones.

A diferencia de la encuesta, se destaca que un número importante de profesionales, señalaron a pesar de ocupar puestos públicos, que la movilización del capital relacional, fue el mecanismo utilizado para acceder al mercado profesional.

De la Formación a la Profesión. Mercado y Poder Profesional. ¿Dilemas o certezas del Oficio?

“que a mi me interesa transmitir más que nada de la vivencia es esa dificultad de inserción laboral más que nada profesional, en cuanto a esa continua búsqueda de legitimación es bastante difícil y muchas veces hace, yo conozco gente que ha quedado por el camino, que ha abandonado la práctica, se recibió, no encontró o no estuvo dispuesto a dar una lucha permanente, de decir bueno, cuando trabajo, permanentemente voy a reivindicar mi condición de sociólogo voy a buscar trabajo como sociólogo y al cabo de un tiempo eso los ha agotado y bueno, dejaron el ejercicio de la carrera” (entrevista)

En este apartado, se intenta de manera resumida, analizar las interpretaciones que realizan los profesionales de sus competencias y el mundo profesional, traducidas en la valoración del mercado, a la luz de las diferentes generaciones de Sociólogos. En este caso el interés radica en observar la conducta profesional, en su condición de ejercer la profesión con la interacción de otros grupos de profesionales y la sociedad en su conjunto. Los Sociólogos en tanto generadores de un sistema de símbolos y pautas profesional, van gestando y autovalorando el mercado profesional.

Como un elemento clave señalado, por las diversas teorías, el prestigio social de cada profesión, enmarca su evolución histórica y el posicionamiento en un sistema de profesiones y por ende en el sistema de estratificación social.

La movilidad colectiva, como proyecto, es señalado por Sarfatti, como uno de los elementos claves para constituir la profesionalización, frente al resto de las profesiones.

Como era de esperar las primeras generaciones, aquellas que nos hablaron de las motivaciones político- sociales, son las primeras en crear las valoraciones propias de la profesión. En estas se percibe un mercado ambivalente, desde la justificación de lo académico en su momento histórico, a un replanteamiento desde los orígenes hasta la fecha. Las primeras generaciones, incluso hasta aquellas que egresaron luego de la intervención desdibujan su imagen profesional y la valoración del mercado, por el simple hecho del avance de la Sociología en la sociedad, desde ámbitos estrictamente académicos, hasta llegar a la situación actual con una inserción en esferas privadas.

No existía en ese momento una actividad profesional sociológica en el país; sí existía en otros, pero en el nuestro no. Entonces, de alguna manera, todos centramos la idea de que ser sociólogo, por lo menos en el Uruguay, era entrar a trabajar en la Universidad. De alguna manera, ni se nos planteaba una alternativa diferente; no había un mercado como para poder participar... la idea que nuestra generación desarrolló de todo eso era que había que investigar, producir teóricamente, y enseñar, y que eso se hacía en la Universidad. Es más: en esa época, aunque yo no participé nunca de esa

visión, era prevalente cierta visión despectiva respecto de la actividad de encuestas de mercado y cosas por el estilo, que eran vistas como cosa berreta o no académica... (entrev. 1 Pre).

Se fue ampliando, aunque se amplió muchísimo menos de lo que pudiera por esa incapacidad casi visceral de que los sociólogos tienen de aprovechar todo el mercado que hay, porque la sociología nació atada a dos cosas, nació atada un proyecto político contra- ideológico en el que el asunto no era construir el mercado profesional sino contribuir al hombre nuevo, y después otra gente fue desarrollando intereses profesionales vinculados a un mercado muy incipiente que había, que era el mercado de encuestas de opinión, encuestas de manera general, de manera que se bifurcó en dos, inclusive una veía muy mal a la otra, (...) la consolidación profesional se va a dar el día que se muera esa generación, esa generación se perpetúa mediante una cantidad de cosas porque también tiene contactos con las fundaciones (...) entonces hay toda una red de cosa, el mercado de por ahí solo no se va a abrir porque el mercado se abre cuando hay alguien con prestigio en el área que le pone el sello a la apertura que el mercado puede hacer. (entrev. 2 Pre)

“un sociólogo en Brasil vale más, digamos, que un sociólogo en Uruguay, entonces te diría que de alguna manera la sensación es que bueno, por un lado, nosotros no nos valoramos lo suficiente, es decir, como que hay una especie de complejo de inferioridad, como que somos científicos de segunda categoría, entonces por qué el sociólogo está tan desvalorizado y tan auto- desvalorizado, mi opinión es que es un tema, la razón es doble, por un lado creo que como comunidad científica no hemos sabido buscar los espacios de debate, hemos quedado muy encapsulados por un lado en el ambiente universitario, y por otro lado, es cierto que nuestra comunidad básica, de científicos básicos, es muy dura, es muy dura,yo creo que la sociología uruguaya tiene un nivel muy bajo de legitimidad en el país (entrev. 5 Pre).

Estas tres citas denotan una significación, diferente de la profesión, si bien se corresponden a un mismo estrato de egresados, la distinción sobre sus valoraciones opera, en primer lugar, con relación a los motivos del ingreso. Para sostener dicha afirmación observemos que el entrevistado 1, sus motivos fueron en primer lugar volcados hacia el estudio de lo social como forma de contribuir al cambio social, admite un perfil incierto, ya en su época de la sociología fuera de las cátedras, señalando que esa visión de la profesión no era muy compartida por los colegas, pero remarcando la necesidad de la investigación y producción en ámbitos académicos.

El entrevistado 2, fundó sus motivos en que la Sociología era el estudio de la “no transparencia de lo social” y por ende argumenta que el hecho de la no consolidación profesional en el mercado se debe al propio nacimiento de la sociología fundada en redes de personas o grupos con concepciones muy delimitadas de lo que es ser un sociólogo.

Por último la entrevista 5 evidencia una preocupación o motivación, para el ingreso, más vinculada hacia los aspectos macro, que aplicados a la visión del mercado profesional deja como saldo argumentos en base a la competencia inter-profesional, es decir sitúa al sociología con las demás profesiones y contextualiza la falta de reconocimiento por un “juego” de poder o jerarquía, al interior del campo profesional.

Es una de las grandes carencias, en ese sentido, la Economía ha tenido un protagonismo muchísimo mayor que la Sociología, entonces el sociólogo está mas bien asociado a

una dimensión que es la dimensión mas de las encuestas, mas de los datos estadísticos, más de la información de conocimientos puntuales, pero el sociólogo no tiene, en este momento, una imagen de tipo que puede decir algo relevante para el desarrollo futuro del país. Más bien ese espacio es un espacio que está en el “debe” de la profesión. en el Uruguay eso sucede poco porque creo que no hay un esfuerzo desde el punto de vista de los sociólogos en comunicarse con la sociedad, bueno, hace 8 años, son vidas muy cortas para una profesión, no ha habido tiempo suficiente, me da la impresión (entrev. 6).

“me parece que claramente la reconstrucción institucional de la profesión como tal empieza a consolidarse sin duda cuando la Universidad vuelve a funcionar, ahí hay un ejemplo básico de confluencia, y se genera de a poco, se genera, se re- genera una colectividad ... Y me parece que la legitimidad de la profesión es una legitimidad bastante creciente, por supuesto en un proceso en el cual vos tenés muchas cosas que se van a aventurar con el tiempo, aventurar en el sentido de que toda profesión que está en el proceso medio fundacional, fermental, demora bastante tiempo en establecer sus propios niveles de clasificación de calidades, de mínimos exigibles, de códigos de ética, etc. (entre 7 Marrano).

Como se señaló para los casos anteriores, los marranos “arrastran” las visiones y valoraciones del mercado que realizan los primeros egresados. Como lo evidencian estas dos citas, parecería que no importa el propio ejercicio de la profesión para determinar la valorización ante el mercado profesional. Estas generaciones de sociólogos ejercen un papel de autocrítica en su conjunto y descontextualizan la situación, o bien por referencia externas (otras profesiones), o por el carácter incipiente de la disciplina.

“.....yo creo que la sociología realmente es una cosa..., yo nunca pude encontrar el límite claro de la sociología y la Ciencia Política, o entre la Sociología y la Psicología Social y me parece que son distinciones que solamente tienen validez, y tal vez que tengan, en el ámbito más académico.... Ahora, como es una carrera que a pesar de las referencias o modelos ideales que podía, quizás no intencionadamente, proponer, pero que da para una cantidad de salidas, digamos, la gente si tiene aptitudes de base puede hacer muchas cosa distintas, eso probablemente contribuya a que haya una visión difusa de para qué sirven los sociólogos, Entonces yo creo que para la gente se ha vuelto un más habitual, ya no es un bicho tan raro, ya la gente está acostumbrada a encontrarse sociólogos (entre 10 Plan 71)

Cuando comenzamos a observar las opiniones de los egresados , luego de la intervención, comienzan a dibujarse las valoraciones en el mercado profesional, desde una perspectiva más sintética, que apunta a la propia formación de los profesionales, en dos planos. El primero es la propia formación académica, sin un perfil claro y diferenciador. El segundo, en un plano crítico sobre las acumulaciones internas que por ende redundan en un prestigio del cuerpo de profesionales.

“creo que todavía falta muchísimo de legitimación profesional, en la estructura del estado, a nivel privado también, y de apoyo al desarrollo, creo que falta, a lo que es lo corporativo, yo permanentemente me comparo con los psicólogos ...un sociólogo hay que estar explicando que...no el que cita la profesión sino lo que podes hacer y podes ayudar, ahí me parece que todavía falta muchísimo, ahí yo, personalmente me siento bastante desprotegido (entrev 9 Plan 71)

“los que nos formamos en el 85, veíamos al marketing como algo malo, y además, me acuerdo hasta las palabras que se utilizaron a veces en Facultad era la prostitución de la sociología, como trabajar para hacer plata, como que te metías a estudiar sociología y nunca pensé hacer plata con mi carrera si no nunca hubiera estudiado ni servicio social ni sociología, no sé, ... entonces si vos trabajabas para hacer palta era demasiado grosero, demasiado tajante eso, pero yo lo compartía, entonces después que pasó el tiempo y que empecé a aceptar otras cosas, yo pienso que nos marcó muchísimo la generación del 85 (entrev. 12 Plan 71)

como que hubo un crecimiento muy grande, yo creo, de la inserción de la profesión dentro del mercado, en el Uruguay, y hay como cierto proceso de decantamiento y de consolidación de esos espacios, siento eso, es una percepción, es una cosa basta nueva,.... es una profesión que se presta, además, por la falta de regulación, se presta acá, porque en otros lugares las cosas están más reguladas.. Linda con muchas, al ser una formación con un perfil ocupacional tan amplio, creo que linda con otras profesiones,....creo que el sociólogo no tiene un espacio como único, delimitado y claro, como tienen los médicos, es una profesión difícil de delimitar en cuanto al desempeño profesional. (entrev 13 Plan 71)

La generación definida como Plan 71 admite y explícita una desvalorización, en relación al mercado profesional, si bien en las entrevistas anteriores aparecen dichos planos, este conjunto de sociólogos realiza un paralelismo entre la inserción profesional, con sus tareas y desde allí, la evaluación de la profesión en el mercado.

Entonces el punto es ese justamente, como que la gente sigue sin saber cuál es la funcionalidad de un sociólogo ya sea dentro del ámbito empresarial, organizacional, estatal, social o lo que fuera.. (entrev. 14 Plan 71)

¿Y que el empleador no tenga claro qué es un sociólogo también no está jugando ahí un pedacito en la explicación? yo creo que está jugando porque sino habría gente que no podría estar trabajando porque lo que hacen no es sociología. Lo que pasa es que eso afecta a la profesión, yo creo que por un lado los sociólogos han tratado de trabajar en campos que no son de sociólogos, fuera de la sociología una de las características que he visto con otras disciplinas es que tienen más capacidad de plantearse demandas concretas, (entrev. 15 Plan 71)

Creo que no hay demasiada idea. Creo que ahí también tienen culpa los sociólogos, es un poco duro para los sociólogos, pero la mayoría de los sociólogos se consideran todólogos, entonces es una disciplina muy desdibujada, no es ser economista, la gente tiene claro, vos te dedicas a la economía, sos agrónomo, a bueno, por lo menos vivís en el campo, la sociología está un poco metida en todo, entonces es todo y no es nada. la sociología que se ocupa de la sociedad, eso es muy vago.... (entrev. 17 Plan 92)

Si se observa las opiniones anteriormente citadas, se percibe que la evaluación que realizan los sociólogos, de sus logros en las dimensiones de prestigio y de la posición social, el saldo es negativo.

El mercado aparece como una figura ajena a su actuar, en primer lugar, por el hecho de deben de ser los “otros” quienes tienen la obligación de saber la funcionalidad de la profesión y en segundo lugar las autocríticas dirigidas al interior del cuerpo profesional, en el sentir de que son los propios

colegas que realizan tareas percibidas como ajenas a la profesión. Básicamente las críticas pueden orientarse hacia un aspecto cultural, la lógica de la práctica profesional, que la literatura la basa en tres aspectos, o combinación de actividades, el diagnóstico, la inferencia y el tratamiento.

De repente tampoco los sociólogos hemos hecho mucho para que se nos respete, a veces hay, como en marketing hay mucho chanta, digo, marketing que es una disciplina nueva también, que cuesta mucho entrar en el área marketing, yo ahora que estoy, gente que se va a dedicar solamente a marketing le cuesta mucho ir a una empresa y decir bueno, en todas las empresas se necesita un planificador de marketing, y bueno, en la sociología también, de repente la tradición no nos ayuda muchos, nosotros tenemos que profesionalizarnos y mejorar nuestro desempeño, mostrar que nosotros somos profesionales y que nuestro trabajo es válido, eso creo que lo tenemos que demostrar nosotros.. (entrev.25 Plan 92)

“compete mucho a los sociólogos como comunidad de profesionales definirse dentro de una sociedad determinada, tu no puedes exigir reconocimiento de una comunidad que no sabe qué es lo que haces, te diría, de que falta un posicionamiento, una integración incluso de nosotros como sociólogos y acá estamos, y hacemos esto y podemos aportar esto y esto.(entrev. 29 Privado)

En un proceso que tiende al reconocimiento de una nueva profesión, como es el caso de la Sociología, se presenta complejo y polifacético, al interior de un corpus más amplio, que no se puede reducir a la mera expresión organizativa o colegiada. Sin embargo sin funcionar una con otra, es importante sostener que el grado y la solidaridad producida por un grupo ocupacional en su recorrido hacia la profesionalización es indicativo de su grado de madurez, medido por el grado de establecer vínculos tanto a su interior, como con el resto de la sociedad.

Las citas anteriores nos marcan un cuestionamiento hacia el resto de cuerpo de colegas, que redundan en una desvalorización de la profesión ante los empleadores, en un sentido amplio. Las continuas menciones hacia la falta de reconocimiento lleva a que los entrevistados sientan la necesidad de una regulación de la profesión, como hecho u acción que selle las credenciales y valorizaciones ausentes a la hora de enfrentarse al mercado.

Mirá, yo una de las cosas que he visto que cuando yo empecé a estudiar sociología, nadie sabía qué era la sociología, no había muchos sociólogos en los medio, ahora hay mucho más presencia de sociólogos, es más conocida la profesión, hay algunas estrellas como (...) que aparece constante mente en los medios, como (...) que aparece en los medios, todo esto le ha dado como más legitimidad a la profesión, por otra parte me parece que la enseñanza de la sociología avanzó mucho con el plan 92, con la constitución de la Facultad de Ciencias Sociales.(entrev. 16 Plan 92)

El efecto Universidad, como garante de valorización ante el mercado de las credenciales obtenidas, señalado ampliamente en la teoría sobre las profesiones, surge en un plano muy débil en una única entrevista. Esto nos puede indicar el escaso papel asignado por los sociólogos, una vez egresados a su casa de estudios.

Más allá de esta mera visión, los centros que impartieron o imparten estudios en Sociología, juegan un papel netamente secundario a la hora de observar los tópicos de profesión y mercado. Parecería que existe un suerte de desprendimiento una vez egresado, con la casa de estudios. Este hecho llama la atención, como punto a rediscutir, porque en nuestro país no ocurre este hecho con otras profesiones y no necesariamente las más antiguas y prestigiosas, sirva de ejemplo el papel

asumido por la Facultad de Ciencias, y el papel asumido por su decano, para el reconocimiento a nivel Legislativo y Ejecutivo después para con las Licenciaturas impartidas en dicho centro de estudio. Otro caso similar es el papel asumido por la Facultad de Psicología.

Se puede concluir que la valorización que hacen los sociólogos de su profesión en el mercado, tiene un valor "mutante", tanto en relación a lo interno (para sí) como externo (para la sociedad). Esta mutación se puede explicar, en parte, por los motivos del ingreso y la formación y en parte por las tareas. El patrón académico de la profesión, como valorización, solamente se dibuja con fuerza en las primeras generaciones, para luego agotarse en el resto. Parecería ser que los nichos o las inserciones profesionales, en cada época, dibujan las valorizaciones de cada sociólogo, respecto a su profesión.

Las referencias y comparaciones interprofesionales, solo se plantean para desmerecer a la profesión. Esto no traduce que existe un grado bajo de autoestima al interior del cuerpo que lleva a que exista un débil posicionamiento frente al resto de las profesiones y de la sociedad en su conjunto.

Sin lugar a dudas, existen diferencias a la hora de explicitar como se valora a la profesión ante la sociedad en su conjunto. Las primeras generaciones restan importancia, al papel de la legitimación social, tal vez porque la lucha era hacia adentro de la Universidad y no existían demasiadas demandas y/o prácticas concretas de la profesión en el mercado o al ingresar al mercado profesional no tuvieron demasiadas resistencias. Con la masificación de la matrícula universitaria y la salida al mercado de las primeras generaciones post-dictadura, las áreas más vinculadas al marketing o la Sociología Aplicada, en otros ámbitos más allá del universitario, se comienza a demandar a los profesionales, pero paralelamente a medida que crece el mercado sociológico, comienza a desvalorizarse las credenciales profesionales.

Breves Conclusiones

Todo proceso de profesionalización persigue dos características básicas: la búsqueda del estatus de profesional y el desarrollo de una actividad monopolista (Abbott, 1986)

A lo largo del análisis de las entrevistas en profundidad, se percibe que existe, en la mayoría de los núcleos definidos para su interpretación, un patrón diferenciador de las opiniones y actitudes de los sociólogos entrevistados, es el tipo de formación recibida, por ende el egreso que se produce en un momento social y cultural específico.

Los puntos de vista importantes están asociados, al mundo cultural de su formación, que se trasmite en primer lugar a la valoración que hacen del mercado, que a su vez está influenciada por las trayectorias laborales.

Un hecho importante, y contrasta con lo remarcado por algunos teóricos de las profesiones, cuando sostienen que: "*los puntos de vista de los profesionales están asociados de forma importante a su posición en el mercado de trabajo ... Aquellos que obtienen altos ingresos tienden de forma natural a ver las virtudes del sistema que les ha premiado tan generosamente.... Por el contrario, aquellos que ganan salarios más bajos, especialmente si son inteligentes y trabajadores son menos propensos a ver tan claramente las virtudes de las autoridades establecidas*" (Brint, S. 1992), es que para el caso de la Sociología la posición en el mercado en términos monetarios no influye sobre las opiniones. Para esta incipiente Profesión se debería de leer, en primera instancia, con relación al prestigio profesional acumulado, que no necesariamente se traduce a una cuestión monetaria y en segunda, el "tipo-momento" de formación recibida, influye considerablemente en dichas opiniones. Es decir, que el momento específico de formación, marca y consolida una visión general de la profesión y sus quehaceres, que están, en el momento actual, más allá de los ingresos. Las virtudes del sistema, que sostiene Brint, bien se pueden interpretar por ahora, y para esta profesión, en las virtudes con respecto a la imagen a transmitir hacia el resto de los colegas y de la sociedad en su conjunto.

Así se puede observar que las primeras generaciones sobre todo las fundadoras (Pre Dictadura), para responder a lo largo de las entrevistas recurren inconscientemente, a la definición de la disciplina, más que a la de la Profesión. Existe una necesidad de definir “que es la Sociología”, más que a lo que “ven en el mercado”. En estas generaciones y la comunidad de “científicos”, egresados en ese momento social están inscriptos en un “campo cultural” académico, que surgió con la creación misma de la disciplina, hecho que remarca e imprime una opiniones y actitudes diferenciadas del resto de sus colegas.

Se puede concluir que la valorización que hacen los sociólogos de su profesión en el mercado, tiene un valor “mutante”, tanto con relación a lo interno (para sí) como externo (para la sociedad). Esta mutación se puede explicar, en parte por el tiempo histórico del ingreso, que a su vez influye en los motivos del ingreso y en alguna medida por las tareas que realizaron y realizan. El patrón académico de la profesión, como valorización se dibuja, solamente con fuerza en las primeras generaciones, para luego agotarse en el resto. Los nichos o las inserciones profesionales, en cada época dibujan las valorizaciones de cada sociólogo, respecto a su profesión.

Las referencias y comparaciones interprofesionales salvo en contadas entrevistas, solo se plantean para desmerecer a la propia profesión. Esto nos traduce que existe un grado bajo de autoestima al interior del cuerpo y lleva a que exista un débil posicionamiento frente al resto de las profesiones y de la sociedad en su conjunto.

Por otro lado las primeras generaciones restan importancia, al papel de la legitimación social tal vez porque la lucha era hacia adentro de la Universidad y no existían demasiadas prácticas concretas de la profesión en el mercado. Con la masificación de la matrícula universitaria y la salida al mercado de las primeras generaciones post-intervención, la Sociología comienza a ser demandada en otros ámbitos. Ahí comienza la necesidad, de llenar de contenido ese marco referencial (en el discurso), que se constituye de una manera no homogénea.

El trabajo recorre, los grandes bloques temáticos, respecto al oficio del sociólogo como son: el ingreso a la carrera (estudios formales), el mecanismo de decisión, y la construcción de la auto-percepción del sociólogo sobre la profesión, la ocupación, sus diferentes posibilidades y la imagen de la sociedad vista desde este propio actor.

El momento social por el cuál atravesó el sociólogo en su formación y los motivos del ingreso a la carrera determina en gran medida, su visión y auto-percepción de la profesión.

La construcción de la sociología impregna, para las primeras generaciones, una visión al ingreso (traducidos en motivos), que aún persiste en el conjunto de los Sociólogos con un otro significado, es decir existe una resignificación constante de los motivaciones para el estudio de la disciplina. Esta resignificación la constituye el fuerte paralelismo entre la profesión y lo social. Se sigue percibiendo, más allá de los discursos, el interés por lo social, en un sentido amplio, más que el interés profesional.

Por otro lado, y en cierta manera en contraposición a lo anterior, la concepción - valoración de la profesión, en las primeras generaciones es diferente a las restantes. En las últimas generaciones se percibe una reconstrucción de la valoración de la profesión, más traumática. Otro aspecto interesante a resaltar para estas generaciones es: lo social determina el contexto de la valoración, transformándose lo social en un "actor" contingente, para dicha valorización.

Los discursos y las concepciones están muy apegados a los momentos sociales y en que sociedad vivió y se formó el sociólogo. El patrón latente en todos ellos es: “... que *es una ciencia en permanente construcción*”, sea institucional en las primeras etapas, y conceptual e identitaria en las últimas.

Los recorridos laborales, admiten una gran división, más allá de los estratos, al interior de la comunidad. Esta división está dada por el antes y el después de la intervención militar en la Universidad de la República. Este hecho se puede leer también, como la masificación de la matrícula y el

egreso. Sostiene esta afirmación, los diferentes mecanismos para acceder al mercado que han utilizado las diferentes generaciones de egresados. En las primeras generaciones para la obtención del empleo, no se percibe un recorrido estratégico. El denominador común, en estas es el conocimiento de toda la comunidad profesional, dado el escaso número de egresados y los pocos centros o instituciones que realizaban investigación. El dominio de un capital relacional, se percibe en un sentido diferente al utilizado con frecuencia, es decir fue el empleador quien ofrecía trabajo a sus empleados. Por último, el recorrido hacia la obtención plena del empleo, se desarrollaba a partir de las encuestas o codificación, ingreso de datos y análisis primario de la información. Este recorrido bien puede extrapolarse para todos los sociólogos entrevistados, y se puede plantear a nivel general como hipótesis, para comprobar con otras investigaciones futuras.

En las generaciones, post intervención, a pesar del aumento significativo de la investigación social, en sus más diversas áreas y aplicaciones, existe un patrón del ingreso al mercado, marcado por el sacrificio en términos, económicos y profesional.

Por ejemplo, asumiendo tareas de honorarios en las más diversas instituciones, y cumplir tareas rutinarias, que no las sentían estrictamente como de la profesión.

Las entrevistas realizadas al interior, tanto de la generación Plan '71, como Plan '92 y Privados, muestran en algunos casos que los propios profesionales fueron quienes se crearon su campo de trabajo, sobretodo aquellos insertos en la actividad pública, no universitaria.

Llama la atención y a partir de concepción amplia que tienen estos grupos de profesionales, sobre la disciplina y la profesión, que un conjunto de tareas, volcadas a la gestión de recursos administrativos y humanos, sean percibidas sin ningún trauma profesional, y como propias de la profesión, sobre todo las dos últimas generaciones, Plan '92 y Privados.

Sobre el tema de las competencias y tareas profesionales, la diferencia por generación de egresados, vuelve a cobrar magnitud. Lo que se destaca es que la generación de profesionales egresados del Plan '71 remarcan con fuerza las competencias y tareas, a partir de las carencias en la formación, para un mercado cambiante. La hipótesis, que se puede sostener es que dicho plan fue pensado, para un profesional inserto en una sociedad determinada. Se puede pensar que con la intervención de la Universidad de la República y el cierre de la Licenciatura en Sociología, no se llegó a aplicar dicho Plan. Luego, con la reapertura democrática (1984), se superpusieron un sin fin de factores que hicieron imposible readecuar un plan para una nueva sociedad. Entre otros aspectos que se puede suponer que influyeron en tal hecho: que las autoridades de la carrera estaban preocupadas por recomponer el tejido dañado de la carrera en sus múltiples aspectos, el aumento descontrolado de la matrícula universitaria, la masificación de la matrícula (un contingente importante de estudiantes que podían colmar sus expectativas de formación en Sociología).

Una vez egresados e insertos en el mercado bajo esta formación, los requerimientos del mercado privado eran otros, demandaron un perfil más aplicado, un profesional que enfrente las tareas de investigación en tiempos distintos al académico, formación y dinámica que no había recibido este grupo de profesionales.

De allí se desprenden las evaluaciones negativas, que solo las mencionan este estrato de profesionales. No ocurre lo mismo con la generación posterior de la Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR, ni con los sociólogos denominados, "Privados".

Pero el hecho a destacar, más allá de esta situación paradójica es, que el profesional no es capaz de sintetizar las tareas y competencias,.

Con relación al mercado y el poder de la profesión, se percibe un mercado ambivalente para la sociología desde la definición de sus propios actores. El motivo del ingreso, es una corte al interior de los cinco estratos analizados. El eje que articula dicho corte no son las propias motivaciones al ingreso de la carrera, sino que está mediatizado por la trayectoria que cada profesional, tuvo en su

vida profesional. Este patrón de valoración se puede extrapolar para todos los estratos, si bien en algunos existe un conjunto de motivos más homogéneos que otros.

El patrón académico de la profesión solo se expone con fuerza, y como era de esperar por las primeras generaciones de egresados y poco a poco comienza a perder peso, hasta llegar a las últimas generaciones que admiten incluso la gestión como perfil y valoración.

Por último en el tema de invasores, las opiniones son contradictorias al interior del cuerpo de profesionales. Existen casos que no mencionan o no ven como “peligroso”, la invasión en las tareas del sociólogo o que el sociólogo invada tareas de otras profesiones. Los desplazamientos de profesionales no son mencionados con intensidad por ningún estrato. Esto nos deja suponer que la paulatina inserción profesional, se desarrolló en nichos de mercado, inexistentes hasta el presente, o como lo señalan algunos casos vinculados a la actividad pública no universitaria, fueron los propios profesionales, que mediante sus prácticas demostraron y justificaron sus campos.

Entendemos que la identidad profesional colectiva, trasciende el significado que tienen de la disciplina, en un contexto más amplio de búsqueda de identidad colectiva. Uno ejemplo que aclare lo planteado, se puede observar con el mercado profesional. La opinión que tienen los sociólogos del mercado influye directamente sobre el significado de la disciplina, pero en la identidad del colectivo mediante las trayectorias ocupacionales.

Las principales líneas emergidas de esta técnica son: existe una diferencia sustantiva que divide las opiniones y actitudes de los sociólogos en el Uruguay, que obedece a los cortes planteados a partir de la muestra teórica. Este corte obedece, en primer lugar al plan de estudio, que está asociado a la casa de estudios, por la cuál egreso y la propia historia o desarrollo de las diferentes carreras. Más allá de los cinco grupos, las opiniones se dividen entre aquellos que egresaron previo a la reconstitución democrática en nuestro país y aquellos que lo hicieron después.

Estos dos grupos tienen diferentes acceso y opiniones del mercado profesional, la visión de la disciplina, las valoraciones sociales de las credenciales y del sistema de profesionales. Existe una diferencia marcada, salvo en algunas opiniones, con respecto a la invasión interprofesional, que es un indicador del grado de defensa a la profesión. Con relación a los motivos del ingreso, dan lugar a miradas diferenciales sobre las tareas y las competencias, y existe un abandono paulatino de los primeros motivos (sociales y políticos) que llevaron a las primeras generaciones a estudiar Sociología. Las entrevistas, indican que a medida transcurre el tiempo y con los consecutivos planes de estudios, los motivos, se desdibujan del colectivo, para permanecer en algunos casos aislados, sobretudo en los últimos ingresos del Plan '71. En esta misma línea de reflexión, las dos últimas generaciones (Plan 92 y Privados) imprimen un leve significado por lo social, esta vez valorando los grupos humanos y la sociedad en un sentido amplio. Resalta las escasas referencias a profesionales “públicos”.

Los mecanismos de acceso y el uso de los capitales relacionales, son diferentes según se observa en los grupos. Para los primeros casos, no existió la necesidad de la puesta en juego de dicho capital, ya que la creación de la carrera y las primeras experiencias laborales se desarrollaron, como procesos o bien intrínsecos, los primeros puestos del mercado eran al interior de la Universidad para el dictado de las clases o pequeñas investigaciones, o como proceso paralelo, es decir a medida que se consolidaba la carrera, se creaba un mercado de trabajo, fuera del ámbito universitario, este último con escasa visibilidad social.

Para la generación o tipología definida como Marrano, se comienza a utilizar el capital relacional, en el sentido que: era el empleador que ofrecía al empleado, ingresar al mercado profesional, pero este vínculo siempre era en esta dirección, es decir desde el empleador, pero actúa por medio del conocimiento personal o las relaciones. Este hallazgo es una forma diferente de los usos de los

capitales, pues por o general se plantea el uso desde el beneficiario, es decir el que pone en juego el uso del capital. Este hecho, se conjugaba con la creciente demanda de investigación social y la escasa masa crítica que existía en esos momentos.

Las otras tipologías, posteriores a los Marranos, acceden a los puestos de trabajo en gran medida y así lo reconocen, por el movimiento de “su capital” relacional. Muchos de estos trabajos eran de carácter honorario, que les permitían generar méritos y obtener u ampliar su capital relacional. Otros transforman a grandes costos, su puesto intermedio en la actividad pública en un puesto profesional, sin antes demostrar sus habilidades o generarse ellos mismos su campo de trabajo al interior de la empresa u organismo.

Los recorridos laborales, indican que existe un patrón que atraviesa longitudinalmente todas las tipologías, que es: encuestador, codificador, jefe de campo a responsable de investigación. En las entrevistas se trasluce una diferencia significativa, los Marranos siempre obtuvieron un ingreso por sus tareas y además accedían a puestos de relevancia de una forma rápida y directa, comparado con las generaciones posteriores.

El objetivo específico que hablaba sobre los mecanismos y recorridos que permitieron el acceso a la ocupación, es bien delimitado por los dos grandes cortes que hacíamos referencia en párrafos anteriores. El primer grupo Pre Dictadura y Marranos, sus recorridos fueron más directos hacia el “pleno empleo”, se percibe que las rutas trazadas a lo largo de las entrevistas, no convalidan las hipótesis de pluriempleo o empleos cambiantes, como si de da en las generaciones o planes posteriores. Este hecho no solo se argumenta por el bajo número de profesionales en la época, sino que además existió una fuerte concentración en las esferas universitarias y de los centros privados.

Cuando comienza a salir al mercado un número importante de profesionales, luego de restituida la democracia, y a pesar de que existió una fuerte demanda en la sociedad, la oferta fue paulatinamente cubriendo esas demandas hasta llegar a un punto de saturación. Es ahí cuando se plantean en las entrevistas, los recorridos más polivalentes de ida y vuelta y alternando o compatibilizando entre diferentes empleos.

La definición de la profesión, como de sus tareas y competencias, esta matizada por las generaciones de egresados.

Mientras que las primeras generaciones, necesariamente y de manera recurrente definen a la profesión desde un punto disciplinar, o sea que es la disciplina, las generaciones posteriores observar el tema desde la óptica del mercado, en un sentido más “llano”, es decir, para estos últimos, lo disciplinar es parte del mercado, pero no el todo.

Un tema en el cuál no esta claro que los cortes establecidos definan o conjuguen opiniones es el tema de “los invasores”, enfocado al sistema amplio de profesionales que existen en nuestro país. Si bien el tema de invasión supone una delimitación, porque para “invadir” hay que transgredir, y si las tareas o competencias sociológicas no están del todo claras, no es posible la idea de invasión. Para salvar este dilema, en la entrevista previamente se interrogaba al encuestado sobre cuáles eran las tareas que realizaba un sociólogo. Así existe en el conjunto de los encuestados, la idea a veces más precisa a veces más amplia, de cual serían esas tareas y por ende si se invaden o no.

Desde ese punto de vista, el entrevistado posesionaba su respuesta. Lo que se descubrió que más allá de contar con una posición estable, del momento del egreso, de los recorridos laborales o de las propias concepciones o definiciones de las tareas, estas opiniones (sobre invasores) no se pueden concentrar, por categorías.

Lo que plateamos como hipótesis, para este tema es que las ideologías imperantes sobre la profesión en un sentido amplio, es una posible vía de explicación para este tema de competencias interprofesionales. Como se explicitó en un pie de página, la técnica de grupo de discusión sería las más acorde para hacer emerger esta temática.

Por último y en una relación en paralelo con esto, las opiniones pocas opiniones más radicales y firmes en defensa a la profesión, se realizan exclusivamente por aquellos profesionales que egresaron de los últimos planes de estudio.

Más allá de los breves datos planteados en estas conclusiones, podemos referirlos y contrastarlos con a dos ejes que articulan la discusión. El primero es sobre el eje teórico aportado por la Sociología de la Profesiones. Desde la perspectiva aportada por M.S. Larson y A. Abbott, ambos autores, plantean matices diferenciados.

Para la primera, Larson lo importante a observar es el tema del poder. La ideología de la profesión, como forma de acción y socialización colectiva. Las profesiones intentan controlar el mercado, para tornarlo en "monopolio de mercado" y así las tareas profesionales revierten ciertas características: estandarización y control del producto, exclusividad sobre el mismo y eliminación de los posibles competidores.

Para Abbott, más allá de la unidad interna, lo importante es la idea de jurisdicción, en un sistema de profesiones. Lo importante para la jurisdicción propia de cada profesión es saber cómo se produce la unión entre la profesión y las características de su trabajo. El objetivo final de toda profesión es el control del conjunto de tareas y de las actividades educativas y laborales que marcan su jurisdicción. Es pura y exclusivamente a través de su jurisdicción que se produce un control cultural (por los conocimientos abstractos que poseen) y además de las ocupaciones laborales definidas. Trascendiendo hasta un control social que demanda esos conocimientos amparado por la jurisdicción.

Lejos está la Sociología en el Uruguay tanto de obtener un monopolio de conocimiento, ya que a lo largo de las entrevistas los propios profesionales no se reconocen como legítimos poseedores de saberes institucionalizados, por credenciales universitarias. Estos tópicos se pueden observar tanto en las citas de las tareas como del tema por demás ambiguo sobre los invasores.

Para el segundo caso, los sociólogos entrevistados no perciben con claridad la unión necesaria entre la profesión como tal y su trabajo. En el Estado actual de la Sociología como profesión, su cuerpo profesional, no están concientes en primer lugar de las tareas, y por eso la Sociología es incapaz de controlar y delimitar tanto las actividades educativas como las laborales.

La Sociología en Uruguay, como se analizó, se caracteriza por un fuerte componente de heterogeneidad, tanto en el interior de su cuerpo profesional, como al interior de las generaciones de egresados. Este hecho conjugado con la nula regularización de la profesión, es la base que genera un matiz de opiniones heterogéneas, que difícilmente se homogeneicen en los próximos años, para llegar a consensos que permitan generar la base necesaria para la consolidación de la profesión en el sistema de profesiones nacionales.

No existe en ninguno de los temas tratados, una opinión unánime que redunde en una mirada "de cuerpo profesional".

Sumado a esta primera constatación, existe una heterogeneidad de situaciones objetivas, con relación a la caracterización de la población, que hacen suponer una base diferenciadora en torno a temas propios de una Profesión, como ser el marco regulatorio, las tareas y el control de calidad de sus miembros.

Cuando mayor reconocimiento, tenga el centro de estudios, la profesión emanada, se beneficiará de un carácter formal o privilegiado y por ende sus integrantes, tendrán la distinción de una élite. En este sentido, existió en nuestro país, un conjunto de instituciones que se dedicaron a la producción de los profesionales, y no contaron con ninguna supervisión, emitiendo un profesionales diferentes, elemento que apunta contra la consolidación profesional. La Sociología, en este sentido, es una profesión con un bajo costo de entrada.

Por otro lado, las escasas menciones del ingreso a la carrera (comienzo de la formación profesional) de los motivos laborales, hacen suponer que se está frente a una masa de egresados que no está dispuesta a reivindicar frente a un sistema de profesiones, un status para sí.

En la misma línea de reflexión, otro indicador o hallazgos que aporta la investigación es que las tareas y las competencias propias de cada ocupación, son la que delimita cada sociólogo a partir de su puesto de trabajo. Es decir que cada "mundo del Profesional" delimita y recrea el mundo de la profesión.

Las tareas de gestión, son percibidas como propias de la profesión. Esto se debe al escaso perfil de las credenciales, que se trasmite no sólo al interior del cuerpo profesional, sino que la "imagen social" del profesional admite atribuirle diferentes tipos de tareas, siendo incapaz el sociólogo de determinar cuales son sus verdaderas competencias.

Si se analizan los datos emanados, tanto de las entrevistas en profundidad como del reprocesamiento de la encuesta, bajo las coordenadas o condiciones teóricamente sostenidas por Abbott sobre el proceso de profesionales que son "a- *proceso unidireccional determinado hacia un estado cultural único*, b- *el desarrollo evolutivo es independiente de las demás*, c- *el proceso está más determinado por condiciones estructurales y culturales que por el propio trabajo*, d- *las profesiones se comportan como unidades homogéneas (sólo se tolera la diferencia interna como proyecto) y es un proceso independiente del tiempo y del momento que se produce.* (Abbott. A. 1986)", la Sociología en el Uruguay esta, en un estadio que no alcanza las primeras etapas, como consecuencia y en las próximas décadas, no se constituirá en una Profesión reguladora de las prácticas, generadora de un corpus profesional y no va integrar un sistema de profesiones más amplio, ni en un sentido económico, social o cultural.

La Sociología, como ciencia ambigua e imprecisa, opinión transmitida por las entrevistas en los diferentes estratos de profesionales, tendrá que sobrepasar las diferencias internas, de identidades, de competencias y unificar estos tópicos en un discurso único y hegemónico, a su interior y frente al resto de la sociedad.

Al existir, al interior del cuerpo de profesionales, diferentes visiones de los que es la Sociología, las tareas que debe asumir y las competencias que le son propias, son elementos que difícilmente coadyuvan a la constitución y consolidación de la Profesión.

La actividad monopolística aparece en la teoría especializada como eje central para la consolidación profesional. Si se observa este indicador, mediante las opiniones de los sociólogos, la sociología actual, y el cuerpo de profesionales, al contar con una opinión mayoritaria sobre la no-existencia de invasores en el mercado, está muy lejos de procurar dicho mercado.

Por otro lado, observando el conjunto de opiniones sobre las competencias profesionales, se puede afirmar que se basan en "mitos", sobre lo que es competencia profesional, al interior del campo. Estos mitos son adaptados por los profesionales, a la realidad de cada ocupación y en estrecha relación con el momento de formación e inserción en el mercado y actúan con independencia de su eficacia. Más allá de colaborar con una imagen poco uniforme de las competencias, es otro elemento que no garantizan a corto plazo, la constitución de la Profesión.

Lo que aparece como remarcado y destacado es que cada una de las generaciones o tipos de sociólogo, no reconoce la existencia de la heterogeneidad al interior de la profesión. Es decir, que falta una unificación, no sólo en los criterios y estándares profesionalmente construidos, sino que además, no están las bases comunes con respecto a la opinión más amplia de que *es un sociólogo*. Este hecho hace aún más dificultoso la tarea de unificación, o la incorporación de un discurso hegemónico, tanto al interior, como al exterior de la profesión.

La necesaria articulación de las normativas internas es competencia exclusiva de una organización asociativa, que nuclea a los egresados.

Por último, la continua demanda de readecuación de la formación, para un mercado cambiante, esta dada por el hecho de que la sociología no pudo unificar y consolidar un mercado monopólico, como lo han logrado las demás profesiones.

Por todo esto, parece que la base del problema radica en el desarrollo heterogéneo y multifacético en el cuál se desarrollo, primero la disciplina y luego la profesión en nuestro país.

Bibliografía

- Abbot, Andrew "The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor" Chicago University Press. Chicago, USA 1986.
- Barrios, Alicia – Brunner Joaquín "La Sociología en Chile. Instituciones y Practicantes" Flacso Chile Noviembre de 1998.
- Bourdieu, P. "Cosas Dichas" Humanitas, Ed. Madrid 1988.-
- ----- "Razones Prácticas". Ed Anagrama. España, 1997.-
- ----- "El sentido Práctico". Ed. Taurus-Humanidades España, 1991 .-
- ----- "Intelectuales, Poética y Poder". Ed Eudeba Argentina 1999.
- Brint, Steven "Profesiones y mercado" Revista Española de Investigaciones Sociológicas. Nº 59 pg. 161-204 Madrid- España 1992.
- Coleman, James "Power and the Strcuture of Society" N. York, USA. 1974
- Chantal, Nicole-Drancourt. "Medir la inserción profesional" Rev. Française de Sociologe XXXV. 1994.-
- Dubar, Claude y Tripier, Pierre "Sociologie des professions" Armand Colin Ed París-Francia 1998.
- Dubar, Claude. "Socialisation (La) Construction des identités sociales et professionnelles," Ed. Armand – Colin. París- Francia 2000, 3e éd.
- Durkheim, E. "Educación y Trabajo" ed Schapier.Bs.As 1970
- Errandonea, Alfredo. En "Los Trabajos de la Sociología" . Piñeiro, D. (Compl). CIESU-EBO. Colección "Estudios sobre la sociedad uruguaya" N 11. Montevideo-Uruguay 1988.-
- Filgueira, Carlos. "Expansión educacional y estratificación social en América Latina (1960-1970)" UNESCO-CEPAL-PNUD. BS. As. 1977.-
- ----- En "Los Trabajos de la Sociología" . Piñeiro, D. (Compl). CIESU-EBO. Colección "Estudios sobre la sociedad uruguaya" N 11. Montevideo-Uruguay 1988.-
- Forni, F., Gallart, M.A.Vasilachis, I "Métodos cualitativos II La práctica de la investigación". Centro Editor de América Latina S.A., Argentina, 1992.-
- Freidson, Elliot "Proffessional Power: A study of the Institutionalization of Formal Knowledge" Chicago University Press, Chicago USA 1986
- Gallart, M. - Bertoncello, R. Los estudios de seguimiento de egresados. Boletín de Educación y Trabajo. Año 4 Nº 2 Setiembre 1993.-
- González Leandri, Ricardo. "Las Profesiones : Entre la Vocación y el interés Corporativo". Editorial Catriel. Madrid – España, 1999.
- Goode, W. "Encroachment, charlatanism, and the emerging profession" Amercian Sociological Review, Nº 25 pgs. 902-914. 1960.
- Guillén, M. "Profesionales y Burocracia: Desprofesionalización, proletarización y poder profesional en las organizaciones complejas". Revista Española de Investigaciones Sociológicas. Nº 50 .España 1990
- Huberman, M. y Miles M. "Análisis de los datos Cualitativos. Recopilación de Nuevos Métodos" Ed. Mac Hill EEUU 1992.
- Hualde, Alfredo " Sociología de las Profesiones: Asignatura pendiente en América Latina" En Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo" Enrique de la Garza Toledo Coord. México, 2000.

- Ibañez, Jesús. "El Regreso del Sujeto" - La investigación social de segundo orden". Siglo XXI de España Editores S.A. España 1994.-
- Jovell, Albert "Critica de Libros" Revista Española de Investigaciones Sociológicas. Nº 59 pg. 355-363 Madrid- España 1992.
- Offe Clauss "La Sociología del Trabajo. Problemas estructurales y perspectivas *de futuro*" Alianza Editorial. Madrid - España 1984
- Piriou, Odile. "La Sociologie des sociologues". Formation, identité, profession. ENS Editions. París - Francia 1999.-
- RIELLA-HEIN-LEAL "QUIÉNES SON, EN QUÉ TRABAJAN Y QUÉ OPINAN LOS SOCIÓLOGOS EN EL URUGUAY. (Un Estudio de los Egresados a partir de 1985)" Mimeo Doc. de Trabajo en prensa) Dpto. Sociología-Facultad de Ciencias Sociales.Montevideo-Uruguay 1999.-
- Rodríguez, J. y Guillén M. "Organizaciones y profesiones en la sociedad contemporánea". Revista Española de Investigaciones Sociológicas. Nº 59 pg. 9-18 Madrid- España, 1992.
- Sarafatti Larson, Magali "The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis" Berkeley University of California Press. California USA, 1979
- Spencer, Herbert "El Origen de las Profesiones" Nueva Biblioteca Filosófica TOR. Bs. As. Argentina. S/dato.
- Stroobants, M. "La visibilidad de las competencias" pg. 2 En: Ropé,F. y Tanguy, L. "Savoirs et Compétences" Harmattan 1994 París Trad. Prat, G.
- ----- "Saber-hacer y competencias en el trabajo . Una Sociología de la fabricación de aptitudes" Editions de la Univ. de Bruxelles, 1993. Trad. Prat, G.
- Touraine, Alain. "Crítica a la Modernidad". FCE 1993.
- Tripier, P. "Del Trabajo al Empleo" Ensayo de Sociología . MTSS, Madrid 1995.-
- Werquin, Patrick. "De la escuela al empleo: Los recorridos precarios" En "L' exclusión . L' état des savoirs". S. Paugam Ed. La Decouverte. París 1996.

La formación profesional ante las transformaciones del mundo del trabajo

*Inés lens*¹

1 Introducción

El marco de este proyecto de investigación intenta integrar la temática de la formación profesional ocupacional y el desempleo en un escenario de mercado recesivo y sujeto a las contingencias regionales y de los países centrales.

Deseamos introducir a los actores, hombres y mujeres, en el entendido de observar al mercado de trabajo en tanto que construcción social.

Esto hace necesario aproximarse a una realidad, hartamente complicada, a fin de contrastar algunas de las hipótesis planteadas en el proyecto de investigación y fundamentalmente, dar cuenta de algunas de nuestras siguientes preocupaciones: ¿la formación profesional ocupacional para desempleados cambia o no los itinerarios laborales de hombres y mujeres?, ¿es posible que -ante las transformaciones del mundo del trabajo y la crisis de la sociedad salarial con altas tasas de desempleo instalado-, una política activa de empleo cualifique a los trabajadores para su reinserción laboral? y además ¿a cuáles trabajadores? o ¿de qué modalidad de reinserción laboral estamos hablando?

En tal sentido, el proyecto de investigación se inscribe en la articulación de dos vectores: un estudio del desempleo y su impacto social diferencial y las políticas activas de empleo vinculadas a la formación profesional ocupacional para la reinserción laboral de los desempleados. Estos vectores requieren, por nuestra parte una revisión de marcos conceptuales que refieren al enfoque teórico sobre el desempleo como la nueva cuestión social y al debate del eje educación - empleo.

Sin duda, el escenario de la realidad, a la que pretendemos interpelar, es la desindustrialización de los países occidentales como producto de la reconversión y ajuste de las empresas, o de su cierre, que trae como consecuencia la aparición de colectivos de trabajadores afectados en sus condiciones e identidades laborales.

La recolocación de los “excedentes de mano de obra” en los sectores reconvertidos se hace difícil debido a la edad de los trabajadores y a la calificación en tareas específicas, anteriormente adquiridas y desarrolladas en las ocupaciones industriales.

Tanto el desempleo, como la propia formación ocupacional, afectan de manera diferencial a los trabajadores de acuerdo a su origen social, capital escolar, edad e inciden diferencialmente con relación a la división sexual del trabajo. Las desigualdades de género, preexistentes en el imaginario colectivo e individual de trabajadores y trabajadoras, actúan y reproducen el sistema de división existente entre hombres y mujeres en el mundo del trabajo.

El desempleo y la crisis de la sociedad salarial emergen como una nueva cuestión social. “El paro contemporáneo se caracteriza por su larga duración y recurrencia, al punto tal que el paro no es hoy lo contrario del empleo sino un momento del empleo”.²

1 La presente comunicación es una síntesis de la investigación que sustenta la tesis doctoral de la Universidad de Murcia, España en el Programa de Doctorado en Sociología y Ciencia Política.

2 Santos Ortega, A; Poveda Rosa, M. “Trabajo, Empleo y Cambio Social” .Tirant lo Blanche. Valencia.

La condición de desocupado, la desestructuración de la carrera profesional anterior, la influencia de los dispositivos de políticas de empleo, como la Formación Ocupacional para desempleados y su corolario en los tipos de empleo, modalidades de reinserción laboral, salarios y precariedad a los que acceden los trabajadores, hace ineludible indagar cómo la crisis del empleo cuestiona las bases del trabajo como mecanismo de integración social.

1.1. Elección del objeto de estudio

La cuestión de la capacitación para el trabajo se aborda desde diversas perspectivas y desde diversos ámbitos. Es un tema neurálgico que tiene implicancias importantes para las personas y para la sociedad. Estos problemas comprenden desde, el qué hacer con los desocupados y con tantos otros que están fuera del circuito productivo hasta, si el trabajo ha perdido centralidad como fundamento integrador de la individualidad y, por tanto, de la sociedad.

Existe un debate que trasciende las fronteras de lo académico. Debate que irrumpe en el mundo de la política, que interroga acerca de cómo resolver esos desafíos, y le devuelve a la sociedad falsas certezas, dudas, inseguridades y más preguntas sin respuestas aparentes.

Está instalada la discusión que se vincula al desempleo. ¿Qué hacer con los desocupados y qué significados nos sugiere esta problemática desde la perspectiva de los sujetos?

Ante las transformaciones del mundo del trabajo y la constante incertidumbre relacionada con las condiciones laborales, conservación y calidad de los puestos de trabajo, precariedad, remuneración y exigencias de calificación, ¿contribuyen los programas de reconversión laboral a modificar los itinerarios laborales y personales de hombres y mujeres desempleados?

Una mirada hacia la realidad política y sociolaboral de Uruguay se hace necesaria para conocer el contexto de cambio en el que se encuentra. Asimismo es relevante considerar la experiencia española que, en un escenario marcado por el empleo temporal o de servicio u obra terminado, lleva largos años en la aplicación de políticas activas de empleo.

1.2. Objetivos³

- Reseñar la situación del mercado laboral del Uruguay en términos de participación económica de los sectores productivos, evolución de la ocupación, calidad del empleo y desempleo en función del sistema de género, que permita contextualizar la política activa de formación para el empleo que implementa el organismo tripartito de la Junta Nacional de Empleo desde la Dirección Nacional de Empleo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

3 La investigación que da origen a esta comunicación posee otros dos objetivos que refieren, por un lado, al análisis de los resultados de las encuestas de seguimiento de egresados de los cursos de formación ocupacional, implementados por la JUNAE comparando las diversas dimensiones que inciden en la reinserción laboral y en la compleja articulación “educación – formación- trabajo; un tercer objetivo se vincula a reseñar la situación del mercado laboral de España como contexto de las políticas activas de formación para el empleo y desde ese marco de referencia la realización de entrevistas focalizadas a cursantes de la formación profesional ocupacional para ocupacional para desempleados que se realizan en la Comunidad Autónoma de Murcia. El límite establecido para esta comunicación y el proceso de tratamiento de la información relevada, aún no finalizado, impiden la inclusión de dichos resultados.

1.3. Hipótesis de trabajo

- El desempleo afecta de modo diferencial a los trabajadores en función de su origen social, capital escolar, grupos de edad e impacta diferencialmente con relación a la división sexual del trabajo y por tanto, las desigualdades de género preexistentes en el imaginario colectivo e individual de trabajadores y trabajadoras.
- El objetivo inicial y primordial de la “política activa” de empleo que genera el PROCAL para desempleados en Uruguay, apunta a la búsqueda de reinserción de operarios del sector industrial quienes, por sus características personales, presentan dificultades para reconvertirse e incluso para volver a reinsertarse laboralmente, en el marco de un mercado laboral recesivo.

2. El desempleo como la nueva cuestión social

El desempleo es una realidad que en el Uruguay golpea diariamente a contingentes de trabajadores, ante la pérdida gradual de fuentes de trabajo y la remota posibilidad de reintegro a las empresas de las que son cesados.

Desde una interpretación de la construcción sociohistórica del mercado de trabajo contemporáneo y las transformaciones del mundo del trabajo, el desempleo se instala como “la nueva cuestión social”.

Contextualizar las transformaciones del mercado de trabajo, en tanto construcción histórica, implica situar la crisis de la sociedad salarial a partir del cambio desde la regulación y mediación keynesiana hasta la desregulación y flexibilidad en la que se ubica hoy el mundo del trabajo. Esta situación de la que participa el Uruguay, implica abandonar el modelo de “pleno empleo” y el concepto de empleo estable que corresponde a una fase de la acumulación capitalista. En el anterior modelo y a través del salario se producía la integración económica y social de la población que, además, estaba apoyada por las prestaciones procedentes de salarios indirectos brindados por el Estado.

El Estado keynesiano como agente externo, lograba armonizar intereses opuestos con una intervención efectiva, a través de regulaciones directas en el sistema de relaciones laborales. En el caso de Uruguay, establecía un sistema de pactos que permitían regular las relaciones entre capital y trabajo; es decir entre empresarios y trabajadores.⁴

La etapa de regulación fordista, en un escenario de pleno empleo, buenos salarios y consumo de la población, tuvo su techo cuando para los empresarios el capital dejó de ser rentable. La crisis de este modelo significa además, desarticular el Estado del Bienestar, recortar sus funciones, reducir el gasto social e imponer la noción de un “Estado Mínimo”.

Ciertamente el nuevo modelo de acumulación capitalista que ve como necesario que el Estado adopte un papel instrumental, auxiliar y requiere que “el Estado se ponga al servicio de la competitividad aceptando la supremacía de las leyes del mercado” (Gorz).

La intención de reorientar el gasto público para el apoyo de la reconversión industrial o de bancos en situación de crisis claramente se observa en el Uruguay, con la creación de organismos (como el de la “Cooperación para el Desarrollo”) que han realizado diversos “apoyos económicos” a industrias e instituciones bancarias, sin que esto signifique conservar los puestos de trabajo.

En el escenario de una reestructuración productiva, los costes recaerán sobre los trabajadores. Va a prevalecer el enfoque neoliberal generando nuevas prácticas discursivas empresariales que se constituyen en hegemónicas. En occidente, el discurso revaloriza la figura del empresario en

4 Santos Ortega, A; Poveda Rosa, M. “Trabajo, empleo y cambio social”. Valencia, 2001.

la sociedad y se expande una suerte de pensamiento único, con una solución única que pasa a estar en manos del empresariado.

En el Uruguay, el “nuevo orden” instala los planes de ajuste económico que contienen recortes salariales, reducción de prestaciones sociales, medidas fiscales y una gradual desregulación del mercado de trabajo. Desde la década del 80, se comienza a manejar la flexibilidad, como un concepto clave de las nuevas estrategias empresariales. Flexibilidad, en la organización de la producción y en la gestión de la fuerza de trabajo. Asociadas, al concepto flexibilidad emergen y se consolidan, en la década del 90, las ideas de competitividad, excelencia empresarial y globalización.

El nuevo modelo empresarial, inscrito en una globalización básicamente financiera, diversifica las formas de obtención de la rentabilidad; ya no se postula la producción en serie de mercancías estandarizadas y se establece la necesidad de reorientarse hacia una producción flexible.

En el caso uruguayo, debido a la restricción del consumo por razones demográficas, a la baja incorporación de tecnología y a las pocas posibilidades de colocación de mercancías estandarizadas en el mercado mundial, el nuevo modelo “se vende” como la probabilidad de colocar cantidades limitadas de producción, de calidad, a consumidores personalizados.

El país cuenta con mano de obra cualificada, pero el modelo de producción flexible requiere de nuevas calificaciones que se vinculan a la realización de tareas polivalentes, un buen desempeño de trabajo en equipo y un compromiso con la tarea y con la empresa.

El nuevo modelo de producción que se impulsa, establece cambios en las relaciones laborales que afectan a la situación de trabajadores hombres y mujeres, particularmente en edades jóvenes.

Una de las estrategias empresariales que se visualiza en el Uruguay, consiste en la externalización de partes del proceso productivo, que no son rentables. Se comprueba una reducción de la plantilla de trabajadores que convierte a los asalariados, en el mejor de los casos, en “microempresarios” ubicados en pequeños talleres, realizando la misma tarea que ejecutaban en la empresa a la que pertenecían, pero ahora sujetos a formas de trabajo flexible y plazos de entrega ajustados con una fuerte dependencia de la empresa contratante. Muchos de estos microempresarios son en realidad “asalariados disfrazados”, antiguos encargados que tienen bajo su mando otros trabajadores, en muchos casos en condiciones de precariedad y subempleo que son utilizados además para expandir situaciones de sobreexplotación económica relativamente resueltas con anterioridad por una organización sindical históricamente fuerte.

Más allá del desprendimiento de las secciones no rentables y por tanto de la reducción de la plantilla, el empresariado logra así dismantelar la organización sindical y los principios de solidaridad entre trabajadores. Mientras la meta de la organización sindical es garantizar las condiciones de trabajo de los trabajadores afiliados,⁵ la flexibilidad quebranta la posibilidad de establecer convenios colectivos o buscar que el Estado intervenga como agente externo de regulación entre empresarios y trabajadores.

La rentabilidad, que requiere el capital, señala el poderío de un concepto como el de flexibilidad, en tanto se realiza la transición para el logro del dismantelamiento del “Estado del Bienestar” y la obtención de una desregulación total. Enfatizamos esta estrategia de la desregulación y flexibilidad en el uso de la mano de obra, porque afecta directamente a las condiciones de trabajo, es la base de los contratos temporales, de los contratos de obra y servicio terminado, de las situaciones de precariedad y sobre todo del paro recurrente.

5 En la década del 90 la tasa de afiliación cayó hasta un 15% de los asalariados, lo que a su vez significa un 11% del total de ocupados.

A partir de la década del 90 y, de acuerdo a las contingencias regionales y de los países centrales, se implantan y consolidan dos tipos de flexibilidad: la flexibilidad externa, a través de la facilidad de contratar y despedir trabajadores y la flexibilidad interna, referida a la “modernización de la empresa y la reorganización del trabajo”. Ambas modalidades de la flexibilidad incrementan el desempleo y presentan características diferenciales. La flexibilidad externa hace uso de una mano de obra en condiciones de temporalidad y/o precariedad que no esta amparada por la seguridad social y depende de la demanda y aceptación de salarios flexibles. Esta modalidad afecta particularmente a los nuevos entrantes hombres y mujeres.

Por su parte, la flexibilidad interna derivada de la reestructuración productiva, del gerenciamiento de las empresas y su reorganización administrativa, se manifiesta en contingentes de trabajadores y trabajadoras que se encaminan al paro y a depender del subsidio por desempleo.

Los trabajadores, presionados por la facilidad del empresario en las modalidades de contrato y despido, aceptan condiciones de trabajo y de salarios no aceptados anteriormente. Desvalorizados los convenios salariales, el empresariado está en condiciones de plantear la rebaja salarial o el despido donde la opción queda “aparentemente” en manos del trabajador. Se transita de esta forma, de una etapa en la que las reivindicaciones sindicales se centran en la mejora salarial, hasta una nueva donde la reivindicación ya solo se puede colocar en la conservación de los puestos de trabajo.

Con el nuevo paradigma se observa un “endurecimiento de las condiciones de trabajo”, una constante descalificación de la mano de obra, un “cuestionamiento del empleo estable” y el “desarrollo de un paro masivo”.

En la caracterización de tendencias del actual mercado de trabajo, se resaltan “las modificaciones en la estructura y composición de la población económicamente activa” donde, precisamente, los cambios más visibles son la distribución por género, edad y nivel educativo.

En relación al género y, respecto al debate sobre “los movimientos de incorporación de la mujer al mercado de trabajo”, Julio Carabaña⁶ señala que las mujeres resultan perjudicadas, pues necesitan poseer un mejor nivel educativo que los hombres para aspirar a trabajos a los que los hombres acceden con menores niveles. Añade a esto que, frente a la devaluación de las titulaciones, hombres y mujeres deben poseer estudios superiores para obtener trabajos que en realidad pueden ser desempeñados por personas con estudios medios. Pero, asimismo, destaca que la situación de sobrecalificación se observa en mayor medida en las mujeres que en los hombres.

En cuanto a la edad, en general se enfatizan los problemas de inserción de los jóvenes, cuyas modalidades de inserción a través de reiteradas experiencias laborales de práctica los llevan a una “socialización en la flexibilidad del empleo”.

En lo concerniente a los niveles educativos, las políticas de expansión del ciclo escolar alargan el periodo en que los jóvenes entran a la edad adulta y por tanto difieren en el tiempo el desprendimiento del hogar paterno (Carabaña). Por tanto, la expansión de los ciclos escolares origina un contingente de jóvenes que se registran como población económicamente inactiva y, éste es uno de los componentes que permite disminuir la tasa de desempleo.

El incremento de los niveles educativos de la población, sin duda, es positivo para la mejora del nivel de vida de la población. No obstante, en lo que atañe al mundo del trabajo presenta la dificultad de una progresión en la “sobreeducación y sobrecalificación”.

6 Carabaña, J. “Títulos contra paro. ¿Protegen los estudios del desempleo? En: Formación y Empleo. Economía Española. Programa de Economía Familiar (F. Saéz, coord.) Fundación Argentaria. Visor Dis., 2000. Madrid.

Los jóvenes actuales, investidos como “la generación más preparada de la historia” frente a un mercado de titulaciones devaluadas encuentran, en el mejor de los casos, un empleo que requiere solo parte de sus capacidades formativas.

Son pocos los que logran beneficiarse de su formación y en el mayor número de casos la “correspondencia”, existente entre el sistema educativo y sistema social,⁷ los destina a trabajos precarios, temporales, de baja calificación, magros salarios y paro recurrente.

Importa subrayar cómo el modelo de empleo caracterizado por la inestabilidad y la flexibilidad laboral, incide de forma diferencial por edad y sexo.

La modalidad de contrato temporal, que significa para los empresarios la incorporación de mano de obra flexible que incrementa sus beneficios - por estar exonerada de aportes patronales - y con facilidad para su despido, básicamente se desarrolla mediante la incorporación de trabajadores jóvenes y mujeres.

En el caso de las trabajadoras mujeres se utiliza el contrato a “tiempo parcial” al que se denomina como ideal para las mujeres, para compatibilizar sus obligaciones en la esfera productiva y en la esfera privada, familiar y doméstica.

Diversos estudios realizados en España, demuestran que el perfil de las mujeres que se encuentran ubicadas en este tipo de contratos es el de “una mujer mayor de treinta años, con hijos en edad escolar, bajo nivel de estudios, ocupada en el servicio doméstico, la hotelería y el comercio que configuran ocupaciones difícilmente compatibles con las tareas reproductivas familiares”.

La contrastación empírica manifiesta como este movimiento de desregulación laboral mediante los contratos temporales esta pasando a ser hegemónico, mientras los trabajos fijos, estables, presentan una tendencia de fuerte reducción.

Castel⁸, clasifica a los “nuevos procesos de vulnerabilidad social” en base a tres ejes: a) la desestabilización de los trabajos estables, con la presencia de una paralización del ascenso social y la caída de la idea de seguridad y estabilidad; b) el auge de la temporalidad o “neopauperismo” que implica precariedad y trayectorias vitales discontinuas; c) los supernumerarios, trabajadores excedentarios, parados de larga duración, recurrentes en busca de empleo, mujeres solas con cargas familiares dependientes de la ayuda pública o de empleos irregulares.

Como bien dice Castel, estos grupos de población ocupan en la estructura social una suerte de cuarto mundo “desligados de los circuitos de intercambio productivo, han perdido el tren de la modernización quedando en el andén casi sin equipaje”.

El espectro del desempleo y el dominio de la flexibilidad, como producto de la transformación de los mecanismos del mercado de trabajo, afecta particularmente a los jóvenes, las mujeres y los mayores de cuarenta y cinco años, agonistas privilegiados en un escenario de paro recurrente.

En tanto el desempleo golpea principalmente a estratos vulnerables de la sociedad, es posible realizar una tipificación del paro; en el caso de los jóvenes se habla de un “*paro de inserción*”, en las mujeres de edades intermedias de un “*paro de segregación*” y en los mayores de cuarenta y cinco años de un “*paro de exclusión*”.

Es así que algunos de los debates, sobre la crisis de la sociedad salarial, giran en torno a la conexión entre paro y pobreza en el sentido que la exclusión ocupacional conduce, de hecho, a la exclusión social.

Por otra parte, la aparición del empleo inestable y, por tanto la disminución de los aportes a la seguridad social, incide en el debilitamiento de los fondos sociales que proveen los subsidios de

7 De acuerdo a la propuesta de la “Teoría de la Correspondencia” de Bowles y Gintis.

8 Castel, R. “La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado”. Paidós, Buenos Aires, 1997.

desempleo; los trabajadores se encuentran así sometidos al tránsito entre situaciones de inestabilidad al paro de larga duración.

Autores como Offe, afirman que “el paro no es “un problema” sino una situación con visos de fatalidad”; la crisis de la categoría trabajo como valencia subjetiva y vertebrador de la identidad de los individuos esta puesta en cuestión y con ello, la socialización que el trabajo produce y el sentido del modelo del trabajo como mecanismo de integración social.

Paralelamente, frente a las repercusiones de la transformación del mundo del trabajo y, como fruto del debate sobre el desempleo algunas iniciativas intentan *“ubicar al paro no como lo contrario del empleo sino como un momento del empleo”* pues la evolución del desempleo permite avizorar una situación de “paro sostenible” donde un número de personas se ubicarían en la dinámica desempleo– empleo, mientras que otros trabajadores resultarían totalmente afectados por la nueva economía y formando parte del núcleo duro del paro.

3. Uruguay: Contexto sociopolítico y laboral

La economía uruguaya desde la década del 80, como en la mayoría de los países de la región, se encuentra sometida a un proceso de ajuste que se sustancia en la apertura comercial, una disminución del tamaño del Estado y una liberalización de los mercados, incluyendo el de trabajo. El propósito de priorizar una baja inflación y lograr un equilibrio en el sector externo, acompaña la promoción de las exportaciones junto a la reducción del gasto público y del consumo privado.

Si Uruguay hasta la década del 60 se caracterizaba por una economía cerrada, a partir de la instalación del gobierno autoritario en 1973 se inicia, de forma gradual, un proceso de apertura de la economía. Hacia el final de este periodo, en 1985, el país atraviesa la peor crisis económica en cincuenta años con una importante deuda externa y social.

En principio, abrir la economía significa cambiar todo; los capitales fluctúan entre empresas, unas cierran, otras abren; una gran cantidad de factores productivos se trasladan de uno a otro lado. Al cambiar el modelo, el tipo de empresa organizada para una economía cerrada resulta ineficaz y con su cierre se pierde parte del capital humano. Los trabajadores estaban cualificados en un rubro que deja de existir; se opera así una real descalificación de la fuerza laboral que impacta en los ingresos económicos de los hogares.

A mediados de la década del 80, con la restauración democrática, el primer gobierno se fija como objetivos recomponer la deuda externa, recuperar el nivel de empleo, ingresos y actividad económica, además de las relaciones institucionales.

A partir de la década del 90, se consolida el modelo social y económico: una apertura sin condiciones que, en primer término, se realiza en la esfera financiera y, posteriormente, en la actividad comercial. Se acentúa el decrecimiento del sector industrial con la terciarización de actividades que va a fortalecer un modelo de país, cuya actividad económica prácticamente se concentra en el sector de los servicios.

El cambio macroeconómico configura un nuevo escenario laboral; pero un cambio de tal entidad no se puede realizar sin la participación del Estado. En Uruguay el Estado, antes agente integrador de la economía y reparador de intereses en conflicto, se reconvierte en un Estado instrumental y ordenador para el libre ejercicio del mercado competitivo.

Se transita de un Estado del Bienestar a un “Estado del Malestar”, que pierde capacidad de procesar con eficacia las demandas cruzadas que le realizan los empresarios (pérdida de productividad y competitividad), los sindicatos y la sociedad civil frente al deterioro de las condiciones de vida.⁹

9 Vilas, Carlos. “Estado y mercado en la globalización” Revista de Sociología y Política. Brasil, 1999.

El fantasma de la inestabilidad política y la ingobernabilidad recorre el Cono Sur; aún cuando Uruguay presentó siempre características sobresalientes, “en América Latina el Estado del Bienestar nunca fue una realidad plena y el esquema culmina su crisis en 1982”¹⁰.

Globalización es el precepto y sin embargo la globalización dista de ser realmente global, en tanto muestra un desarrollo desigual en lo que se refiere a su extensión. Mientras la “financierización” de la economía adquiere niveles históricos, el valor del comercio mundial es apenas un tercio del valor de la producción mundial; es decir que dos tercios del producto se comercializan en los mercados nacionales respectivos. De continuar esta tendencia la relación puede variar en las próximas décadas; mientras tanto “el mundo sin fronteras” sigue siendo para Latinoamérica tan solo una hipótesis (Vilas).

En este escenario, el desempleo, la desafiliación, como producto de la carencia de una relación salarial estable, tiene repercusiones sobre las personas y sus vínculos sociales.

Diversos estudios señalan la aparición de un conjunto de síntomas y síndromes que indican las respuestas de las personas a las nuevas formas de organización productiva. Malestares difusos producidos por el stress en el trabajo, por el acceso a éste o por la incertidumbre creciente, tienen impacto sobre las relaciones y prácticas sociales cotidianas. Mucho menos conocidas son las repercusiones de este proceso en el mundo privado, en las relaciones familiares. Se produce así, un ocultamiento de los problemas que gestándose en el mundo del trabajo (mundo público), se expresan con todas sus consecuencias en el mundo privado (familiar doméstico) y en el mundo de la sociabilidad. Se observa la aparición de crisis y rupturas familiares, así como un aumento de la violencia y de las adicciones.

Poco y casi nada se conoce sobre como sobrellevan, hombres y mujeres, su condición de desocupados o el significado que otorgan a su potencial reinserción en el empleo, ni las modalidades diferenciales en que los afectan las transformaciones de las condiciones de trabajo, ni si las consecuencias son las mismas o varían según la edad y el nivel educativo de las personas.

La no visibilidad de las repercusiones que tienen los cambios del mundo del trabajo en la vida privada, contribuye a definir a estos últimos como problemas individuales los que, en tanto tales, deben ser resueltos por las personas. Las víctimas se transforman en culpables, los problemas sociales se vuelven individuales y las “soluciones” apuntan a cambiar a las personas sin cuestionar los cambios que se producen en el mundo del trabajo.

4. Ocupación y Desempleo a partir de Fuentes Estadísticas Oficiales

Para dar cuenta de la situación de ocupación en el Uruguay, es necesario presentarla desde una perspectiva diacrónica y a través de la combinación de cuatro indicadores centrales, como son: el nivel educativo, el sexo y la edad de los trabajadores ocupados.

El Uruguay, país de “capas medias e integración social”, tempranamente urbanizado, presenta niveles de analfabetismo casi inexistentes (3,1%) en razón de la temprana instalación de un sistema educativo de carácter universal.¹¹ Tempranamente alfabetizado a partir de la Reforma Educativa que se realiza a fines del siglo XIX, se determina la enseñanza obligatoria de los estudios primarios. En 1908 se realiza el primer Censo de Población; sin embargo el descenso de la tasa de analfabetismo de casi 26 puntos se produce en el periodo intercensal hasta 1963. Mientras que en 1908, la tasa

10 Ibidem.

11 José Pedro Varela logra, en 1875, la implantación de una reforma educativa donde el Estado extiende la escolarización al conjunto de la sociedad uruguaya y cuyo objetivo central fue considerar la educación como vía de adquisición de ciudadanía.

de analfabetismo de las mujeres es mayor que la de los hombres en 1963, esta situación se invierte y se consolida en los siguientes relevamientos censales.

De comprobarse las tesis del Capital Humano, los indicadores educativos muestran un nivel de preparación de la mano de obra que podría constituir la base de crecimiento económico del país y de su desarrollo social, de no estar incidiendo, un modelo productivo tan dependiente de las contingencias regionales y de los países centrales.

En su cobertura de país urbano, en los años 1999 y 2000, la información relevada por la Encuesta Continua de Hogares señala un perfil educativo, en el que casi la mitad de la población tiene un nivel de estudios básico (hasta seis años), un 40% estudios medios y, alrededor de un 15% ha cursado estudios terciarios.

Al desagregar la información por sexo se observa, en 1999 y 2000, que si bien los hombres presentan mayor porcentaje en los estudios medios (44,6 frente a 38,1 en 1999; y 43,4 frente a 37,7 en el 2000), las mujeres los aventajan en los estudios superiores (4,3 y 3 puntos) en 1999 y el 2000 respectivamente.

En referencia a la población económicamente activa, la Encuesta Continua de Hogares (ECH), que realiza periódicamente el Instituto Nacional de Estadística, se toma la edad de 14 años como el límite inferior de la PEA. En los Censos de Población y Viviendas, el límite inferior de la PEA se ubica en la edad de 12 años. Entendemos que en algunos de los cuadros que se presentan, el primer grupo de edad es una agrupación demasiado amplia pues toma en consideración como límite inferior la edad de 14 años y como límite mayor los 30 años. Por lo cual, adolece de cierto sesgo por ejemplo, al indicar un registro importante en el estrato de estudios superiores. Pero esto constituye otra de las restricciones de trabajar, en algunos casos, con datos secundarios que no poseen una desagregación mayor.

De todos modos, nos parece útil esta información pues nos permite observar las diferencias y distancias educativas de hombres y mujeres en el estrato de estudios terciarios o superiores. En el primer grupo de edad (14 a 30 años), los datos de 1991, se concentran en los estudios medios, 63,5% y 57% en hombres y mujeres respectivamente. Mientras que los hombres presentan mayores guarismos de estudios de nivel primario (hasta sexto año escolar), las mujeres marcan una favorable distancia de casi trece puntos en el rango de estudios superiores, que incluye estudios universitarios y de formación docente.

Esa tendencia para este grupo de edad, por sexo, se confirma en los años 1995 y 2000. Aún cuando el nivel educativo superior se incrementa en ambos sexos, se aprecia que las distancias de niveles educativos entre hombres y mujeres se acentúan a favor de las mujeres.

**CUADRO 1
COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR NIVEL DE INSTRUCCIÓN, GRUPOS DE EDAD Y SEXO. MONTEVIDEO, 1991 – 1995 – 2000.**

Hombres 1991				Hombres 1995				Hombres 2000			
14 a 30	31 a 45	46 y más		14 a 30	31 a 45	46 y más		14 a 30	31 a 45	46 y más	
S/estudios	0.4	0.6	1.5	S/estudios	0.1	0.2	1.1	S/estudios	0.4	0.2	0.7
Primarios	20.2	27.3	52.0	Primarios	16.1	23.9	43.3	Primarios	15.3	18.6	34.1
Medios	63.5	53.5	32.9	Medios	66.7	54.4	38.9	Medios	63.6	55.9	42.4
Superiores	15.9	18.6	13.6	Superiores	17.1	21.5	16.7	Superiores	20.7	25.3	22.8
Mujeres 1991				Mujeres 1995				Mujeres 2000			
14 a 30	31 a 45	46 y más		14 a 30	31 a 45	46 y más		14 a 30	31 a 45	46 y más	
S/estudios	0.6	0.7	1.8	S/estudios	0.2	0.5	1.8	S/estudios	0.3	0.3	0.7
Primarios	14.2	25.2	51.6	Primarios	9.9	18.0	42.7	Primarios	6.8	14.4	33.0
Medios	57.0	47.3	31.3	Medios	57.8	48.6	35.7	Medios	55.5	48.6	40.2
Superiores	28.2	26.8	15.3	Superiores	32.1	32.9	19.8	Superiores	37.4	36.7	26.1
Fuente: INE. Encuesta Continua de Hogares.				Fuente: INE. Encuesta Continua de Hogares.				Fuente: INE. Encuesta Continua de Hogares.			

De confirmarse la teoría del Capital Humano las mujeres, al realizar una mayor "inversión" educativa deberían estar en condiciones de obtener mayores tasas de empleo, mejor inserción ocupacional, mejores salarios y menores porcentajes de desempleo que los varones. Como veremos de inmediato, esto no ocurre así, sino todo lo contrario.

En primer término, presentamos las tasas de actividad, empleo y desempleo para ambos sexos, en el Uruguay y en el período comprendido entre 1996 y 2002. Los totales siempre representan promedios; recordemos lo que dice Braverman acerca de "la lógica del estadístico que, con un pie en el fuego y el otro en agua helada, dirá que "en promedio" se siente perfectamente cómodo".¹² Quizá por ello, en las comunicaciones que se realizan desde el ámbito gubernamental y periodístico, se utiliza la presentación de promedios que siempre escamotea las diferencias, entre otras, de género que ocurren en la realidad.

**CUADRO 2. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD*, EMPLEO* Y DESEMPLEO*.
TOTAL DEL PAÍS URBANO*. URUGUAY. 1996 – 2002.**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tasa de actividad	55.5	57.9	60.3	59.5	59.6	60.5	59.1
Tasa de empleo	51.1	51.3	54.1	52.7	51.4	51.3	49.1
Tasa de desempleo	11.9	11.3	10.2	11.3	13.8	15.3	17.0

* Tasa de actividad: PEA/población de 14 años y más

* Tasa de empleo: Ocupados/ población de 14 años y más

* Tasa de desempleo: Desocupados/ PEA

* País Urbano: El registro se realiza en localidades de 5000 o más habitantes.

Fuente. I.N.E. Uruguay. ECH.

12 Braverman, H. "Notas sobre cualificación". En: Trabajo y capital monopolista. 1974.

El mismo tabulado, referido a Montevideo, nos indica resultados que manifiestan, como la mayor parte de la población que reside en la capital presenta mayores tasas de actividad y empleo; pero también es la región del país donde se origina la mayor tasa de desempleo.

**CUADRO 3. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD, EMPLEO Y DESEMPLEO.
MONTEVIDEO. 1996 – 2002.**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tasa de actividad	61.5	60.3	61.5	61.5	61.3	62.5	61.2
Tasa de empleo	53.9	53.4	55.0	54.2	52.7	52.9	50.8
Tasa de desempleo	12.3	11.4	10.5	11.8	14.1	15.5	17.0

Fuente. I.N.E. Uruguay. ECH.

Examinados los guarismos totales, es decir los promedios de las tres tasas, corresponde desagregar la información por sexo para observar las situaciones diferenciales de género.

En primer término se observa que la evolución de la tasa de actividad, en el período consignado, se incrementa tres puntos entre las mujeres mientras baja un punto entre los hombres.

Como la tasa de actividad, es el cociente entre la población económicamente activa y la población de catorce años o más, no resulta en sí misma demasiado ilustrativa, salvo como referencia general. Principalmente, si se tiene en cuenta, que la población económicamente activa incluye tanto a los ocupados como a quienes buscan trabajo.

En ese sentido, resulta más relevante observar la tasa de empleo, que se refiere a los realmente ocupados dentro de la población económicamente activa. En el caso de los hombres, a excepción de los años 1997 y 1998, se advierte un descenso de casi dos puntos entre 1996 y el año 2002.

Operan aquí por lo menos dos factores; por un lado, los retiros incentivados que se producen con el objetivo político de lograr “un Estado Mínimo”. Por otro lado, el factor emigración comienza a ser importante para la búsqueda de mejores horizontes laborales.

En el caso de las mujeres, se aprecian guarismos constantes en el período observado.

Importa señalar que estas cifras oficiales de ocupación, siendo precisas en su medición, poco nos ilustran sobre las condiciones de trabajo. Estimaciones realizadas en el Uruguay¹³, señalan que el 58% de los ocupados tienen problemas de empleo, poseen empleo con restricciones por inestabilidad, baja carga horaria, zafralidad o no están cubiertos por la seguridad social.

Finalmente, la tasa de desempleo desagregada por sexo, permite examinar las diferencias existentes entre hombres y mujeres. Mientras que en el cuadro 5, observamos que el promedio de desocupados sobre la población económicamente activa era de 12,3 en 1996 hasta llegar a 15,5 en el 2001, en el cuadro 6 se visualiza claramente como entre los hombres se parte, en el período examinado, de un 10,3 hasta llegar a un 11,7 y, con un descenso relativo entre los años 1997 al 99.

**CUADRO 4. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ACTIVIDAD, EMPLEO Y DESEMPLEO POR SEXO.
MONTEVIDEO. 1996 – 2002.**

Tasa de actividad	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Hombres	73.4		73.5	73.1	71.9	72.4	71.2
Mujeres	51.8		51.6	52.0	52.6	54.8	53.0
Tasa de empleo							
Hombres	65.8		67.4	63.4	64.1	63.9	61.2
Mujeres	44.3		44.9	44.3	43.4	44.1	42.2
Tasa de desempleo							
Hombres	10.3		8.3	9.2	10.9	11.7	14.1
Mujeres	14.6		13.0	14.7	17.5	19.5	20.4

Fuente. I.N.E. Uruguay. ECH.

En el caso de las mujeres, siempre con relación a los mencionados promedios, el desempleo se ubica desde, dos puntos hasta, cuatro por encima de la media en 1996 y 2002 respectivamente.

Importa recordar que en la categoría de desocupados, se incluye además de los cesantes a quienes buscan trabajo por primera vez, guarismo que se estima en torno a un 3%.

Seguidamente, corresponde observar el comportamiento de la tasa de empleo desagregada por grupos de edad y sexo de los trabajadores. Al desagregar la información por grupos de edad, el primer dato que resulta relevante es la caída de la tasa de empleo entre los jóvenes menores de 25 años; pasa de 43,88 a 36,05 entre los años 1994 y 2001.

**CUADRO 5. TASA ESPECÍFICA DE EMPLEO POR GRUPO DE EDAD Y SEXO.
MONTEVIDEO, 1994 – 2001**

Grupo de Edad/Sexo	1994	1996	2000	2001
TOTAL	55.27	53.90	43.92	52.96
Menores de 25 años				
Total	43.88	43.17	37.63	36.05
Hom.	51.98	49.59	39.64	42.64
Muj.	35.62	36.77	31.81	29.57
25 años y más				
Total	58.47	54.47	56.72	57.52
Hom.	75.56	71.07	70.37	70.41
Muj.	45.28	46.15	46.19	47.57

Fuente. I.N.E. Uruguay. ECH.

No obstante, en el período comprendido entre 1994 y 2001, la tasa de empleo es, relativamente mayor, entre los jóvenes varones que entre las mujeres del mismo grupo de edad. Aún cuando, se observa una distancia que se acorta en el periodo, pues se inicia con 16 puntos en 1994 para alcanzar solo 13 puntos - favorable a los hombres - en el 2001. Por su parte, entre los mayores de 25 años la distancia es de 30 puntos a favor de los hombres, en 1994 y, de menos de 23 puntos en el 2001.

Una posible hipótesis es que el incremento de la participación femenina en la tasa de empleo, a pesar del descenso en los totales, se produce en edades más jóvenes, con mejores niveles educativos y/o en sectores económicos como el comercio o las oficinas, que requieren calificaciones de

imagen por las que se conceden bajos salarios. En el sector de los servicios modernos esta tipificación corresponde al empleo en los shoppings y en servicios financieros de expedición, administración y gestión de tarjetas de crédito.

En el siguiente cuadro, se aprecia la distribución de la población ocupada, entre 1991 y el año 2000, en los diferentes sectores de actividad. En la región de Montevideo, capital del país, se visualiza claramente la caída de nueve puntos en la ocupación del sector de la industria manufacturera; un incremento de cerca de tres puntos en el comercio, así como en el sector de transporte y comunicaciones y en el de servicios financieros y en el de servicios prestados a empresas.

CUADRO 6. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA, POR SECTORE DE ACTIVIDAD. MONTEVIDEO, 1991 – 1996 - 2000			
Sector de Actividad	1991	1996	2000
Ind. Manufacturera	24.00	16.84	15.50
Construcción	4.72	5.33	5.91
Comercio	17.73	21.28	20.30
TranspComunic.	5.73	6.48	6.47
Banc Finanz Serva Empresas	6.78	8.67	9.78
S. Gub. Soc., Pers. y Públicos	35.68	39.68	40.33
Otros	5.96	1.72	1.71
% Total	100	100	100
Fuente. I.N.E. Uruguay. ECH.			

El mayor incremento (5 puntos) se registra entre los ocupados en la categoría de servicios gubernamentales, sociales, personales y públicos; pero, como afirmamos anteriormente, uno de los cambios que se consolidan en el Uruguay, a partir de 1985, es la tendencia a la reducción del Estado. Sin duda, este incremento de cinco puntos en la ocupación de esta categoría de servicios, se realiza por el crecimiento de la ocupación en los servicios personales que, en su mayor parte, se caracteriza por la inestabilidad, precariedad y subempleo.

A partir de la década del ochenta comienza a vislumbrarse una polarización social a través de las modificaciones que se operan en el modelo productivo y los tipos de ocupación.

La información obtenida sobre ramas de actividad, muestra cómo la economía uruguaya se ha orientado hacia un proceso de terciarización, como resultado de la reducción de la actividad industrial, que sobreviene durante la crisis de los ochenta.

En 1980 la industria ocupaba cerca del 30% de la fuerza laboral, en 1985 no alcanza al 26% y hacia finales de siglo, la industria solo ocupa un 18%. Entre 1980 y 1985, el empleo agrícola permanece constante (15,8%) y sólo el sector servicios incrementó su proporción de ocupados. En los años siguientes, junto a un abrupto descenso del empleo en la agricultura, continúa la reducción del empleo industrial y por consiguiente se marca claramente la tendencia ascendente en la rama de actividad de los servicios. El decrecimiento de la industria manufacturera, afecta también a los guarismos registrados en la tasa de desempleo.

CUADRO 7. EVOLUCIÓN DE LA TASA ESPECIFICA DE DESEMPLEO POR SECTOR DE ACTIVIDAD. MONTEVIDEO, 1996 – 1999.				
Sector de Actividad	1996	1997	1998	1999
Ind. Manufacturera	14.9	11.3	12.5	13.9
Construcción	14.0	8.8	9.6	11.1
Comercio	12.2	10.5	11.1	12.7
TranspComunic.	7.1	6.4	4.3	6.2
BancFinanzServaEmpresas	7.8	6.1	6.9	7.6
S. Gub, Soc., Pers. y Públicos	7.1	5.9	7.1	7.4
Fuente. I.N.E. Uruguay. ECH. Banco de Datos.				

La caída del peso de la industria en el PBI (de 27.1 a 18.3, en 1985 y 1998 respectivamente) y del empleo industrial, junto a la fuerte debilidad de los sectores empresariales vinculados al agro no ha disminuido el empleo asalariado. Ocurre que parte del empleo industrial se externaliza y pasa a formar parte de la rama de los servicios, bajo la modalidad de micro y pequeñas empresas, donde el empleo asalariado se expande sobre la base de un incremento de la precariedad laboral y con una mayor facilidad por parte de los empresarios en la aplicación del despido. Un indicador de la precariedad en los últimos años es que sólo un 14% de los Desocupados tiene derecho al subsidio de seguro de desempleo.

CUADRO 8. POBLACIÓN ACTIVA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA. URUGUAY 1970 – 1998				
Rama Actividad	1970	1980	1985	1998
Agricultura	18,3	15,8	15,8	7,0
Industria	29,3	29,4	25,9	18,0
Servicios	52,4	54,8	58,3	75,0
% Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Fuente: elaboración propia en base a tabulados de la E.C.H. del INE. CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1989. CELADE, Boletín Demográfico, Año 18, Nos. 35 y 36. Santiago de Chile, 1985.				

En Uruguay, con 3 millones 300 mil habitantes, hay 1 millón 241 mil activos; 907 mil asalariados, de los cuales 700 mil trabajan en el sector privado y alrededor de 207 mil en el sector público. Mientras que el 65 % de los ocupados tienen problemas de empleo; sobre los 270 mil Desocupados, solo algo más de 30 mil (14%) tienen derecho al subsidio por desempleo.¹⁴ Por consiguiente, uno de los problemas actuales del mercado de trabajo, se manifiesta a través del paro y de la precariedad laboral que afecta a un sector importante de trabajadores que poseen empleo con restricciones ya sea por inestabilidad, baja carga horaria, condiciones de zafralidad y no están cubiertos por la seguridad social. De acuerdo a cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística, son algo más de 260 mil personas las que poseen empleo con restricciones.

14 Datos extraídos de Olesker, D. En: "Transformaciones del mundo del trabajo" en www.mtss.gub.uy/DINAE/publicaciones e "Informe de Coyuntura". Instituto Cuesta Duarte. Julio, 2003.

En este marco la búsqueda y obtención de un empleo en condiciones aceptables se vuelve, por demás difícil, para la mayoría de los trabajadores desempleados. Las nuevas pautas de organización de la producción establecen requisitos cada vez más altos de calificación con niveles de escolarización elevados y competencias transversales. Y, por otra parte, los denominados nichos de mercado, así como los potenciales “yacimientos de empleo”, imponen determinados estándares de calidad para ocupar un puesto de trabajo en carácter de asalariado o de trabajador autónomo.

Poca ilusión podemos tener sobre el futuro de los trabajadores, de acuerdo a las consideraciones de Robert Castel, quien establece que el “empleo salarial estable” como innovación occidental se sitúa entre fines del siglo XIX e inicios del XX¹⁵.

Actualmente el modelo de empleo salarial estable y de por vida parece agotado y en su lugar muchos postulan la “desocupación” como una fatalidad inevitable a partir de la innovación tecnológica y del crecimiento de la productividad sin generación de nuevos empleos.

5. El eje educación-empleo. Algunas teorías puestas en debate.

El tema de la educación y su vinculación con el empleo configura uno de los debates que, desde distintas posiciones amerita ser incluido en un proyecto de investigación sobre la formación profesional. Para alguno de los autores, el debate se refiere a la educación formal pero en otros autores, a los “beneficios” de la calificación para el trabajo.

En la búsqueda de conexiones explicativas en el eje educación- empleo se distinguen diversos enfoques que pueden clasificarse como modelos explicativos de base socioeconómica, sociológica o individual.

Los modelos de base socioeconómica, utilizan variables de contexto macro y se centran en la relación entre la formación educativa y las demandas del mercado de trabajo. Pasaremos revista a los enfoques explicativos de base socioeconómica, para deslindar la cuestión de los procesos educativos como “calificación” o “socialización”.

En este marco se ubican las teorías del Capital Humano, del Credencialismo y de la Correspondencia. Tres teorías, divergentes entre sí por el valor que le asignan a las calificaciones educativas para la inserción y permanencia en el mercado laboral.

Mientras la teoría del Capital Humano considera la formación como la certificación de conocimientos y destrezas del trabajador que aseguran su rendimiento y productividad, para la teoría Credencialista la titulación es un filtro que reduce los costes de los empresarios al momento de seleccionar trabajadores. Por su parte, la teoría de la Correspondencia establece una conexión directa entre las desigualdades sociales presentes en la sociedad que se refuerzan en el sistema educativo y luego se amplían en el escenario del mercado de trabajo, de acuerdo al origen social, la edad y el género.

En referencia a los modelos de base sociológica, éstos se centran en el microcontexto de la inserción laboral, se vinculan a las características de los trabajadores y/o a las demandas del empleador (Pilar Figuera).¹⁶ Estos modelos explicativos, colocan su énfasis en el efecto de la socialización, el peso de la estructura socio – económica y, el papel mediador de la estructura de oportunidades en los procesos de inserción laboral. De acuerdo a esta explicación, las variables socio – estructurales se

15 Castel, Robert. “La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado”. Paidós, Buenos Aires. Argentina, 1997.

16 Clasificación realizada por Figuera Gazo, P. en: “*La inserción del universitario en el mercado de trabajo*”. p.161. EUB, 1996. Barcelona.

convierten en determinantes – mas allá de las preferencias de los individuos. La condición de clase social incide sobre las elecciones educativas y ocupacionales de los trabajadores y ello explica los logros, o no, de la inserción ocupacional. (Kenneth Roberts)¹⁷. Por último, los enfoques de base individual se refieren al micronivel de la interacción individuo – empleo donde los sujetos se constituyen en agentes centrales del proceso de inserción (o reinserción) laboral.

5.1. Modelos explicativos de base socioeconómica, sociológica e individual

La teoría del Capital Humano¹⁸ se inscribe en el modelo de la teoría económica neoclásica y, se sustancia en la teoría utilitarista de la conducta humana. Es decir, en “el supuesto de que las decisiones del auto desarrollo o inversión humana son tomadas por individuos que actúan independientemente unos de otros, que están motivados en gran parte por una ganancia económica y que son llevados a cabo a través del sistema de mercado”.¹⁹ Las decisiones en inversión explican los niveles salariales y la productividad del trabajo; por tanto, la educación y la calificación de la fuerza de trabajo constituyen elementos relevantes y permiten explicar los flujos de entrada y salida del mercado laboral.²⁰ Aún cuando, la teoría del Capital Humano admite la existencia de desigualdades en el mercado laboral, adjudica su origen a las diferencias de calificación de los trabajadores. Este enfoque establece que el factor educación, es determinante para el funcionamiento del mercado laboral. La escuela neoclásica y la teoría del Capital Humano, parte de dos supuestos básicos como son la escasez y la racionalidad. Los individuos ofrecen tiempo de trabajo al optar entre trabajo y ocio, de forma tal que maximizan la utilidad de cada uno de ellos en función del salario al que pueden acceder en el mercado.²¹

En la relación formación – empleo, a nuestro entender, uno de los puntos débiles de la teoría del capital humano, es que no responde a la posición de las mujeres en el mercado laboral. Mientras las mujeres en el sistema educativo presentan posiciones más ventajosas que los varones, al insertarse en el mundo laboral se encuentran en desventaja por las modalidades de inserción (contratos a tiempo parcial o temporal, subempleo), por los salarios y, porque son quienes se encuentran mayormente afectadas por el paro. Quizá, el peso de los estereotipos sociales internalizados por las mujeres podría vislumbrarse desde el enfoque de los determinantes actitudinales. Podría ser que variables condicionales, como la situación personal y familiar, la historia laboral y el entorno macroeconómico y social, marcan el contexto en que se generan los significados respecto al trabajo en el caso de las mujeres.

Diversas críticas se enfrentan a la teoría del Capital Humano en su hipótesis de que la educación incrementa la productividad. Destacamos la realizada por Lester Thurow, con su “Teoría de la Cola Laboral”.²² En la interpretación de Thurow, la competencia por los puestos de trabajo se realiza

17 *Ibidem*, p.180.

18. La amplia difusión de la teoría del Capital Humano, se llevó a efecto en la década de 1960. Aparece con Theodore Shultz que, en 1961, pronuncia el discurso “Inversión en capital humano”, al asumir como presidente de la Asociación Norteamericana de Economistas) y más aún cuando Gary Becker, en 1964 publica su obra “Human Capital”.

19 Santos M.; Ruesga, B; García de la Cruz, JM; Murayama Rendon, C. “ Introducción: la relación entre educación y empleo. Una aproximación a su análisis económico”. P.30 En Formación y empleo (F. Sáez coord.), pp.19-41. Fundación Argentaria. Visor- Dis., 2000.

20 *Ibidem*.p. 30.

21 *Ibidem*. pp.21 – 27.

22 Brunet, I; Morell, A. Clases, educación y trabajo. P. 406.

sobre la base de las calificaciones adquiridas de manera informal en los puestos de trabajo. Cuando se produce una vacante, el empresario “clasifica a los posibles candidatos a lo largo de una cola laboral, de acuerdo con su estimación de los costes potenciales de aprendizaje de cada trabajador”.²³ Esa estimación de los costes, la realiza el empresario sobre características personales del trabajador como el nivel de educación, el sexo, la edad, la experiencia laboral por las calificaciones adquiridas en los trabajos anteriores y, por ser disciplinado, digno de confianza y puntual. Como el nivel educativo alcanzado por el trabajador, solo es un indicador de la capacidad de entrenamiento para ser formado dentro de la empresa,²⁴ cuando se producen vacantes de trabajo, los empleos son distribuidos entre los individuos pertenecientes a la Cola Laboral, según su posición relativa por nivel educativo. Thurow afirma que esto conduce a una inflación educativa, en donde la inversión realizada por los trabajadores responde más a la defensa que al aumento de la productividad; pues los conocimientos adquiridos raramente se vinculan a los necesarios para el puesto de trabajo. A vía de ejemplo, diversos estudios indican que esta segregación educativa trae como resultado que los universitarios desempeñen puestos de trabajo para los que se necesita tan solo una titulación de enseñanza media. Y, a su vez, la inflación educativa hace que los titulados de enseñanza media vean reducidos sus salarios al ser empujados a categorías inferiores en la distribución del empleo (Thurow)²⁵.

En otras escuelas del pensamiento económico, hay otras divergencias respecto a las hipótesis y tesis del Capital Humano. Desde el propio campo neoclásico Marc Blaug, afirma que las diferencias de ingreso se explican más, por otras variables que por el nivel de escolaridad de los trabajadores. Considera que las variables con mayor poder explicativo, que el nivel de escolaridad, son la edad, la permanencia en el puesto de trabajo y, el ambiente familiar medido por la ocupación del padre o de la madre de los trabajadores.

Otro de los modelos explicativos de base socioeconómica, es la teoría Credencialista de R. Collins. En la relación educación – empleo, R. Collins ubica a la escuela como un mecanismo de distribución, sobre la base de una determinada forma de reparto de la riqueza, el poder y, el prestigio que está por encima de las necesidades técnicas y económicas de la sociedad.²⁶ Desde esta perspectiva, el proceso educativo se constituye en un “filtro” que detecta a los individuos que son más productivos pues, “los empleadores, no seleccionan a los aspirantes sobre la base de sus graduaciones escolares, sino mas bien buscan a los que tienen terminado un grado en alguna materia particular, y especialmente, por algunas características difusas de personalidad” (R. Collins).²⁷ Para esta teoría, el empleador ahorra los costes de selección; además, las señales de productividad contenidas en los títulos educativos ahorran a la empresa los costes de formación o parte de ellos. (Moreno Becerra, 1998:46).²⁸

Sin embargo, en el caso de las mujeres esta teoría nos resulta poco aplicable, dado que las credenciales educativas no parecen operar como un filtro, a menos que sean superiores a las de los hombres. Como bien señala Carabaña, “para las mujeres lo importante son los estudios post básicos; han de cursar por lo menos secundaria obligatoria si quieren distinguirse de la masa, e ir a la

23 *Ibidem*. p.407

24 *Ibidem*. p.408.

25 Thurow, 1996, 181 – 182. Citado en *op.cit*.p.409.

26 Citado en Solano, Juan Carlos: Cambio social y trayectorias académicas, un análisis longitudinal. p.77. Tesis doctoral. Universidad de Murcia, 2000.

27 *Ibidem*, p.79.

28 Citado en *ob. cit*.

universidad si quieren que sus probabilidades de paro descendan al mismo 10% de los hombres con estudios básicos”.²⁹

Finalmente, entre los modelos explicativos de base socioeconómica, un enfoque alternativo proviene de autores marxistas con las teorías de la reproducción social de las desigualdades. En una línea de continuidad, de la versión clásica de Althusser sobre la centralidad de los aparatos ideológicos del Estado, que *aseguran la reproducción de las relaciones de producción*, se ubican diversos autores.

En primer término, se sitúan las consideraciones de Baudelot y Establet respecto al sistema educativo como una organización hermética de aprendizaje que nutre la división de la sociedad en clases. Baudelot y Establet comprueban la existencia de dos redes de escolarización y dos ramificaciones escolares totalmente separadas.³⁰ Una primera red, la de educación primaria - profesional, es masiva y apunta a la observación de lo concreto aleccionando sobre las cosas. La segunda red, es la de educación secundaria – superior que hace un culto del libro y de la abstracción. Ambas redes significan dos tipos de prácticas de impregnación ideológica y definen al aparato escolar capitalista como reproductor de las relaciones de producción y de la división de la sociedad en clases.

Por ello, para la observación de las desigualdades sociales, interesa conocer cuál es el aporte al mercado laboral, de las ramificaciones de estas dos redes. Los autores consignan que la ramificación de la red primaria - profesional, aporta la fuerza de trabajo del sector secundario del mercado laboral; fuerza de trabajo caracterizada por baja calificación, menor prestigio y menor salario; y, podríamos agregar inestabilidad laboral, contratos de fácil despido, paro recurrente.

La ramificación de la red secundaria - superior, es un escalón que conduce a los estudios universitarios y posee carácter elitista; esta red provee los profesionales y directivos. Como aseguran diversos autores, (Enguita, 1999) ciertamente la educación, en la edad moderna, asegura la reproducción de las destrezas de la fuerza de trabajo y, la reproducción de su sometimiento a la ideología dominante.³¹

En segundo término y, también desde una perspectiva marxista, se ubica la teoría de la Correspondencia de Bowles y Gintis, que pone de manifiesto las relaciones sociales materiales del proceso educativo y su conexión con el mundo del trabajo. Su tesis central, indica que existe un correspondencia entre el sistema educativo y el mundo del trabajo. En ese sentido, la escuela legitima el orden existente en lo que se refiere a la dimensión organizadora de las experiencias de los actores y el lugar que van a ocupar en el mundo del trabajo.³² Caracterizan la escuela como el ámbito donde “las relaciones sociales de la educación – las relaciones entre los administradores y los profesores, los profesores y los estudiantes y de los estudiantes entre sí y con su trabajo – reproducen la división jerárquica del trabajo”, por lo tanto, al estimular la adaptación de los jóvenes a una serie de relaciones sociales análogas a las del lugar del trabajo, la escolarización busca conducir el desarrollo de las necesidades personales de acuerdo con las exigencias del mercado laboral (Bowles y Gintis)³³.

Mientras que en el enfoque del Capital Humano, el sistema educativo tiene la función de aportar conocimientos y cualificar a la mano de obra, para los teóricos de la correspondencia la función básica es la de socializar y disciplinar a la mano de obra. Por ello, explicitan, que el sistema

29 Carabaña, J. “Títulos contra paro. ¿Protegen los estudios del desempleo? (p.585) en: Saez, F. Formación y Empleo. Economía Española . Argenteria, 2000.

30 Gil Villa, F. Teoría sociológica de la educación. p.114. Amaru Ediciones, Salamanca, 1994.

31 entre ellos Fernández Enguita en: “La escuela a examen”. Eudema. Madrid, 1999.

32 Gil Vila. ob.cit. p.164.

33 Citados en: Fernández Enguita, M. La cara oculta de la escuela. Educación y trabajo en el capitalismo. p.169.

educativo integra a los jóvenes al sistema económico, a través de una *correspondencia estructural entre sus relaciones sociales y las relaciones de producción, en base a un sistema de relación jerárquica del trabajo*. No obstante, como la división jerárquica y del trabajo y en clases sociales entra en conflicto con los principios democráticos, se requiere un mecanismo de legitimación que se instaura a través de la (ideología de la) meritocracia.³⁴

Los teóricos de la Correspondencia colocan el énfasis, no en los contenidos educativos sino, en los aspectos no cognitivos. En ese sentido, hemos podido observar que en la formación profesional ocupacional para desempleados, desde la elección diferencial de los cursos por sexo y edad, hasta las modalidades de orientación para la elección, se ponen en juego los estereotipos sociales que indican posibles puestos de trabajo para hombres y para mujeres.

Renglón aparte merece, situado desde la perspectiva de la demanda, un tercer enfoque alternativo a la teoría neoclásica y a la marxista. Este enfoque, se relaciona con el estudio de la segmentación del mercado de trabajo y con la hipótesis de un mercado de trabajo dual.³⁵

La dualidad se establece, porque una parte de la fuerza de trabajo comparte en cierta medida la posición privilegiada del capital, en tanto que el resto de trabajadores representan un factor residual de producción.³⁶ Específicamente, la distinción entre posiciones privilegiadas y menos favorecidas de la estructura socioeconómica, da lugar a dos segmentos básicos del mercado de trabajo: uno, primario y otro, secundario. A su vez, el segmento primario se subdivide en un sector superior y otro inferior. El sector superior del segmento primario, esta constituido por trabajadores profesionales y directivos que poseen sueldos y status más elevados y mayores posibilidades de ascenso. Para obtener empleo en este sector, las titulaciones formales constituyen un prerrequisito. El sector inferior del segmento primario, esta formado por los empleos estables de la industria y los servicios; al constituir parte del segmento primario los trabajadores participan de salarios relativamente elevados, estabilidad en el empleo y tienen pautas de movilidad y rotación vinculadas a posibilidades de avance dentro de la empresa. En cuanto a las titulaciones requeridas para obtener empleo en este sector, el prerrequisito para obtener empleo es de titulación o calificación media.

El segmento secundario se caracteriza por incluir los puestos de trabajo peor pagados, malas condiciones de trabajo y pocas posibilidades de avance. En este caso, los trabajadores se encuentran sujetos a la arbitrariedad de los supervisores, que establecen con ellos relaciones muy particularizadas, aún cuando emplean una fuerte disciplina laboral. En este segmento, la rotación e inestabilidad de los puestos de trabajo es alta.³⁷

En nuestra investigación hemos corroborado que, la población de desempleados cursantes de la formación profesional para desempleados, realizada en Uruguay, proviene básicamente del sector inferior del segmento primario y, en menor medida del segmento secundario.

Mientras que, para los teóricos del Capital Humano, el dualismo del mercado se produce porque el empleador al invertir en capital humano va a tratar al trabajador como un "factor fijo de producción", para los enfoques marxistas, el dualismo del mercado es el resultado de una estrategia empresarial con el objetivo de dividir a la clase obrera. En cierto sentido, este último enfoque parece apropiado en las divisiones existentes entre quienes detentan contratos indefinidos y aquéllos que están sujetos a contratos temporales, pero que comparten el espacio físico de trabajo en la industria y los servicios. Esos enfrentamientos entre trabajadores, en realidad son producto de la necesidad

34 Gil Villa. ob. Cit. p.166.

35 Piore, Doeringer y Sabel.

36 Brunet, I; Morell, A. Clases, educación y trabajo. p.395.

37 *Ibidem*, p.395.

del empresario de obtener mayor ganancia. En el caso de Uruguay, frente al reciente modelo de gerencia de las Empresas del Estado, comparten los lugares de trabajo funcionarios estables y becarios; como producto de esta división emergen enfrentamientos entre trabajadores. Cuando en realidad, es una consecuencia de la política de restricción del gasto público, que se realiza en perjuicio de los trabajadores becarios, sin aportes a la seguridad social, con una fuerte inestabilidad laboral y de fácil despido.

Finalmente, si tomamos en cuenta los modelos explicativos que inciden en los procesos de socialización, se ubican una serie de enfoques que vinculan el peso de la estructura socioeconómica con los efectos de la socialización y, de esta articulación dependen los procesos de elección e inserción ocupacional (Figuera Gazo)³⁸.

Se trata de un análisis donde los aspectos socioestructurales, se constituyen en centrales para la definición de las aspiraciones de los individuos y, el rango de oportunidades a las que tienen acceso, va a determinar las modalidades de transición al empleo. En estos modelos se ubican muchos autores, desde Berstein con sus códigos lingüísticos en la escuela hasta Fernández Enguita, con sus consideraciones diferenciales sobre la transición a la vida adulta. Así se definen dos modelos de transición, de acuerdo al origen social de los individuos y a la interrelación entre la socialización familiar y el reforzamiento escolar.

Fernández Enguita plantea que en la clase media o alta la transición es prolongada; porque la inversión que realizan los padres en capital humano para sus hijos y las capacidades desarrolladas a través del sistema educativo, les resultan rentables, pues colocan a los individuos en los sectores intermedios o superiores del segmento primario. Por el contrario, para la clase obrera la transición es rápida; porque esta clase social, donde se asocian los fracasos escolares, no confía en la rentabilidad del capital humano.

A nivel empírico, hemos podido comprobar en la Encuesta de seguimiento a Egresados de los cursos de Formación Ocupacional en el Uruguay, que los trabajadores y trabajadoras desempleados con bajo nivel educativo y, que provienen de ocupaciones en la industria como operarios manuales, registran edades menores en la obtención del primer empleo estable, que aquellos trabajadores procedentes del empleo de oficina y con nivel de estudios medios.

Un segundo modelo explicativo, es la teoría de la estructura de oportunidades de Kenneth Roberts, quien propone como categoría explicativa el logro ocupacional.

Desde esta perspectiva, tanto la elección de cualificaciones como, la inserción profesional y la trayectoria laboral de los individuos, obedece a la estructura de oportunidades de la que disponen. Porque la distribución de oportunidades esta en función, de la interconexión entre la familia de origen y los procesos de selección educativos y laborales.³⁹ A partir de las limitaciones económicas de la familia de origen y, en el proceso de socialización de los individuos, se van incorporando nuevas barreras de oportunidades. Como el proceso de socialización tiene disparidades por clase social, tiende a reproducir las pautas diferenciales; por tanto los logros y las aspiraciones finales se adecuan a sus orígenes.⁴⁰

Por último, en el debate del eje educación - empleo, un tercer modelo explicativo lo constituye el modelo de base individual.⁴¹ Se diferencia de los anteriormente expuestos, porque no sitúa la

38 Figuera Gazo, P. La inserción del universitario en el mercado de trabajo. p.179.

39 Figuera Gazo, P. La inserción del universitario en el mercado de trabajo. p.181.

40 La estructura de elecciones así como la adecuación al logro obtenido, se expone claramente en *Las uvas amargas*, del marxista analítico J. Elster, con su analogía sobre la parábola del zorro y las uvas.

41 Entre los modelos explicativos de base individual, se destaca el enfoque de ocupabilidad de Montane que trata de predecir la probabilidad de que una persona obtenga un puesto de trabajo.

inserción laboral a partir del ajuste entre educación y trabajo o clase social y trabajo sino, que la ubica en la centralidad de los sujetos como agentes dinámicos en el proceso de inserción o reinserción laboral. En ese sentido, podría ser de utilidad para la implementación de una política activa de Formación Ocupacional cuya intención es facilitar la empleabilidad los trabajadores. Quizá, sería oportuno incluir algún módulo complementario a la capacitación en los programas de Formación Ocupacional, que desarrollen en los trabajadores capacitados, potencialidades que faciliten su reinserción laboral.

Esta perspectiva, en la medida que el *parro* tiene cada vez más importancia en nuestras sociedades, permite incorporar dimensiones que pueden incidir en el incremento de la empleabilidad de los trabajadores capacitados. En nuestra investigación, una de las preguntas que intentamos responder es ¿cuáles son los componentes de la empleabilidad que hace que algunos desempleados, capacitados en Formación Ocupacional, logren la reinserción laboral y otros no?

6. Las Políticas activas de empleo ¿permiten atemperar la situación de desempleo?

El desmantelamiento de los perfiles profesionales clásicos, sustentados en la estabilidad de los procesos productivos, unido a las tendencias del nuevo escenario de integración regional, globalización económica o mundialización de los mercados al que Uruguay se encuentra sujeto, exige una nueva organización del trabajo con requerimientos de desregulación laboral, competencias transversales o “cruces de profesiones” y una reformulación del proceso “educación – formación – empleo”.

La cuestión de la capacitación para el trabajo se aborda desde diversas perspectivas y desde diversos ámbitos. Es un tema neurálgico que tiene implicancias importantes para las personas y para la sociedad. Estos problemas comprenden desde, el qué hacer con los desocupados y con tantos otros que están fuera del circuito productivo hasta si el trabajo ha perdido centralidad como fundamento integrador de la individualidad y, por tanto, de la sociedad.

Existe un debate que trasciende las fronteras de lo académico. Debate que irrumpe en el mundo de la política, que interroga acerca de cómo resolver esos desafíos, y le devuelve a la sociedad falsas certezas, dudas, inseguridades y más preguntas sin respuestas aparentes.

Está instalada la discusión que se vincula al desempleo. ¿Qué hacer con los desocupados, qué tipo de formación profesional es necesario brindarles y qué significados nos sugiere esta problemática desde la perspectiva de los sujetos?

El logro de la inserción o reinserción ocupacional además, requiere poseer información sobre el mercado de trabajo, de las características del empleo que se pretende y, de las vías y procedimientos que es necesario utilizar para obtener información relevante.

Para moderar en parte los impactos del desempleo, se necesitan políticas activas de empleo que más allá de organizar la capacitación de formación profesional, diseñen y pongan en práctica un observatorio del mercado laboral que detecte los posibles nichos de puestos de trabajo y los requisitos, entre otros de calificación, que se requieren para la obtención de esos puestos. Esto, implicaría, por un lado, maximizar los recursos que provienen básicamente de los trabajadores en actividad y, por otro, no crear en los desempleados expectativas que luego se ven frustradas.

Bibliografía

Alaluf, Mateo. “Modernización de las empresas y políticas de empleo”. Instituto de Trabajo. Universidad Libre de Bruselas.
Anuarios Estadísticos. Ministerio de Educación y Cultura. Uruguay.

- Baudelot, Ch; Establet, R. "La escuela capitalista en Francia". Siglo XXI. Madrid, 1976.
- Bettio, F. "Segregación y debilidad. Hipótesis alternativas en el análisis del mercado de trabajo". En: *La ricerca delle donne, studi femministi in Italia*. Turín, 1987.
- Billiard, Isabelle "Le travail: un concept inachevé". En: *Education Permanente. Comprendre le travail*. N° 116. 1993-3
- Braverman, H. "Notas sobre cualificación". En: *Trabajo y capital monopolista*. 1974
- Brunet, I; Morell, A. "Clases, educación y trabajo".
- Buxedas, Aguirre, Espino. "Exclusión social en el mercado de trabajo. El caso de Uruguay". OIT. 105, Santiago, 1999.
- Castel, Robert. "La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado". Paidós, Buenos Aires. Argentina, 1997.
- Carabaña, J. "Títulos contra el paro. ¿Protegen los estudios del desempleo?". En: Saez, F. *Formación y Empleo. Economía Española*. Argentina, 2000.
- Dex, S. "La división sexual del trabajo. Revoluciones conceptuales en las Ciencias Sociales" 1985.
- Fernández Enguita, M. "La cara oculta de la escuela. Educación y trabajo en el capitalismo".
- FLACSO. "Mujeres Latinoamericanas en Cifras. Uruguay". Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. España. 1993
- Figuera Gazo, P. "La inserción del universitario en el mercado de trabajo". EUB, 1996. Barcelona.
- Finkel, L. "La organización social del trabajo". Pirámide. 1996. Madrid.
- Frutos Balibrea, L. "El empleo visible de las mujeres en la región de Murcia". C.E.S. 1997 Murcia.
- Frutos Balibrea, L. "El acceso de las mujeres a la educación en la Región de Murcia". Murcia. Universidad de Murcia.
- Gallichio, E. "Uruguay: Mercados de trabajo regionales. Hacia nuevas políticas de empleo". Documento de trabajo n 61. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República del Uruguay.
- Gil Villa, F. "Teoría sociológica de la educación". Amaru Ediciones, Salamanca, 1994.
- I.N.E. "Principales definiciones". Encuesta continua de Hogares. Uruguay.
- Kergoat, D. "Por una sociología de las relaciones sociales. Del análisis crítico de las categorías dominantes a una nueva conceptualización". Publicado originalmente en VV.AA. *Le sexe du travail*. Presses Universitaires de Grenoble. 1984.
- Olesker, D. "Transformaciones del mundo del trabajo" en [www.mtss.gub.uy/ DINAE/publicaciones](http://www.mtss.gub.uy/DINAE/publicaciones).
- Salido Cortes, O. "Desigualdad y movilidad social de las mujeres. El acceso a las profesiones." En: *Desigualdad y clases sociales. Un seminario en torno a Erik O. Wright*. (Varios autores) Colección Igualdad. Volumen I. Fundación Argentina. VISOR (Distribuciones S.A.)
- Santos M.; Ruesga, B; García de la Cruz, JM; Murayama Rendon, C. "Introducción: la relación entre educación y empleo. Una aproximación a su análisis económico". En: *Formación y empleo* (F. Sáez coord.). Fundación Argentina. Visor- Dis., 2000 Madrid.
- Santos Ortega, A; Poveda Rosa, M. "Trabajo, empleo y cambio social". Valencia, 2001.
- Santos Ruesga, B; García de la Cruz, J.M.; Sánchez Díez, A. "Desequilibrios en los mercados regionales de trabajo y educación". En: *Formación y Empleo. Economía Española: Programa de economía familiar* (F Sáez , coord.) Fundación Argentina. Visor Dis., 2000 Madrid.
- Solano, J. C.: "Cambio social y trayectorias académicas, un análisis longitudinal". Tesis doctoral. Universidad de Murcia, 2000.
- Vilas, Carlos. "Estado y mercado en la globalización" *Revista de Sociología y Política*. Brasil, 1999.
- Wormald, G; Ruiz Tagle, J. *Exclusión social en Chile*. Proyecto OIT/Fundación Ford. Santiago, 1998.

Una caja de herramientas para la sociología de la educación en Uruguay o la reivindicación de la teoría, una vez más¹

Adriana Marrero - Nilia Viscardi

I. ¿Por qué una “caja de herramientas para la Sociología de la Educación”?

Este artículo se propone plantear la necesidad de repensar el modo en que se viene haciendo Sociología de la Educación en Uruguay en los últimos diez o quince años. ¿En qué espacios institucionales se realiza? ¿Qué efectos tiene la localización institucional sobre los productos construidos y los conocimientos generados? A juzgar por ciertos desarrollos, parecería que lo que actualmente es Sociología de la Educación para el sentido común coincide con lo que se hace fuera de los ámbitos académicos, mayoritariamente desde ANEP y mediante una práctica desvinculada de preocupaciones tanto teóricas como críticas. Junto con estas producciones, que se multiplican por impulso de la doble lógica de la producción de datos que retroalimentan y legitiman las medidas de políticas tomadas en el campo de la educación, y por un interés en la distribución de méritos entre consultores y técnicos que no resignan sus aspiraciones de una carrera académica, proliferan otros documentos que, principalmente desde organismos internacionales, pretenden fundar una “doxa” que orienta hacia las cuestiones que vale la pena estudiar, las problemáticas que es necesario solucionar, y políticas que vale la pena seguir. Sin capacidad de rivalizar ni en recursos, ni en volumen, ni en capacidad de difusión, las producciones académicas van perdiendo capacidad de ser visualizadas, y mucho más, de ser reconocidas como productos científicos mucho más acabados y consistentes.

El desmontar este malentendido, que sitúa a la Sociología de la Educación allí donde, como mucho, existe apenas una “Sociometría de los Aprendizajes” requiere la puesta a punto de una nueva “caja de herramientas” conceptuales que permita distinguir, separar, escindir y jerarquizar los distintos estatutos epistémicos, teóricos y prácticos de las diversas prácticas sociométricas y sociológicas que vienen siendo llevadas adelante en Uruguay. No pretendemos agotar esta tarea en esta instancia. Pero nos pronemos sí, dejar el tema agendado, mostrar algunas de estas herramientas conceptuales, e insinuar algunas consecuencias en el plano teórico y político práctico, pero también profesional. Si bien la designación de este instrumental tiene referencias técnicas, el mismo procura poner a luz una serie de conceptos y procesos que, a nuestro entender, es imprescindible rediscutir a efectos de superar los “obstáculos epistemológicos” que estructuran nuestro abordaje tanto profesional como intelectual. Algunos de ellos pueden derivar de la adopción acrítica de conceptos generados en el marco de otras realidades nacionales, típicamente aquellas de los países productores y exportadores de teoría sociológica, a saber Europa y Estados Unidos fundamentalmente. Otros pueden derivar de los acervos acumulativos de la disciplina en el medio académico o en el medio profesional, lo que conduce a la generación de conceptos “sociológicos” de rápida adopción que, una vez vaciados de su contenido conceptual original, muchas veces distorsionado, se tornan sentido común de una práctica sociológica acrítica.

¹ Este documento ha sido elaborado especialmente para su presentación en las Terceras Jornadas de Investigación del Departamento de Sociología.

La sociología, históricamente, ha sido una disciplina que nace en la intersección entre el pensamiento científico y la práctica política (Cuin, Gresle, 1996), y está sometida por tanto a tensiones que muy frecuentemente terminan por resolverse en contra de una definición académica de la disciplina. En tanto obedezca al interés de someter a examen los fundamentos de un orden, en línea con el interés crítico y emancipatorio de las ciencias sociales, la Sociología difícilmente pueda prescindir de la explicitación de las referencias teóricas desde la cual se analiza la evidencia empírica. Desde esta perspectiva, y en tanto ciencia no aplicada, la sociología tiene su realización plena en el momento de la crítica. En su aplicación, y más en concreto, en el deslizamiento que usualmente sufre hacia formas de aplicación como *techné* y no como *praxis*, es que la sociología deja de ser tal y, estrictamente, se convierte en esa especie de sociometría a la que nos referíamos antes: mide, aunque no se sabe muy bien qué, y sobre todo, para qué, con qué propósitos, ciertos fenómenos que no podrán ser alterados por las medidas de política que ayudan a legitimar.

En la medida en que algunos de los conceptos y las producciones teóricas de la Sociología son usados para la construcción de instrumentos de política, los cuales a su vez sufren diferentes grados de estandarización para la aplicación a diversas realidades nacionales y transnacionales, muy pronto se vuelve evidente para un lector atento que se ha desvanecido la explicitación de la conexión entre las perspectivas teóricas desde las cuales se piensan los fenómenos a abordar, las formas de producir y de interpretar información, y los lineamientos para tomar decisiones que, teóricamente, fueron pensados a partir de aquellos referentes conceptuales. Muchas veces, la omisión del referente teórico es tan fuerte, que no sólo se pierde la explicitación, sino sobre todo, la conexión lógica entre las medidas de política, la evidencia empírica y las proposiciones teóricas que las inspiraron².

Pero aún en la mejor producción de sociología aplicada, el profesional de la sociología, - típicamente, el consultor- no actúa como científico o como académico, sino como un profesional, dotado de herramientas que básicamente no cuestiona, y que le permiten establecer un determinado conjunto de diagnósticos y unas recomendaciones con el fin de dar satisfacción a las demandas de la contraparte en un contrato de trabajo cuyos términos tiene muy poca capacidad de negociar.

Al igual que en los demás campos de lo social, la posibilidad de que un campo determinado goce de mayor o menor autonomía frente a otros depende del tipo de capitales que en el mismo circulen. Es evidente que la sociología se ha tornado hoy una profesión que cuenta con importante inserción en el mercado y en la esfera pública obliga a cuestionarnos los resultados de esta práctica. En lo que a la Sociología de la Educación refiere, la pregunta central radica en determinar los ámbitos en que la disciplina alcanza a constituirse como una práctica académica autónoma en un contexto en que la centralidad de la educación en lo que refiere a las políticas sociales nacionales sigue siendo un tema crucial. En este aspecto, parece también evidente que los ámbitos que cuentan con mayor cantidad de recursos materiales para realizar investigación empírica se sitúan en la ANEP.

Pero en este ámbito también es clara la falta de marcos conceptuales de referencia, la vinculación entre los fundamentos teóricos y la estrategia de investigación, y la ausencia de reflexión sobre las implicaciones teóricas y prácticas de los resultados de la investigación, lo termina alejando a las prácticas concretas de una definición estricta de la actividad científica. Por otro lado, dentro de la Universidad se mantiene una idea más cercana de lo que define la actividad científica en Sociología, pero se cuenta con dificultades para desarrollar investigación empírica debido a la falta de recursos y, sobre todo, a la dificultad de tener acceso a un campo respecto del cual la misma ANEP reclama el monopolio para el relevamiento de datos y la producción de información. El resultado paradójico de este desarrollo dual, consiste en que allí donde, desde el sentido común, la disciplina tiene un desarrollo más evidente y manifiesto, menos claro es el carácter específicamente sociológico –en tanto

² Algunos de estos extremos fueron desarrollados en Marrero, A., "Asignaturas pendientes..." (2004)

ciencia crítica- mientras que allí donde la preocupación por la crítica teórica y la parsimonia científica es mayor, menos relevantes parecen ser sus producciones.

Esto lleva, en primer término, a enfatizar que las lógicas que rigen el desarrollo del trabajo profesional y del trabajo académico son profundamente diferentes. Aquel, más frecuentemente, prescinde de la explicitación de los marcos teóricos de referencia, a pesar de lo cual utiliza, vulgarizándolos, muchos conceptos con fuertes connotaciones teóricas. Esto da lugar a múltiples distorsiones teóricas, malentendidos, cuando no, simplemente, inconsecuencias. Por ejemplo, observamos cómo muchas explicaciones que forman parte de la “doxa” de la disciplina se autonomizan de su contexto de producción y comienzan a ser ideas fuerzas desgajadas de su sentido original, incorporándose al saber de sentido común. Ejemplos de esto lo constituyen el uso de términos como “deserción”, la asociación “presencia de la madre en el hogar y rendimiento escolar”; “jóvenes que no estudian ni trabajan” (a lo que podríamos oponer la idea de jóvenes que “estudian pero no estudian” o que “trabajan pero no cobran”). Un capítulo aparte, merecería el análisis de cómo el concepto bourdiano de “capital social” ha venido siendo utilizado para legitimar las propias prácticas que su autor original buscaba atacar, y ha llegado a constituirse en una especie de lugar común de cuyos efectos más nocivos es difícil escapar.

Este proceso puede ser mejor comprendido a través del concepto de “doble hermenéutica” de Giddens, que consiste en “... la intersección de dos marcos de sentido como parte lógicamente necesaria de una ciencia social, el mundo social provisto de sentido tal como lo constituyen unos actores legos y los metalenguajes inventados por los especialistas en ciencias sociales; hay un constante *“deslizamiento” entre un marco y otro, inherente a la práctica de las ciencias sociales*”(Giddens, 1995b, p. 396) En este sentido, el concepto de reflexividad institucional refiere a la reflexividad de la modernidad e implica la “... *incorporación rutinaria de conocimientos o información nueva a los entornos de acción, que de ese modo de reorganizan y reconstituyen*”(Giddens, 1995, p. 295).

Sin embargo, entendemos que muchos de las dificultades que derivan de estas formas de producción de conocimiento, no tienen que ver directamente con la lógica del trabajo profesional en contraposición con el trabajo académico. Muchos de los que hacemos ciencia en la Universidad hemos trabajado también como consultores, y no hemos por ello, vulnerado las reglas de la producción científica en sociología. Hay más elementos que nos llevan a cuestionar más profundamente la legitimidad de ciertas prácticas y la validez de ciertos resultados.

Una de las prácticas más cuestionables que caracterizan a los centros de producción de ANEP y aledaños, es la estrategia política de invisibilización y apropiación de los resultados de la investigación sociológica por parte de estos organismos políticos: antes que citar, como correspondería, los resultados de producciones sociológicas que tienen lugar dentro de la Universidad, se ha optado por una estrategia de replicación sistemática de las investigaciones consideradas valiosas. Con esto, se logra un triple propósito: 1) utilizar un diseño probado para producir información sobre un problema que tal vez no habían percibido, pero que resulta relevante; 2) llegar a los mismos resultados empíricos sin la obligación de hacerse cargo de las conclusiones que, en relación con una cierta perspectiva teórica que no necesariamente se comparte, se sacan de aquellos; y por último, 3) poder usar aquellos resultados sin tener que citar las fuentes originales de la producción, en la medida en que estas fuentes se sitúan en un lugar que, como la Universidad, es visto como antagónico.

Es posiblemente esta forma de evasión de las reglas que se consideran elementales dentro de la ética que sustenta la convivencia dentro de una comunidad científica, la que lleva a cuestionar, de modo dramático, la existencia misma de esa comunidad. Si una comunidad científica se define como tal sobre la base de ciertos acuerdos mínimos compartidos que regulan la práctica científica dentro de un campo de especialidad, entonces la violación de las normas que rigen la acumulación de conocimiento en el campo, suponen la ruptura de los acuerdos y ponen en juego a la comunidad

misma. Al cabo de un cierto tiempo, y en la medida en que estas normas se siguen violando, la comunidad deja de existir como tal.

Obsérvese que no se trata aquí de que diversas personas y equipos contribuyan desde distintos espacios a un proyecto de acumulación común de conocimiento en un área de interés, sino que estos equipos se encuentran enfrentados por la definición misma de cuál de los modos de acumulación y los resultados producidos se constituye como práctica y como “corpus” sociológico en materia de educación, sobre el supuesto sólo explicitado a medias voces, de que no es posible sostener proyectos científicos en el campo de lo social desde la Universidad de la República. Lo novedoso en este proceso, viene a ser la aparición de este nuevo centro de producción, radicado en el cerebro (ya que no en el corazón) de la organización escolar, y que reclama para sí el monopolio de la producción sociológica en materia educativa. El interés aquí es, obviamente de tipo político, y se trata, simplemente de una lucha por determinar cuáles son las definiciones teóricas de lo real en el campo educativo que habrán de prevalecer, y que se convertirán en sentido común para los agentes de dentro y de fuera del sistema. Es, en parte, esta pretensión monopólica y, sobre todo, el carácter político de la lucha que se encuentra entablada acá, la que explica las estrategias de invisibilización antes reseñadas.

Basadas en estas constataciones, nuestra intención es la de retomar algunos procesos que, consideramos, es preciso recordar a efectos de volver a enfocar el panorama social en que se desarrolla la actividad educativa en Uruguay, proponiendo nuevos conceptos o, mejor dicho, retomando viejas propuestas que la práctica tecnicista de la Sociología de la Educación ha dejado atrás, procurando salir de la reificación del lenguaje técnico. De este modo, se proponen solamente algunas ideas que pretenden resituar el objeto de estudio académico de la disciplina y que surgen de un conjunto de trabajos acumulados en la materia. La intención, fundamentalmente, es la de volver a echar una mirada más teórica a los problemas de la educación en Uruguay.

II. Igualdad/Desigualdad: el sistema educativo y la estructura social

Como es sabido, la escuela es la institución de integración y socialización secundaria por excelencia. Como lo muestra Ariès (1973), la institución que conocemos en la actualidad surge como fruto de un proceso cuyas raíces encontramos en el siglo XVII fundamentalmente. En la Edad Media y al comienzo de los Tiempos modernos, la infancia y la adolescencia no habrían tenido ninguna importancia particular, ya que los niños eran tratados prácticamente como adultos después de los siete años. La idea de educación se fue conformando paulatinamente y a fines de la Edad Media asistimos a una verdadera “moralización religiosa” de la sociedad, en la cual son abandonados los aspectos sagrados o escatológicos de la religión. Este orden moral que se instaura lleva a reconocer la importancia de la educación. Es así que:

Hoy nuestra sociedad depende, y sabe que depende, del éxito de su sistema de educación. Tiene un sistema educativo, una concepción de la educación, una conciencia de su importancia. Ciencias nuevas, como el psicoanálisis, la pediatría, la psicología, se consagran a los problemas de la infancia y sus consignas apuntan a los padres a través de una vasta literatura de vulgarización. Nuestro mundo está obsesionado por los problemas físicos, morales, sexuales, de la infancia. (Ariès, 1973, p. 312)³

Llegamos a principios o mediados del siglo XX, según las diversas sociedades, con una institución fuertemente consolidada que ha sido uno de los pilares centrales de las modernas socieda-

³ La traducción es nuestra.

des. Caracterizada por su “universalismo y su carácter secularizador”, la misma representa la capacidad de la sociedad de integrar a sus contingentes de población brindando una educación igualitaria al conjunto de sus futuros ciudadanos. Ello se llevó a cabo con la intención de abolir una sociedad de estamentos, en que la educación era privilegio de unos pocos, estableciendo mecanismos que den a cada uno en función de sus capacidades un lugar en la estructura de ocupaciones de la sociedad.

Como dice Touraine (1995), la fraternidad de que habla la Revolución Francesa sueña con una sociedad en que cada individuo se ponga al servicio de la gran familia y este funcionalismo supone que la sociedad esté organizada alrededor de la razón cuyo universalismo garantiza que todos los miembros de la sociedad puedan ser socializados.

La escuela concebida por este pensamiento social procuró despojar al niño de su herencia particular para ponerlo en relación con la razón, ya fuera mediante la cultura científica o mediante un comercio lo más directo posible con las grandes obras del espíritu humano, de la filosofía y el arte. (Touraine, 1995, p. 345)

A mediados de los años cincuenta, el paradigma estructural funcionalista elabora una concepción de la sociedad, concepción que representa el apogeo de los valores instaurados por la modernidad. En esta obra, la escuela aparece como el principal mecanismo integrador y asignador de funciones. El término socialización, según Parsons (1966) y en un sentido amplio, refiere al aprendizaje de toda clase de orientaciones de significación funcional para la existencia de un sistema de expectativas de rol complementarias. Los elementos de la personalidad más estables y duraderos se demarcan en la niñez, por lo que las pautas de valor internalizadas en la infancia constituyen el núcleo fundamental de la “estructura básica de la personalidad”. El proceso de socialización, como mecanismo del sistema social que es, debe concebirse como un conjunto de procesos de acción en roles que tienden a producir un cierto resultado; en este caso, la internalización de pautas de valor.

... en la escuela el niño aprende a ajustarse a un sistema específico-universalista-adquisitivo, en una proporción mucho mayor que en el seno de su familia. Se le pone en competencia explícita con sus compañeros de curso y los grados simbolizan de manera aparente su posición con respecto de la pauta de orientación adquisitiva... En tanto el niño acepta las expectativas de rol del sistema escolar, el logro de buenas puntuaciones, que es una forma de éxito, se convierte en lo que podemos denominar una meta situacionalmente generalizada. (Parsons, 1966, p. 251)

Sin embargo, esta visión del proceso de socialización, la concepción de una relación en que alter influye en ego y lo socializa, en que el docente inculca una serie de valores en un niño que los recibe en una situación “normal”, sin resistencias, implica una visión unilateral de la relación. En primer lugar, porque para el alter, en este caso el docente, el niño trae consigo una serie de valores que también lo afectan a él, positiva o negativamente, y por tanto a toda la relación de aprendizaje. En segundo lugar, porque implica una visión del niño como un sujeto cuyos valores, internalizados en la vida familiar o en el medio social, en caso de no adaptarse a los escolares, deben ser borrados, esto es, negados. De lo contrario, existe desviación.

Así desde la perspectiva de la institución, podemos decir que analizar el proceso de socialización en la escuela implica cuestionarse la naturaleza de la misma. Esta no debe ser vista como un lugar neutro, abocado a una tarea pedagógica, sino que es el lugar de imposición de la cultura legítima. Entramos en el terreno delimitado por los análisis de Bourdieu quien, como ya lo mencionamos, plantea que toda acción pedagógica es al mismo tiempo imposición de una cultura. Esta violencia que Bourdieu denomina violencia simbólica suma su fuerza propia a las relaciones de fuerza ya presentes en el contexto social en el que la escuela se encuentra inmersa (Bourdieu, 1995).

Si desde su creación la escuela como institución, a nivel de su organización misma, incorpora las características fundamentales de lo que se denominó la cultura occidental industrializada, podemos por tanto hablar, como dice Camilleri (1985) de un choque de orden puramente cultural que se produce en muchos niños desde su primer encuentro con ella. Pasado éste, se supone que la escuela habría de neutralizar dicho conflicto. Sin embargo, las carreras desiguales de los alumnos y los fracasos escolares desmienten tal idea. A los efectos de nuestro trabajo, es importante por tanto comprender este primer conflicto que se establece en el interior de la escuela, en la cual domina el "savoir-faire" o "savoir-êtré" de las clases dominantes, elemento básico de la cultura escolar cuya contradicción básica reside en el hecho de que el mismo no puede nunca ser suministrado por la propia escuela, sino que solamente puede ser respirado en el aire familiar. De este modo... *Se comprende que en estas condiciones, se crea en los establecimientos escolares frecuentados por niños de obreros una "cultura antiescuela"...* (Camilleri, 1985, p. 88) Generalmente, dicha cultura antiescuela aparece elaborada a partir de la cultura obrera, como lo demuestran los estudios etnográficos de Woods (1990).

En el caso de la escuela conflictivista, como denomina Camilleri (1985) la corriente generada por Bourdieu, es importante resaltar las limitaciones que, como lo señala la autora, se han levantado contra la misma, precisamente en el sentido de que tomadas al pie de la letra sus consecuencias desmovilizadoras en el campo de lo pedagógico aparecieron rápidamente. En primer lugar, se ha señalado una diferenciación de las clases sociales presentadas como monolíticas: en esas clases se ha constatado que existe un juego pues ellas no determinan directamente las actitudes y representaciones. Asimismo, tampoco las diferencias culturales se alinean mecánicamente. En lo que concierne a las relaciones entre desarrollo cognitivo y medio profesional estas tampoco son directas, complejizando la relación el grupo de referencia que diversifica el de pertenencia. Por otra parte, la escuela no es una institución de reproducción mecánica por el propio hecho de que la posición de la mayoría de los docentes tampoco se identifica totalmente con dicha cultura dominante. En las actuales democracias, en las que ellos provienen de las clases medias fundamentalmente, los docentes asumen muchas veces posiciones ideológicamente opuestas. Asimismo, tampoco es posible imaginar a los alumnos como incapaces de comprender otra cosa fuera del código en el cual han sido socializados.

En síntesis, *los muros de la escuela no son herméticos a la pluralidad de los antagonismos y a las contradicciones tanto objetivas como subjetivas*. Así, debe enfatizarse una nueva línea de análisis sociológico que tiende a disminuir el papel de la escuela en el éxito o el fracaso social, desplazando la reflexión sobre las instituciones sociales. Aquí, son los procesos sociales más que los mecanismos escolares los que conducen a la consolidación de la jerarquía de los grupos (Camilleri, 1985)

En Uruguay, uno de los fenómenos más importantes a resaltar desde el punto de vista de la institución se centra en el hecho de que el sistema educativo uruguayo se desarrolla históricamente teniendo a las clases medias como eje articulador de la expresión de expectativas y necesidades, lo cual choca con las características sociales del alumnado que se ha incorporado en las dos últimas décadas. Efectivamente, podemos observar que su expansión está signada por dos etapas. En primer lugar, el temprano desarrollo de la escuela primaria en este siglo: "... *ya en 1930, la población matriculada en Primaria Pública y Pública alcanza a 178.264, lo cual es indicativo del valor otorgado históricamente a la expansión de la oferta escolar como estrategia de integración social.*" (ANEP, 2002, p. 31) La ampliación de la disponibilidad de oferta que alcanzó también al medio rural permitió alcanzar una cobertura total en la década de los cincuenta, lográndose la universalización de egresos de Primaria en la segunda mitad de la década de los ochenta. El segundo proceso refiere a la democratización de la Educación Media, que comienza en la década de los cincuenta y sesenta. Sin embargo, el efectivo acceso de una alta proporción de población socialmente carenciada se produce

a partir de la segunda mitad de los ochenta: *"Se ha estimado ... que de los nuevos asistentes al sistema en el Ciclo Básico de Educación Secundaria en el lapso 1985-1990, aproximadamente 15.400 pertenecen a hogares NBI, explicando cerca del 66% del crecimiento de la matrícula del subsector público."* (ANEP, 2002, p. 31)

Al igual que en otros países de la región (Pontes, 2001), las características que acompañaron el proceso de transición democrática vinculan el proceso de apertura de oportunidades escolares que absorbió a un amplio contingente de estudiantes provenientes de los sectores empobrecidos de la sociedad a la expansión de la enseñanza pública en condiciones precarias. Ello consolida un proceso de cambio que ofrece caminos desiguales para los distintos sectores sociales. Frente a ello se implementa la Reforma Educativa de los años 90 que es *"...concebida como un profundo esfuerzo de refundación y aggiornamiento de la matriz vareliana, republicana e igualitarista, de nuestro sistema educativo, supone una decidida apuesta al mejoramiento de la equidad y la calidad de la enseñanza. En este sentido, ... los objetivos de la Reforma Educativa han sido en este período la consolidación de la equidad social, el mejoramiento de la calidad educativa, la dignificación de la formación y la función docente y el fortalecimiento de la gestión institucional."* (ANEP, 2002, p. 69).

Sin embargo, está visto que la reforma uruguaya está lejos de situarse en el camino del logro de estos objetivos. Y ello debido, fundamentalmente, a dos razones. Una, si se quiere más trivial, está ligada al propio diseño de la política, y a los problemas de conexión entre los hallazgos sociológicos que la sustentan (la relación entre nivel sociocultural de origen y rendimiento escolar). A continuación, como lo hizo el propio Germán Rama en sus trabajos, se diagnostica que la principal variable que explica el rendimiento escolar es el nivel sociocultural del hogar y, después, el tipo de institución educativa. En función de ello, no parece de buen diseño pretender superar los bajos rendimientos a través de cambios en los planes de estudio. De esta manera, se desatendió la búsqueda de mejoramiento de los factores causales identificados, la política educativa se limitó a seguir los lineamientos de política trazados en base a otras consideraciones y no se obtuvieron los resultados esperados. Desmintiendo el viejo mito sobre la calidad de la educación uruguaya, se sabe hoy que después de varios años de reforma, y en un contexto latinoamericano caracterizado por una fortísima desigualdad social, el sistema educativo uruguayo es de los que menos logran compensar los hándicaps derivados de la procedencia de clase desfavorable.

Pero decíamos que la búsqueda de la igualdad a través de la educación es un logro problemático también en un sentido menos trivial y menos obvio, sentido que ha quedado oculto tras el discurso de la educación como igualadora (discurso sustentado tanto por maestros y como por autoridades de la enseñanza): nos referimos al papel diferenciador, desigualador, asignador y legitimador de diferencias, desigualdades y posiciones. La función de la educación, y en concreto, de la escolarización para la adquisición y la legitimación de posiciones sociales privilegiadas, y por lo tanto, su papel en la producción y trasmisión de privilegios, fue desarrollado ampliamente por Bourdieu y también, antes que él, por Weber –quien le adjudicaba un papel central en la conformación de las élites- y seguidores tales como Randal Collins y otros. Pero además, es una noción que está presente, sobre todo, en el sentido común de muchos quienes golpean a las puertas del sistema educativo. Para muchos padres y para muchos alumnos, no se trata de lograr una educación para ser "igual" que los demás, sino para ser distintos, mejores, más educados, mejor posicionados... que los "otros". La dinámica de la multiplicación de credenciales, y la demanda por más y más títulos a medida que se van saturando las credenciales educativas de nivel inmediatamente inferior, confirma la lógica de la desigualación a través de la educación.

Una Sociología de la Educación preocupada por la desigualdad debe ver a la institución educativa no sólo como instrumento de superación de las desigualdades, sino sobre todo, en su intención original, como generadora y legitimadora de esa misma desigualdad. Una Sociología de la Edu-

cación sólo puede llamarse tal, si logra construir su objeto desligado de las concepciones edulcoradas e idealizadas que la sociedad uruguaya ha venido elaborando sobre su educación como parte de su mito fundante. Se vuelve imprescindible volver a llamar la atención sobre los modos en los que la desigualdad es procesada y resignificada a través de los dispositivos escolares, al mismo tiempo que se ponen de manifiesto las dificultades emergentes de queremos usar una institución diferenciadora con propósitos igualadores.

III. Lógica sistémica y crisis de sentido: ¿superan los “liderazgos pedagógicos” las lógicas burocráticas de la institución educativa?

La lógica de la medición de resultados educativos con vistas al direccionamiento de políticas (ya direccionadas de antemano) obliga a ver los “outputs del sistema” como resultado lógico y positivo del proceso escolar. Frente a esto, nos proponemos reexaminar en qué consisten esos resultados y recuperar una mirada de los mecanismos internos, propios y constitutivos que conspiran contra los resultados educativos. Tensión entre lo formal y lo material.

Básicamente, todo parece apuntar a la existencia de una paradoja de la teoría que consiste en cómo desembocar en un estructuralismo partiendo de las intenciones de los actores y en cómo desembocar en voluntarismos (estériles) partiendo de una teoría estructural y sistémica. Desde nuestro punto de vista, la burocratización de la labor educativa a través de la institucionalización formal, vuelve a primer plano la tensión entre racionalidad formal y racionalidad material señalada por Weber. El énfasis en la formalidad de los procedimientos y en la parsimonia escalafonaria, conspira contra el logro de los objetivos educativos del sistema. Ello obliga a quienes procuran actuar sobre el “sistema” a motivar a sus agentes para modificar a la estructura, cuando en realidad se parte siempre de diagnósticos y miradas que poco dicen de las prácticas, la construcción de sentido y la reflexividad o los hábitos –burocráticos y rutinarios- de que se alimentan el conjunto de acciones que construyen al sistema educativo. Un ejemplo de esto lo constituye el proceso de formación docente en un sistema de estímulos defectuosos que procuran asegurar la calidad de la enseñanza.

A continuación, daremos repaso a las perspectivas que, desde nuestro punto de vista permiten mejor analizar los procesos que se instauran al interior del sistema educativo (primer apartado), para luego mostrar cómo las mismas operan en nuestra realidad (segundo apartado).

1) Max Weber caracterizó la “administración puramente burocrática” como aquella que, desde un punto de vista puramente técnico, es perfeccionable hasta “el máximo de su desempeño”, siendo por ello mismo la “forma de manifestación del poder más racional desde el punto de vista formal”. En aquel momento, Weber tenía en mente una situación en la cual la racionalidad formal era idéntica a la aplicación de un cuerpo de normas jurídicas que aseguraban tanto la previsibilidad como la impersonalidad de los procedimientos: la racionalidad de la burocracia radica en que todos pueden prever de antemano qué procedimientos les serán aplicados con independencia de su circunstancia particular y personal. Las ventajas de una administración de esa naturaleza se basan en una estructura que puede ser descripta del siguiente modo: en cada momento la acción está sujeta a premisas que no están a disposición del actor, está vinculada a “inputs” que no pueden ni ser ampliados ni modificados. No caben ni la interpretación ni la negociación para el funcionario público, que se atiene a órdenes, textos y jerarquías. La idea de una multiplicidad enorme de maestros enseñando en un momento determinado, lo mismo, en cada escuela del territorio, y la de una multiplicidad de niños aún mayor recibiendo la misma lección no importa dónde se encuentran, viene a representar imágenes ajustadas de esta forma de racionalidad burocrática aplicada a la tarea de enseñanza, según el modelo moderno de educación vareliana. Se configura así, una educación organizada de acuerdo con una administración burocrática la que es definida como aquella forma de organización de la

acción social que no puede tematizar sus propias premisas y que desemboca en la rígida división entre administración y política (Offe, 1984, p. 217).

El problema básico reside así en la existencia de una distinción entre dos criterios formales de la racionalidad burocrática: i) por un lado, este tipo de racionalidad es la de la imposición de la norma sin distorsiones y se establece a través de una separación total entre las premisas de la acción y el aparato que las ejecuta; ii) por otro lado, una organización del poder estatal según el tipo ideal weberiano de dominación burocrática sería racional también en el sentido de satisfacer los requisitos y las necesidades funcionales de una sociedad industrial capitalista. Esta distinción permite preguntarse en qué medida el modelo weberiano de burocracia es racional (adecuado a la función), ya que la racionalidad burocrática no asegura la racionalidad política del sistema en las condiciones del Estado de bienestar capitalista

Para Offe (1984) el desnivel entre el modo de operación interno y las exigencias funcionales externamente impuestas a la administración del Estado se debe a la estructura de un medio socio-económico que por un lado fija la administración estatal en cierto modo de operación y por otro le exige a ese género que entre en el esquema normativo de la administración de estructuras. Según el autor, es obvio que un desnivel de este tipo entre el esquema normativo de la administración y las exigencias funcionales externas no puede ser superado a través de una reforma administrativa (Offe, 1984, p. 219). En esta perspectiva, existe por tanto un concepto de racionalidad tridimensional y contradictorio que es decisivo para la acción administrativa en las condiciones de la política administrativa del Estado Social y que refiere a tres pruebas a que es sometida dicha acción administrativa: i) una prueba de conformidad legal (modelo burocrático de Weber); ii) de efectividad funcional (se derrumba la pared que separa administración de política) y; iii) de consenso político. El problema de la política administrativa es que precisa armonizar al mismo tiempo sus fundamentos jurídicos, sus funciones y los intereses de sus clientes y grupos de referencia.

2) A nivel del sistema escolar, y como es bien sabido, la racionalización de los procesos educativos y de transmisión de conocimientos ha tenido lugar, en la modernidad, a través de la creciente complejización y burocratización de los procedimientos y operaciones involucrados. Inspiradas en el saber científico específico de las nuevas disciplinas referidas a la educación, y al impulso de renovadas técnicas de administración y gestión, las instituciones educativas tomaron para sí tanto los ideales de formación social e intelectual de las sucesivas generaciones de jóvenes, como los de eficacia y eficiencia propios de las grandes burocracias modernas. Así, procesos tales como la profesionalización del cuerpo docente, la división creciente del trabajo y la especialización, el establecimiento de escalafones marcadamente jerarquizados y la uniformización normativa a través de estatutos formales, servían tanto a los requerimientos de racionalidad administrativa como a los fines propiamente educativos.

En el marco general de este tipo de organización, cada una de las unidades educativas locales -para nuestro caso, escuelas, liceos, escuelas técnicas- podían ser consideradas como grupos complejos de carácter cuasi-asociativos, dentro de los cuales era posible distinguir, tanto el sistema formalmente estatuido de roles y posiciones, como un ethos institucional fuertemente modelado no sólo por la peculiar entrega a la labor docente, sino además por la influencia del medio sociocultural del que provenían los estudiantes, por lazos afectivos de relacionamiento de un cuerpo docente y administrativo más bien estable, y por un estilo de conducción característico.

Lo asociativo y lo comunal, lo racional-formal y lo idiosincrático, tenían entonces formas privilegiadas de compatibilización y expresión. Los procesos disgregadores propios de las organizaciones complejas, tales como la asignación diferencial de recompensas, el anonimato y la alienación, eran ampliamente compensados por una fuerte integración normativa, resultado de una marcada

conciencia de la importancia social de la tarea común, y por grados elevados de conocimiento interpersonal derivados de una prolongada interacción cara a cara en el contexto de una población estudiantil numéricamente acotada.

En las últimas décadas, sin embargo, este delicado equilibrio parece haberse quebrado. Cambios operados a nivel cultural, social e institucional han venido incidiendo de modo dramático en la forma en que los distintos actores del sistema educativo -autoridades, docentes, padres y estudiantes- perciben su papel dentro del mismo y lo desempeñan. Una de las manifestaciones de este fenómeno -ni la más grave ni la más evidente- es la proliferación en el área de influencia de los locales liceales de comportamientos innovadores, o disruptivos por parte de los jóvenes liceales, los cuales a su vez, guardan cierto correlato con conductas y actitudes de los agentes educativos, aunque tal vez no tan visibles y chocantes. Sin pretender abundar en el detalle de procesos socioculturales e institucionales que son conocidos por todos, señalaremos sólo aquellos que pueden aportar a la discusión actual.

Crecimiento matricular y masificación. Sin duda el fenómeno más notable que afectó sobre todo al sistema de Educación Media en los últimos veinte años fue un rapidísimo crecimiento matricular, acompañado de una notoria transformación de la composición socioeconómica del alumnado. Los esfuerzos por lograr una mayor equidad a través del acceso igualitario a todos los niveles del sistema, llevó a encarar políticas aperturistas que obtuvieron eco en una población presionada por la caída del salario real de las familias y la devaluación de las credenciales en un mercado laboral cada vez más exigente y competitivo. Este "asalto a la educación" por parte de capas sociales anteriormente marginadas al mismo, afectó en forma diferencial a los distintos subsistemas y contextos.

La enseñanza privada pudo manejar las demandas crecientes de educación principalmente a través de la selección de su población estudiantil. Para ello, se valió de dos mecanismos complementarios: a) la segregación, bien operada en forma tácita a través de la fijación de costos monetarios crecientes, o en forma expresa por la exigencia de requerimientos de escolaridad, o aún la reserva explícita de libertad de aceptación del aspirante; b.) el desarrollo de un perfil que en cada caso particular apunta a un segmento determinado del mercado consumidor y que pretende satisfacer las demandas de un determinado público hacia el cual la oferta va dirigida, y no de cualquier otro. El requerimiento de ajuste al perfil se convierte así en una condición para la permanencia en la institución y la inadecuación, una vía legítima para la expulsión de poblaciones indeseadas.

Por su parte, en las pequeñas ciudades y localidades del interior del país, el flujo de nuevos contingentes estudiantiles hacia la enseñanza media estuvo naturalmente acotado a los límites de la población juvenil local, ya de por sí bastante mermada por los procesos de migración interna. Las demandas por educación, en estos casos, se dirigían más bien a la creación de establecimientos o al llenado de plazas ya existentes y en contadas ocasiones llevaron a la sobrepoblación. Este fenómeno de crecimiento matricular, típicamente característico de Montevideo y de algunas ciudades y capitales departamentales del Interior del país, tuvo diversos órdenes de consecuencias.

Inadecuación locativa, que se traduce en masificación y anonimato. La falta de identidad e individuación afecta tanto a los estudiantes como a los profesores y adscriptos. La prevalencia del rol como fuente de identificación y el sometimiento a las leyes formales de la gestión burocrática dificulta en todos los casos la formación de identidades grupales y la continuidad de los lazos afectivos incipientemente establecidos: año tras año, los jóvenes ven como se disuelve su grupo de compañeros y amigos, y año tras año deben construir nuevas relaciones igualmente destinadas a diluirse en la masa anónima que constituyen aquellos que están "en otro grupo". Los profesores rotan con igual frecuencia, de un liceo a otro, y dentro de un liceo, de un grupo a otro en aulas sobrepobladas. Pocos colegas conocen su nombre, a veces ni siquiera la asignatura que dictan; probablemente el director no sepa identificarlos.

Algunos institutos privados se encuentran igualmente masificados; la mayor estabilidad de estudiantes, profesores y personal administrativo permite, no obstante, superar el anonimato y lograr una mayor integración normativa. Sólo los pequeños liceos del interior del país, por su reducido tamaño y una fuerte inserción en el medio asegurada por relaciones de vecindad geográfica con estudiantes y profesores, parecen encontrarse a salvo de estos procesos desintegradores.

Desprofesionalización y desvalorización del rol docente. En un contexto profesional de bajos salarios y bajo prestigio de la tarea docente, el reclutamiento de nuevos profesores para cubrir un número de plazas que aumentaba con gran rapidez, no pudo soslayar una suerte de "ley de rendimientos decrecientes" en virtud de la cual fue necesario aceptar niveles de calificaciones del personal docente cada vez menores. Este proceso, que afectó tanto al ámbito liceal como al de formación de profesores, fue determinante en el descenso de calidad experimentado en todos los niveles del sistema, y puede ser visto como causa y como consecuencia del acceso a la educación media y terciaria de estos nuevos contingentes estudiantiles. En la medida en que el desempeño del rol no se ata necesariamente a la acreditación, la formación docente, vista cada vez más como una carrera corta de bajo nivel de exigencia, recluta sobre todo a aquellos para quienes el acceso al status de profesor significa ascender en la escala social. La vocación y la entrega, que dotan de sentido a la labor docente, no logran por sí solas compensar las deficiencias de una formación que, pretendiendo ser especializada, está escindida del mundo de la producción del conocimientos. Tampoco brindan la base técnica necesaria para enfrentar una práctica laboral desacreditada y sometida a los desafíos de una rápida mutación cultural.

Estos fenómenos, que parecen afectar a la profesión en sí, con relativa independencia del ámbito de desempeño específico, tienen formas de manifestación que a nuestro juicio son claves para comprender la cuestión que nos ocupa. La ritualización de la tarea y la apatía como expresión del sentimiento de impotencia y falta de sentido, la permisividad e indiferencia como mecanismo de elusión de instancias problemáticas, o la casi total mimetización con la subcultura del adolescente, constituyen formas adaptativas de comportamiento -novedosas en su generalidad- que oportunamente introduciremos en el análisis.

Complejización y alejamiento de los procesos administrativos de los fines institucionalmente propuestos. El crecimiento de la población estudiantil, muchas veces por encima de las posibilidades locativas de los establecimientos, y el número también creciente de profesores y personal liceal, se reflejan también en una mayor cantidad y diversidad de cuestiones a resolver. En el marco más amplio de importantes restricciones presupuestales, el uso inadecuado o excesivo de las instalaciones, la insuficiencia locativa, el rápido desgaste de materiales difícilmente sustituibles, y simultáneamente, la necesidad de dar respuesta a las múltiples demandas provenientes de los distintos agentes, niveles y usuarios del sistema, complejizan la gestión directriz y la alejan de los objetivos específicamente educativos y formativos hacia los cuales debería encaminarse. Paralelamente, la proliferación de reglas y controles, propia del crecimiento organizacional, contribuye a desviar la atención de las metas institucionales.

En sí mismo, este aspecto de la gestión liceal no permite poner seriamente en cuestión la racionalidad del subsistema. En la medida en que las acciones y operaciones singulares se atan a los criterios formales establecidos estatutariamente y no se apartan de ellos, la eficiencia queda dada por supuesta. Sin embargo, como ya observara Weber, la racionalidad formal no garantiza la racionalidad material o sustantiva, definida por el logro más eficiente de valores y fines. Probablemente por eso, sea posible aquí aplicar su idea de la "paradoja de las consecuencias": cuanto más cuidadosamente atada a las normas formales de la gestión burocrática, más se aparta la administración liceal de los objetivos y valores formativos que la inspiran. Como sostiene Blau, *"la racionalidad máxima en la organización, por tanto, depende de la capacidad de los funcionarios en activo para tomar la*

iniciativa al establecer relaciones informales e instituir prácticas no oficiales que eliminan las dificultades operacionales conforme ocurren” (Blau, 1981).

Por lo demás, recordemos que el ritualismo, entendido como la sujeción rígida a las normas burocráticas, configuraba en la terminología mertoniana una de las formas de adaptación a la anomia más típicas de la época. En la medida en que medios y fines de la acción se le aparecen al sujeto como disociados, el olvido de los objetivos que guían la acción y la estricta observancia de los medios -procesos, procedimientos y operaciones- desvirtúan la gestión y la transforman en un conjunto de acciones administrativas singulares y focalizadas, sin sentido en sí mismas y cuya racionalidad material queda siempre sin discutir. Este mecanismo se ve a su vez reforzado por el carácter científico y técnico que pretenden para sí las normas burocráticas.

Creemos que la excesiva preocupación por los mecanismos formales de la gestión administrativa y el consiguiente olvido de los objetivos institucionales por parte de las autoridades responsables de la dirección liceal debe ser reexaminada, ya que la preocupación por mejorar la educación a través de la creación de nuevas figuras y puestos burocráticos puede parecerse, en esta perspectiva, a combatir el fuego con gasolina.

No es de extrañar que estas cuestiones sean muy rara vez abordadas desde la ANEP. Los organismos que producen los diagnósticos son parte de la proliferación burocrática que atenta contra el logro de los objetivos institucionales del sistema escolar. Es a la Universidad a la que le compete situar estos problemas en el centro del debate.

IV. Crisis la educación moderna como educación uniforme y homogénea: educación y “juventudes”

Hasta los años 70, puede decirse que las diferencias en rendimiento estaban asociadas a características que eran vistas como individuales, sobre el trasfondo de diferencias de capitales que no volvían imposible la pretensión de una educación común. Sin embargo, la expansión escolar sobre un terreno social fragmentado y en proceso de crecimiento de la brecha entre los integrados y los marginados sitúa el problema en otro lugar.

La escuela se constituía en un mecanismo de integración social basado en los mecanismos institucionales de una sociedad en la que los rendimientos económicos estaban asociados a una estructura laboral formal y que ofrecía un conjunto importante de posiciones. En este sentido, se observa el lugar que ocupó la escuela tradicional como forma de anclaje al tejido social y en íntima vinculación con la estructura familiar en la existencia de mecanismos tales como los de la asignación familiar que sólo cobran los trabajadores formales y que está ligada a la asistencia a la escuela de los hijos menores. Hoy por hoy, la informalidad laboral ataca también a la inserción escolar de la generación siguiente.

Mientras la red de relaciones sociales se encontraba “funcionando”, integrando los grupos sociales, esta cultura se transmitía sin resistencias mayores en la escuela. Sin embargo, con el actual proceso de desestructuración social, estos valores sociales y contenidos culturales que se intenta inculcar se tornan prescindible para algunos jóvenes, siendo este un elemento que hace a la crisis de legitimidad del sistema. Efectivamente, especialmente en sectores populares, esta negación se produce básicamente por la constatación de que la promesa de inserción social - basada en la relación educación/trabajo - no será cumplida. Al ser despojada de este contenido instrumental, le es difícil a la escuela sostener su legitimidad en base a un principio de utilidad en varios sectores sociales (Auyero, 1993).

Los efectos del retiro del Estado de Bienestar en la trama social en la realidad educativa. Es de suma importancia para la comprensión de los procesos educativos analizar los efectos que revis-

ten en la sociedad la desarticulación de los lazos que unían a la sociedad industrial a través del Estado de Bienestar Social en la organización de la vida familiar, del hogar, de los niños y del género, relaciones que expresan la forma de vida social de la modernidad triunfante (Giddens, 1996; Touraine, 1997). Este vínculo cobra sentido cuando pensamos que la expansión de la educación al conjunto de la población fue llevada a cabo por el Estado Nación como una de sus políticas centrales y con un Estado de Bienestar que llega a su auge, sobre todo en países como el Uruguay en que Estado Nación y Estado de Bienestar cobran casi la misma significación en determinado momento histórico.

Encontrándose cada vez más desarticuladas las bases que sustentaban dichas sociedades – más allá de sus particularidades históricas- queda cuestionada la posibilidad de la escuela de ejercer su función integradora en una sociedad compleja en la que los conflictos aumentan y se acentúan los procesos de exclusión y segregación. Profundizando lo anterior, a causa de la misma expansión del sistema educativo a amplios sectores de la población, el alumnado se diferencia cada vez más, lo que hace difícil pensar una educación con objetivos similares para requerimientos distintos. Así, las relaciones en el interior de la escuela se complejizan, surgiendo nuevas problemáticas en el contexto de una escuela pública que se encuentra en transformación:

"... la escuela pública, que a menudo había conocido éxitos brillantes en Chile, la Argentina y Uruguay, se convierte cada vez más en la escuela de los pobres, tanto de los docentes pobres como de los alumnos de las categorías bajas, y sus malos resultados convencen muy pronto a las familias de las clases medias o los medios populares en ascenso social de que deben enviar a sus hijos a los colegios privados, que los ayudarán a elevarse, y no a la escuela pública, que los empujará hacia abajo." (Touraine, 1997, p. 285)

En el caso de Uruguay, entendemos que estamos frente a un proceso creciente que recién comienza a manifestarse y lo hace cada vez con mayor frecuencia ya que las "causas estructurales" que lo generan están dadas a diferencia de lo que sucedía treinta años atrás. El panorama muestra la ruptura de las redes sociales que integran los jóvenes que asisten al sistema público de enseñanza (empleo, participación social y política, desestructuración de las expectativas y de la familia) y que por haber sido tan fuertes en nuestro país son objeto de una particular atención. En suma, el sistema educativo se encuentra constreñido por dos procesos diferenciables pero no desvinculados: por un lado la paulatina desaparición de las políticas integrativas del Estado de Bienestar, por otro, la desestructuración de las redes sociales que organizan el mundo social en que se insertan los jóvenes.

Por otra parte, las características que acompañaron el proceso de transición democrática también están aliadas al proceso de apertura de oportunidades escolares que absorbió a un amplio contingente de estudiantes provenientes de los sectores empobrecidos de la sociedad. *La expansión de la enseñanza pública en condiciones precarias, que se expresa en la ausencia de inversiones importantes en la red de escuelas y en la formación de los docentes, se suma a la ausencia de proyectos educativos capaces de absorber la nueva realidad escolar.* Finalmente, la crisis económica y las alteraciones en el mundo del trabajo inciden directamente en las funciones que articulaban los proyectos populares de acceso al sistema escolar. Así, una profunda crisis de eficacia socializadora ocurre en este proceso de cambio de la sociedad que ofrece caminos desiguales para la conquista de derechos al interior de la experiencia democrática (Pontes Sposito, 2001).

Generación y conflicto: desnaturalización del concepto de juventud. Estos procesos no han sido carentes de efectos en la propia disciplina y en la concepción de lo que los jóvenes son. Anclada en sus orígenes en la Sociología de la Educación y en la identificación de los jóvenes en su condición de estudiantes básicamente, la propia Sociología de la Juventud se ha redefinido.

La Sociología, desde mediados de los años 50, dedicó varios estudios al tema de los jóvenes y su inserción social, generándose una acumulación sostenida en la materia. A grandes rasgos, podemos situar la emergencia de la categoría como sector social en el siglo XVIII (Galland, 1996) en un proceso concomitante con el desarrollo de la modernidad y de sus instituciones particulares. Específicamente, la expansión del sistema educativo a amplios conjuntos de la población que se inició a mediados del S. XIX y se consolidó en el siglo XX explica el nacimiento de los "jóvenes" al mantener unidos durante gran parte del día grupos de niños y adolescentes divididos en función de criterios etéreos (Camilleri, 1985). Esto generó las bases para la formación de elementos culturales de identificación entre integrantes de las generaciones de jóvenes, elementos que se produjeron y reprodujeron básicamente a través de la unificación que la institución educativa generó.

De este modo, en este proceso social, las sociedades fueron reconociendo la existencia de jóvenes como un particular grupo social, con características determinadas y funciones específicas, que daban inscripción y ubicuidad a individuos etéreamente diferenciados. Asimismo, junto a este proceso de diferenciación social establecido en función de criterios etarios y funcionales, también fueron adscritos a los jóvenes un conjunto de valores que, se entendía, poseían en función de esta pertenencia generacional, tales como la autenticidad y la tendencia al cambio o al cuestionamiento del orden social. A ello deben sumarse, a fines del S. XX, procesos culturales vinculados a la difusión de los medios de comunicación que no solamente han generado un código y una estética juvenil propia, sino que además han definido lo juvenil y sus símbolos como referentes estéticos y valorativos de las sociedades contemporáneas.

En el pensamiento sociológico, ello generó una definición social que adscribía funciones y valores a una determinada categoría en función de criterios etarios. Esto se dio muy especialmente con el abordaje estructural funcionalista, que, como lo dice Galland, *"... se contenta con definir la juventud por medio de una teoría de los roles sociales -la juventud asegurando por ejemplo una función de recambio social- que responde más a la cuestión filosófica del <<porqué hay jóvenes>> que a la pregunta sociológica de <<cómo se organiza el desarrollo de las edades>>."* (Galland, 1996, p. 4)

La Sociología de la Juventud ha ido rompiendo la idea de que esta constituye una categoría social universal y adscripta a criterios fisiológicos o demográficos, señalando asimismo que existen distintos jóvenes diferenciados por su desigual inserción en el tejido social (clase, familia, educación, vivienda, trabajo). Estas diferencias en las trayectorias se explican a su vez por procesos sociales -muchas veces de exclusión- que operan en cada sociedad y que en general conducen a señalar a los jóvenes como un grupo socialmente más vulnerable y desprotegido (Tavares dos Santos, 2002). De hecho, es como fruto de procesos socialmente construidos que en algunos países se es joven por más tiempo y que en cada sociedad o sector social algunos grupos que son considerados jóvenes no lo son en otros.

Los aportes de Bourdieu y de sus seguidores han sido de relevancia al señalar algunas críticas a las visiones predominantes sobre el problema de la juventud. En este sentido, la primera de ellas se vincula con la necesidad de desnaturalizar construcciones sociales basadas en criterios demográficos, etarios o fisiológicos, de los cuales forma parte la división entre grupos de edad. Estas conceptualizaciones excluyen el hecho de que la definición de una generación también se vincula con la oposición a otras generaciones y que el desempeño de determinados papeles también refiere a determinadas concepciones del mundo y a ciertas visiones de lo que supone "estar capacitado" para desempeñar ciertos roles. En este sentido, como lo muestra Lenoir, lo que estructura las relaciones entre las diversas generaciones en cada sociedad se vincula al momento en que los más jóvenes obligan a las generaciones más viejas a retirarse de las posiciones de poder para ocuparlas, pretexto éste de las luchas entre las generaciones. Así, la determinación de la faja etaria implica la redefinición

de los poderes ligados a los diversos momentos del ciclo de vida peculiar de cada clase social (Bourdieu, 1992; Lenoir, 1998, p. 68).

En esta reconceptualización el centro de la definición se encuentra en el concepto de conflictividad social entre generaciones, sustituyéndose así un criterio etario -por tanto demográfico- por un criterio social: la lucha por la apropiación de las posiciones de poder. Asimismo, la "unidad" aparente de la juventud es cuestionada, pues tenemos jóvenes que pertenecen a diversas clases sociales, cuyas experiencias diferenciales son las que explican las principales características de cada grupo de jóvenes. Los conceptos de lucha, oposición y clase - propios de la sociología Bourdiana - vuelven a situarse en el centro de una sociología que deja de ser de la "juventud" para pasar a ser de las "generaciones". La propia inserción del concepto de generación es clave, pues quita esencia al concepto (una juventud, un sector) para ponerlo en relación con el conjunto social.

También existe en el establecimiento de las relaciones generacionales un proceso de violencia simbólica que tiende a imponer y legitimar una visión del mundo que garantiza la división de poderes entre jóvenes y viejos. La representación ideológica de la división entre jóvenes y viejos otorga a los más jóvenes algunos beneficios hechos a cambio de una gran cantidad de beneficios que son dejados a los más viejos. Esta estructura, que se encuentra también en las relaciones entre los sexos, recuerda que en la división lógica entre jóvenes y viejos también es cuestión de poder y, más específicamente, de repartición de poderes. De este modo, para Bourdieu, las clasificaciones por edad tienden siempre a imponer límites y a producir un orden al cual cada uno debe atenerse (Bourdieu, 1992).

Es así que las relaciones entre la edad y las determinantes biológicas se diluyen y, para definir las características de los jóvenes, lo que debe hacerse en realidad es definir las *leyes específicas de envejecimiento de cada campo*. Par saber cómo se delimitan las generaciones, deben conocerse las leyes específicas de funcionamiento del campo, los elementos que están en juego y en disputa, y las divisiones que operan en esta lucha. La edad es de este modo definida por Bourdieu como un dato biológico socialmente manipulado y manipulable. Por ello, es preciso analizar las diferencias existentes entre las diversas juventudes existentes en cada sociedad, así como los criterios sociales - siempre cambiantes en función lo que está en juego en cada campo - por los cuales se consideran jóvenes o no a determinadas personas (Bourdieu, 1992).

No obstante, el reconocimiento de que no existe una juventud única y con similares puntos de vista, no implica negar que existen algunas experiencias que son comunes a los integrantes de ciertas generaciones pertenecientes a un mismo campo o clase social. En este sentido, Bourdieu (1992) plantea que varios de los conflictos que oponen unas generaciones a otras al interior de un mismo campo se vinculan a procesos sociales vividos por los integrantes de una generación y que muchas veces los oponen a las anteriores, y esto muy especialmente cuando supone una modificación en las reglas del juego para el acceso a determinadas posiciones. Por ejemplo, un proceso central refiere al fenómeno de la inflación de los títulos, por el cual para acceder a una misma posición en un determinado campo es preciso una mayor cantidad de años de estudio y de títulos para las generaciones más nuevas⁴. De hecho, las aspiraciones de las generaciones sucesivas, de los pa-

⁴ Por otra parte, este fenómeno, de la desvalorización por simple efecto de inflación, lo es también de la "cualidad social" de los detentores del título: un título vale lo que vale quienes lo detienen, pero pierde valor porque se torna accesible a gente sin valor social. De todos modos, las aspiraciones que estaban inscriptas objetivamente en el sistema tal como lo estaban en el estadio anterior se encuentran decepcionadas. El desfase entre las aspiraciones que el sistema escolar favorece y las chances que garantiza realmente está en la base de la decepción y de la negación colectivas que se oponen a la adhesión colectiva al sistema (Bourdieu, 2000).

dres y de los hijos, se constituyen en relación a estados diferentes de la estructura de la distribución de bienes y oportunidades de acceder a los mismos. Como consecuencia, lo que era un privilegio extraordinario hace 20 años es hoy banal y muchos de los conflictos de generaciones son conflictos entre sistemas de aspiraciones constituidos en momentos diferentes (Bourdieu, 1992).

V. Problemas y perspectivas: apuntes para un programa de Sociología de la Educación en Uruguay

Muchos otros temas podrían agendarse y muchos otros viejos y nuevos conceptos podrían integrar esta caja de herramientas. Nos limitaremos acá a reiterar algunos de los problemas que consideramos que, desde el estado actual de desarrollo de la disciplina en Uruguay, deben ser abordados al interior de los ámbitos académicos dentro de una definición de la Sociología como ciencia orientada por un interés que no puede ser sino crítico. Ellos serían:

1. La definición de un campo de la Sociología de la Educación, dentro del cual habrá que distinguir con rigor los conceptos de educación, escolarización, enseñanza, aprendizajes, entre otros. Este abordaje debe conducir a distinguir una Sociología de la Educación de una Sociología de la escolarización (que domina ampliamente), y mucho más radicalmente, distinguir a ambas de una Sociometría de los aprendizajes que a menudo se confunde con aquellas. Se echa en falta una definición comprensiva del término educación que contribuya a iluminar la complejidad y multidimensionalidad –incluidos los propósitos prácticos que encarna– del fenómeno. El abordaje de una Sociología de la enseñanza no ha logrado abrirse paso todavía dentro de la tradición uruguaya, probablemente debido a la sacralización de uno de sus objetos más evidentes: el magisterio.
2. La Sociología de la Educación no es una Sociología de la Juventud, y ambas deben distinguirse con cuidado. El que los que se educan sean mayoritariamente jóvenes, y el que los jóvenes puedan ser frecuentemente encontrados en centros educativos, no nos debe apartar de la noción de que los campos de ambas especialidades son diferentes, y sus problemáticas también lo son.
3. La educación y en concreto, la escolarización son dispositivos de igualación y de diferenciación/jerarquización que tienen su propia lógica y su propia dinámica. Aunque no pretendemos que se trate de una idea novedosa, queremos enfatizar que no es posible iluminar unilateralmente uno de estos aspectos del fenómeno educativo como fenómeno social, sin perder rigurosidad teórica y rendimiento empírico.
4. La Sociología de la Educación debe estar orientada a someter a examen los fundamentos sobre los que descansan las múltiples y diversas prácticas educativas de la sociedad, y su correspondencia con las relaciones económicas, políticas y sociales en las que se insertan. Es un propósito de la actividad científica, y particularmente de la que se desarrolla en la Universidad, el que sus producciones sirvan para iluminar de mejor manera la realidad a la que están sometidos los actores sociales, y brindar elementos teóricos para la superación de sus circunstancias individuales, a través de una apropiación reflexiva de las mismas. La investigación teórica es un punto de partida imprescindible de esta tarea, y no puede soslayarse. Mucho menos pueden darse por buenos los marcos conceptuales elaborados en otros centros de poder, pretendiendo que la corrección metodológica pueda superar el sesgo interpretativo introducido por la teoría. La crítica no es posible sin investigación teórica; y sin ellas, no es posible y tampoco desable, una Sociología de la Educación.

Bibliografía

- ANEP. **Una visión integral del proceso de reforma educativa en Uruguay 1995-1999**. ANEP, Montevideo, 2002.
- ARIÈS, P. **L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime**. Seuil, Paris, 1973.
- AUYERO, J. **Otra vez en la vía**. Notas e interrogantes sobre la juventud de sectores populares. Espacio. Buenos Aires, 1993.
- BOURDIEU, P, WACQUANT, L. **Respuestas. Por una antropología reflexiva**. Grijalbo, México, 1995.
- BOURDIEU, P. **Questions de sociologie**, Éditions de Minuit, 1992.
- CAMILLERI, C. **Antropología cultural y educación**. UNESCO, Lausana, 1985.
- CHARLOT
- CUIN, C.H; GRESLE, F. **História da Sociologia**. Ensaio, São Paulo, 1996.
- GALLAND, O. **"Les jeunes"**. La découverte, Paris, 1996.
- GIDDENS, A. **La constitución de la sociedad**. Amorrortu, Buenos Aires, 1995.
- GIDDENS, A. **Modernidad e Identidad del yo**. Península, Barcelona, 1994.
- LENOIR, Remi. **Objeto sociológico e problema social**. En: CHAMPAGNE, Patrick (Org.) *Iniciação a prática sociológica*. Petrópolis, Editora Vozes, 1998. Pp. 59-106.
- OFFE, C. **Problemas Estruturais do Estado Capitalista**. Tempo Brasileiro, Rio de Janeiro, 1984.
- PARSONS, T. **El sistema social**. Castilla, Madrid, 1966.
- PONTES SPOSITO, M. **Um breve balanço da pesquisa sobre violência escolar no Brasil**. In: *Educação e pesquisa*. V. 27, n. 1, jan./jun. São Paulo, 2001, p. 87-103.
- TAVARES DOS SANTOS, J. V. **Juventude, Agressividade e Violência**. IFCH, UFRGS, Porto Alegre, 2002.
- TOURAINÉ, A. **¿Podremos vivir juntos? Iguales y diferentes**. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1997.
- TOURAINÉ, A. **Crítica de la modernidad**. Fondo de Cultura Económica, Montevideo, 1995.
- WOODS, P. **L'ethnographie de l'école**. Armand Colin, Paris, 1990.

Reflexiones metodológicas

Construyendo datos

Verónica Filardo- Carlos Muñoz

1. Esta ponencia intenta, a partir de una práctica concreta - pero infinitesimal en un proceso de investigación¹ plantear y actualizar una serie de cuestiones que se presentan en la investigación sociológica.
2. Su objetivo por lo tanto es mostrar que cuando se define “diseño de investigación” como la toma de decisiones que se toman durante todo el curso del proceso de la investigación, es efectivamente durante *todo el proceso*, y que éstos deben ser conscientes, y reflexivos y además explicitarse, para que puedan ser comprendidos e interpretados correctamente los resultados, y eventualmente cuestionados y discutidos. En particular cuando esos resultados suponen describir una población en función de ciertas variables, tener presente que esas variables, no están ahí, ni están dadas, necesariamente, sino que son un producto mismo del proceso de investigación, que no describen a la población, ni la realidad, más que del modo que el investigador/es hayan definido para ello, y que nunca es la única forma de describir a esa población, sino una posible. Pero que SIEMPRE debe estar explicitada. Y que por tanto, una vez más, los resultados más que de la realidad, hablan del proceso utilizado para estudiarla.
3. Para discutir y mostrar cuanto hay detrás de una frase (aparentemente banal o pretendidamente “objetiva”) en un informe de investigación como la siguiente: “el 35% de los docentes de la Universidad de la República viven en hogares nucleares con hijos”.
4. Para sustanciar, a partir de un ejemplo concreto lo que se repite en los cursos y textos de metodología: “Los datos se construyen”.
5. Para tener presente las implicancias de escuchar frases como: “objetivamente los hogares nucleares son la mayoría en x población” ó “el dato objetivo es que la tasa de desempleo en Montevideo es de 18%”.
6. Para pensar críticamente que significa “verdad científica” y sobre todo si hay una sola.
7. Para visualizar a partir de este ejemplo como opera la noción de “vigilancia epistemológica” cuando se pretende “describir la realidad científicamente”.
8. Para debatir acerca de la dinámica recíproca entre dato y realidad, y que se entiende por fetichización del dato, como determinadas “formas de medir” pueden terminar en “normalizar” y en consecuencia en “construir realidad”². En consecuencia, la responsabilidad inherente a los “constructores de datos”
9. Para, en definitiva *compartir, e intercambiar* (que no sólo es el objetivo último de este trabajo sino de la instancia en la que se presenta), algunas de las cosas que pensamos en pleno proceso de investigación, en una dinámica del “hacer”, cuando el tiempo para producir resultados apremia, cuando se aprende o re-aprende “haciendo”, cuando vemos que efectivamente

1 Como es la construcción de una tipología de hogares para describir una población [docentes universitarios] a partir de un censo, en la que el tipo de hogar de los docentes, constituye una de las tantísimas variables que se usan para describir esa población.

2 En este punto en concreto se remite a Norbert Elías en “Sobre el tiempo”.

lo que leímos en los textos opera, las discusiones que tuvimos en abstracto se actualizan en la práctica (en esa famosa “imbricación entre teoría-empiría de la que tanto habla Bourdieu, así como de la necesidad de juzgar el método o las decisiones metodológicas *en su uso*) cuando no tenemos más remedio que hacernos responsables de las cosas que escribimos y que producimos, cuando somos conscientes que no hay otra, que estamos haciendo “teoría en actos”.

El caso empírico

En el año 2000, se realizó el II Censo de Docentes de la Universidad de la República. En esta ocasión, dentro del equipo técnico que formó parte del proyecto, se dividieron las tareas y me correspondió la construcción de la tipología de los hogares de los docentes. Por lo tanto, a partir de la pregunta sobre los integrantes del núcleo familiar, en relación con el docente y no con el jefe (dado que el docente podía serlo o no) se construyó una tipología de hogares en la que a diferencia de los tipos de hogares construidos en la ECH del INE en donde la relación de parentesco que define la clasificación es de todos los miembros del hogar con el/la jefe/a del hogar, se toma como referente al docente. Por tanto, no obstante respeta la filosofía de la clasificación de la ECH, abre otros tipos y también permite la emergencia de una situación que nos ha hecho reflexionar a propósito de la “teoría en actos” (Bourdieu, 1962) que supone cualquier tipo de datos que se construyan, y que es la que queremos compartir en este documento.

Este caso además permite discutir acerca de los conceptos de: confiabilidad de la información, y de los instrumentos, validez de los indicadores, el fetiche del dato, la objetividad del conocimiento e ineludiblemente de la ética científica.

Las preguntas del formulario censal que levantaban la información referida al hogar se diseñaron de la siguiente forma:

Integración del hogar

Indique el número de personas que viven en su hogar de cada categoría. En caso que viva solo, escriba el número 1 en la primera opción. En la segunda columna indique el número de personas de cada categoría que perciben ingresos

En la tercera columna se deberá completar un solo casillero con el número uno indicando quien es el/la jefe del hogar

	Viven en el hogar	Perciben ingresos	Jefe del hogar
1. Encuestado			
2. Padre			
3. Madre			
4. Cónyuge del padre o madre			
5. Cónyuge o pareja			
6. Hijos			
7. Hermanos/as			
8. Suegro/a			
9. Abuelo/a			
10. Otros familiares			
11. Otros no familiares			

Dado lo cual, supongamos un docente varón, que viva con su pareja (no importa discriminar si está casado o no) con tres hijos (puede tener más, en esta pregunta sólo se pregunta por los que viven en el mismo hogar del docente), y con su padre y su madre. En ese hogar la figura del jefe se coloca sobre el padre del docente, y perciben ingresos, el padre, el docente y su cónyuge. La tabla se llenaría de la siguiente forma:

	Viven en el hogar	Perciben ingresos	Jefe del hogar
1. Encuestado	1	1	
2. Padre	1	1	1
3. Madre	1		
4. Cónyuge del padre o madre			
5. Cónyuge o pareja	1	1	
6. Hijos	3		
7. Hermanos/as			
8. Suegro/a			
9. Abuelo/a			
10. Otros familiares			
11. Otros no familiares			

Ahora supongamos el siguiente caso: un docente varón que viva con su pareja, quien que trabaja y por tato percibe ingresos, y con tres hijos de ella y no de él, y no trabaja ninguno de ellos ¿cómo debería llenarse la tabla?

	Viven en el hogar	Perciben ingresos	Jefe del hogar
1. Encuestado	1	1	1
2. Padre			
3. Madre			
4. Cónyuge del padre o madre			
5. Cónyuge o pareja	1	1	
6. Hijos			
7. Haremanos/as			
8. Suegro/a			
9. Abuelo/a			
10. Otros familiares			
11. Otros no familiares	3		

Pero sigamos suponiendo: en realidad ese docente, se casó con su pareja hace 15 años, cuando ella enviudó estando embarazada de su tercer hijo, tendiendo los dos mayores 2 y 4 años. El docente los considera sus hijos, jugó el rol de papá de los tres durante 15 años, a pesar de no tener lazos consanguíneos con ellos.

¿Cómo llenaría ese docente la tabla?

	Viven en el hogar	Perciben ingresos	Jefe del hogar
1. Encuestado	1	1	1
2. Padre			
3. Madre			
4. Cónyuge del padre o madre			
5. Cónyuge o pareja	1	1	
6. Hijos	3		
7. Hermanos/as			
8. Suegro/a			
9. Abuelo/a			
10. Otros familiares			
11. Otros no familiares			

Si ese fuera el caso estaríamos frente a un problema de CONFIABILIDAD del instrumento, dado que el docente llenará la tabla en función de lo que “entienda” por “ser hijo”. Eso generará efectos en nuestras conclusiones: es decir el docente podrá ser clasificado como integrando un tipo de hogar u otro, en función de su respuesta³.

Ahora bien: podríamos solucionar el problema de la confiabilidad definiendo con claridad que hijos son aquellos que tienen lazos consanguíneos con el docente, exclusivamente.⁴

Esto permitiría afirmar que se clasifican los hogares en función de un tipo de relación de los miembros del hogar con el docente, que no tiene posibilidad de ambigüedad ni ambivalencia, y asegura la confiabilidad del instrumento y del dato. Evita que sea el encuestado quien “resuelva” en función de su propia situación y sentido de “su” realidad si los hijos de su mujer son o no también sus hijos: el investigador es quien resuelve eso: si no tienen lazos de consanguinidad con el docente NO SON HIJOS.

DOS CUESTIONES: EL PROBLEMA EPISTEMOLÓGICO DE LA VALIDEZ Y EL PROBLEMA ÉTICO DE LOS EFECTOS DE UNA CONSTRUCCIÓN DE LOS DATOS

Cuando decimos que “dos hogares que cumplan con las mismas características en su composición serán necesariamente clasificados en el mismo tipo de hogar”, de alguna forma aludimos a la

3 Según la tipología de hogares construida en el primer caso se clasificaría como hogar nuclear sin hijos compuesto, y en el segundo caso como hogar nuclear simple con hijos.

4 Vale aclarar que esto aparecía en el manual del encuestado. No obstante, empíricamente se detectaron casos que no se ajustaron a dicha consigna. Por lo que estaríamos en presencia de otro tipo de error, que se verifica en la recolección de información por formulario, proveniente estrictamente del encuestado. “Errores de medición: No todos los datos que se obtienen por cuestionario suponen medidas adecuadas de los conceptos que se analizan. Estas inadecuaciones pueden deberse a: 1. errores en el diseño del cuestionario, (formulación y orden de las preguntas) y el modo de administrarlo (...), 2, sesgos introducidos por el entrevistador en el desarrollo de la entrevista (si la encuesta no es autoadministrada) , 3, sesgos atribuibles al, cuando no aporta respuestas veraces a las preguntas que se formulan (debido a fallos de memoria, o debido a factores de la situación social de la entrevista, como la conocida tendencia de ajustarse a respuestas deseables socialmente).” (Cea D’Áncona, 1998:241).

posibilidad de comparar los hogares en función de un mismo criterio. Esto permite algunos comentarios: en primer lugar sobre la **validez**. ¿Qué es lo que queremos medir? Si la intención de la elaborar una tipología de los hogares radica en las relaciones que se establecen entre los miembros del hogar (en particular del docente con los miembros del hogar), es la consanguineidad el factor definitorio de ello? Si para hacer más “ajustada” a la realidad la clasificación de los tipos de hogar, definimos un criterio, es ese criterio (la consanguineidad en este caso) un criterio (indicador) *válido* para definir por ejemplo, el ser hijo o ser papá o mamá?). Si asumiéramos que sí, el caso B referido anteriormente sería clasificado como un hogar nuclear sin hijos compuesto. Sin embargo, es posible pensar que el caso B “funciona” y por tanto merecería ser clasificado más como un hogar nuclear simple con hijos –más allá que además sus miembros se identifican con ese tipo de hogar- que como hogar nuclear sin hijos compuesto. Preguntarse por la validez de los indicadores, por lo tanto, corresponde a responder previamente que es lo que queremos medir⁵: en este caso la composición del hogar (el fin de la tipología construida) ¿quiere medir el que los miembros compartan un determinado código genético o que se “sientan” cumpliendo el rol de hijos y padres y “funcionen” como un hogar en que esos roles definen su estructura?

Salgamos un poco del ejemplo de la tipología de hogares, y pongamos otro:

¿Qué sabemos cuando escuchamos en el informativo que la tasa de desempleo en Montevideo en el trimestre julio-agosto de 2003 es del 15.6%, ó cuando leemos en la página web del INE “La Tasa de Actividad en el trimestre Junio-Agosto 2003 se ubicó en 57,2%, la Tasa de Empleo en 48,0% y la Tasa de Desempleo se ubicó en 16,0%.”?^{6, 7} Estrictamente no sabemos nada. Si no sabemos cómo se construyó esa medida- y por tanto como se conceptualizó el desempleo - ese dato no tiene “sentido”, carece de posibilidad de ser interpretado. Sabemos que según esa fuente (supongamos INE), que implica “haber construido una forma de medir el desempleo en el Uruguay urbano”, - y haber medido efectivamente de esa forma-, el *dato* al que llega es ese, pero si no se sabe cómo fue medido, ¿qué “significa” 16 %? Si se hubiera construido “otra” forma de medir el desempleo, se podría haber llegado a otro dato, digamos 44%, o 0,2%. Seguramente nuestras reacciones cuando vemos el informativo y escuchamos “el desempleo ascendió al 16%” (y le echamos la culpa al gobierno, al FMI, al presidente, a la globalización, a la política económica, al sistema político, a Estados Unidos, a la deuda externa, a quienes negociaron la deuda externa, a la recesión, por mencionar sólo algunos “culpables” del 16%) es desmedida frente a nuestra propia ignorancia de la enorme, gigante, casi infinita relatividad que tiene un “16%” vacío de contenido, si no se sabe “cómo se llegó a esa cifra: qué es lo que mide, y cómo se midió.

Es justamente porque no existe una única forma de medir algo, que los indicadores sociales, son cada vez más “políticos”, y con esto quiero decir cada vez más *objeto de debate político*. El INE, tiene una forma de medir el desempleo (explicitada en todas sus publicaciones además, aunque no

-
- 5 “Hay que pensar para medir y no medir para pensar” Gastón Bachelard. [MSOffice0]Verificar con INE, y si no poner agosto o lo que sea).
 - 6 Fuente: www.ine.gub.uy 10/03/2003 “últimas actualizaciones” [a propósito en los titulares no dice dónde: en Uruguay urbano?, en Montevideo?, en Uruguay?; lo que sí aparece en el “documento completo”: la cifra remite a Uruguay urbano].
 - 7 Notar que si se dijera que en octubre de 2003 la tasa de desempleo en Montevideo aumentó un 1,5% respecto a setiembre 2003, se está presentando la variación que se registra en una medida, realizada en dos momentos diferentes en el tiempo, suponiendo que si ésta es confiable, la variación registrada en el fenómeno del desempleo tal como fue medido, se corresponde con la variación de la medida, sea cual fuera ésta. Por tanto en este caso lo que sabemos es respecto a la “variación del fenómeno” aún sin saber cómo fue conceptualizado y medido éste.

todos la conocemos)⁸, pero no tiene por que ser la única⁹. Supongamos que el PIT, O la Universidad, o cualquier otro instituto de investigación, midiera el desempleo con otro criterio (construyera el dato de otra forma) y obtuviera -por supuesto- otro dato del “mismo” fenómeno. Si se enfrentaran ambos: ¿quién se equivoca? ¿Quién midió “objetivamente” la realidad? ¿quién dice la verdad?.

Si se respondiera: Los dos dicen la verdad, no sería una respuesta equivocada, pero ¿es comprensible para la opinión pública¹⁰?

En tiempos de campañas electorales, aumenta la frecuencia en que se realizan debates políticos, los datos del desempeño económico y social de un país revisten gran relevancia, puesto que se “usan” para “mostrar” el desempeño del gobierno, o de las políticas, de la gestión, etc, del período. El enfrentamiento de “cifras”, es entonces habitual. Es un diálogo de sordos si un representante del gobierno presentara un 7% de incremento del desempleo promedio anual y el representante del PIT presentara un 24%¹¹. Ninguna de estas dos cifras sería “incorrecta” o “mentirosa” o “verdadera”, las dos serían productos de diferentes procesos de medición, es decir que midieron de distinta forma algo que se nombra igual. Pero si no se conoce cuáles son esos procesos de medición (ambos pueden ser válidos, y confiables) no se sabe en realidad sobre qué se discute. Dicho de otra manera, el enfrentamiento de esas cifras, en realidad es un enfrentamiento de formas de medir un fenómeno, y por tanto de conceptualizarlo, esto es lo que en definitiva, se enfrenta en un debate político, y por eso los indicadores sociales y económicos (que no son más que “construcciones”) son cada vez más objeto de debate político. Muy a pesar que, este debate, sea “ilegible” por muchos de los televidentes, y también varios de los periodistas que moderan tales debates.

El segundo corolario es, si se quiere, de índole ética, y requiere otra dimensión por lo tanto del problema que estamos planteando. Supongamos que se formaliza o se estandariza, la medición de la composición del hogar en relación a la consanguineidad de los miembros con el jefe en el caso de las ECH, (para el ejemplo que veníamos manejando con el docente). Esto puede a la larga, consolidar la definición de lo que es en realidad un hijo: sólo aquel que tiene lazos de consanguineidad. (lo cual significa lo que se **entiende** por ser hijo, no sólo como se mide). Pero también somos conscientes y testigos de las enormes transformaciones que se verifican en las composición de las familias y los hogares, no solo en nuestro país sino en el mundo, propios de una determinado momento histórico. Y en consecuencia del aumento de frecuencia de situaciones que en otros momentos históricos pudieron ser residuales, y también del cambio de la significación de determinadas situaciones, condiciones y estructuras.

La formalización y estandarización de “lo que se entiende por ser hijo/a”, es decir de lo que se define para medirlo, valga la reiteración para “construir un dato”, ¿hasta que punto no contribuye a “construir realidad”¹² también, esto es, a contribuir a fijar determinados límites, clasificaciones y significaciones sociales de relaciones entre personas, de ejercicio de roles, de estructuras de hogares?

Si se considerara todo esto como una estrategia, o una salida, de un investigador para solucionar un problema de “confiabilidad” de su instrumento, y de sus datos, ¿es consciente dicho inves-

8 A propósito ver documento N° 41 de la Unidad de Estudios Regionales de la Regional Norte: “Transformación en el empleo y las metodologías para su medición”. Compilado por Alberto Riella y Jorge Leal, 2000.

9 No obstante se ajuste a los estándares internacionales (OIT) que permiten la comparabilidad entre diferentes países en el caso que las medidas que se apliquen para inferir la magnitud del “fenómeno” así medido sean las mismas.

10 Si la opinión pública existiera.

11 Cifras y situación ficticias sólo a los efectos del ejemplo.

12 Con implicaciones práctico-morales, como dice Seidman.

tigador de los efectos que eventualmente tiene los datos que construye sobre la construcción de la misma “realidad”? No sólo estamos hablando del efecto micro, en la situación de encuesta o entrevista, para el entrevistado. Imaginemos el siguiente diálogo, entre encuestador y encuestado en el primer tercio de la encuesta:

- *Encuestador.* Pasemos ahora al tema de la integración del hogar: ¿Quiénes viven con Ud. en este hogar?
- *Encuestado.* Mi esposa y mis hijos
- *Encuestador.* Sus hijos tienen lazos de consanguinidad con Ud?
- *Encuestado.* Bueno, no, estrictamente solo con mi esposa tienen lazos de consanguinidad, pero son mis hijos, yo los crié soy el padre para ellos desde hace 15 años....
- *Encuestador.* Entonces no son hijos, son otros NO familiares. Cuántos son?¹³
-

Si Bourdieu habla de los problemas que implica la “imposición del cuestionario” en este caso se podría hablar de la imposición de la respuesta, en función de los intereses de medir algo (seguiremos después discutiendo qué) por parte del investigador, y que esa medida así construida pueda VIOLENTAR al encuestado, al *sujeto* que contesta sobre su propia situación de vida, sus roles, sus afectos, el sentido que tiene para él la relación con sus “hijos”, el tipo de hogar en el que vive, y la respuesta que se le impone.

Se podría argumentar que en realidad eso no importa, puesto que si se buscara captar el sentido que tienen esos “hijos” para el encuestado, sería mejor aplicar otras técnicas, probablemente cualitativas, y no la encuesta, que busca la distribución de propiedades, o atributos en un conjunto de unidades de una población determinada. Sin embargo, deben considerarse los límites, (no sólo de lo que busca y posibilita la técnica) sino de los datos que produce. No sólo porque una situación de entrevista de este tipo probablemente cancele la posibilidad de continuar respondiendo el formulario (limitación en la aplicación de la técnica), sino porque la misma aplicación de la encuesta “aparenta” que existe aquí una forma única e irrevocable de considerar quienes pueden ser considerados “hijos”. Y si esa forma se generaliza, se tipifica, se “normaliza”, se “fetichiza”, la medida puede “naturalizar” la construcción del sentido, a nivel macro. Es decir, puede contribuir a limitar el sentido social de lo que se puede entender por ser hijo, o padre, o madre, a una determinada forma, que puede ser útil para medir (de una única forma el fenómeno teóricamente construido) pero que no tiene porque ser la única, ni la mejor, ni la deseable, ni la “válida”, en la vida “real” de las personas, de los sujetos.

Nuevamente sobre el tema de validez: ¿que es lo queremos medir? ¿Queremos distinguir los hogares en función de los “tipos de hijos”, diferenciando aquellos hijos que son hijos biológicos, de los que son hijos “sentidos como hijos” pero no son hijos biológicos? Perfecto: entonces deberíamos preguntarnos en primer lugar ¿Qué correspondencia tiene esto con la realidad? ¿para qué sirve? ¿Qué supone esto en términos epistemológicos, teóricos, metodológicos, técnicos y éticos?

Vamos por partes:

1. Si interesa hacer esa distinción es porque “teóricamente” es relevante diferenciar la composición de los hogares en función de hijos biológicos y no biológicos. Cuál es el fundamento teórico que habilite hacer esta distinción – o eventualmente no hacerla-?. (podríamos suponer que si la investigación tuviera como objetivo, determinar la probabilidad de que los miembros del hogar pudieran ser portadores de determinada enfermedad asociada con la existencia de determinados genes, esta distinción puede ser relevante, pero que si la investigación se propone clasificar los hogares en términos de las relaciones que se establecen entre los miembros del hogar, afectivas y de distribu-

13 Esta es sólo una situación ficticia en razón de lo queremos argumentar. En el II Censo de Docentes de la UDEALR el formulario era autoadministrado.

ción de roles, no es pertinente distinguir los hijos en función de la consanguineidad con los “padres”). Visto de otra forma: ¿cuál es la construcción teórica que se hace del tipo de hogar, que sostiene esta, o cualquier otra de las distinciones que puedan hacerse? Por qué se clasifican de una forma y no de otra?. Qué implícitos “morales”, “éticos” sostiene una determinada clasificación que SIEMPRE responde a criterios, pero que lamentablemente la fundamentación de tales criterios no son SIEMPRE explícitos?¹⁴

Una “salida elegante” para la última pregunta podría ser por ejemplo: se utiliza esta clasificación de los hogares porque es la que realiza el INE, (que es un instituto oficial y por tanto legítimo) y además porque permite comparabilidad de los resultados de mi encuesta (y de la población particular estudiada) con respecto a la población de Montevideo (o de Uruguay).

No hay duda, que si se utiliza la misma forma de medir, y la misma clasificación tipológica en función de tales medidas, que la que se realizó para otra población, pueden compararse los resultados obtenidos en una y otra, estudiar las diferencias o similitudes encontradas entre ambas, etc. Sin embargo esto no es más que un efecto o una potencialidad a posteriori de haber utilizado una determinada clasificación de los hogares. No responde a la pregunta: ¿por qué se utilizó ésta? O cuales son los supuestos teóricos de haberla utilizado?

Más allá de si el INE tiene o no tiene claros los supuestos teóricos de una determinada forma de clasificación de los hogares (y en consecuencia de las familias y por tanto inevitablemente una “valoración moral” de lo que una familia es) ¿los tiene también el investigador que la reproduce en su trabajo? O es una mera repetición (en pos de la comparación) de algo que no se sabe ni para qué sirve, ni a qué responde, ni las implicancias que tiene?

2. Otra respuesta posible podría ser: en esta investigación importa diferenciar los hogares en que los hijos son hijos de ambos cónyuges, y no de uno sólo, con independencia de lo que “se sienta” puesto que constituyen situaciones diferentes que hace falta distinguir, para probar si estos tipos de hogares (distinguidos) se comportan de forma diferente en relación a otras variables. Se necesita por lo tanto un criterio “objetivo” para determinar si los hijos son o no considerados hijos y se toma “consanguineidad” para ello¹⁵. Esta respuesta requiere fundamentar dos cuestiones: en primer lugar donde radica la pretendida “objetividad” de las relaciones de consanguineidad para ser hijo o padre o madre. Y si eso fuera posible, debe aún considerarse que la “teoría” (o ideología) del investigador **parte** de suponer que tiene sentido y relevancia *distinguir* esos hogares en *tipos* diferentes (con hijos

14 La “ocultación” de estos criterios no es necesariamente producto de una “mala intención” del investigador, aunque sí podríamos decir que no se realizó la “ruptura” necesaria con el sentido común. “Sólo este análisis [de la lógica del sentido común] puede dar al sociólogo el medio de redefinir las palabras comunes dentro de un esquema de nociones expresamente definidas y metódicamente depuradas, sometiendo a la crítica las categorías, los problemas, y esquemas que la lengua científica toma de la lengua común y que siempre amenazan con volver a introducirse bajo los disfraces de la lengua científica más formalizada. “El estudio de empleo lógico de una palabra-escribe Wittgenstein- nos permite escapar de la influencia de ciertas expresiones tipo. (...) Estos análisis buscan apartarnos de los prejuicios que nos incitan a creer que los hechos deben estar de acuerdo con ciertas imágenes que afloran en nuestra lengua” (Bourdieu et al, _38).

Por ejemplo en nuestro caso, que sólo los hijos biológicos cumplen los roles de “hijos”, que la “paternidad” se ejerce y se siente exclusivamente si hay lazos de consanguineidad y/o reciprocamente si hay lazos de consanguineidad se vivencia, ejerce y siente la “paternidad” o se es padre. (análogamente: maternidad y madre).

15 Omitamos considerar ahora, los errores que pudieran generarse dadas situaciones en que los “hijos aún legítimos” en *realidad* no sea hijos biológicos pero el encuestado no lo sepa (en el caso de los varones, particularmente) y/o en caso que lo sepa y prefiera no declararlo.

biológicos de ambos o de uno sólo de los cónyuges o de la pareja) en función de los objetivos planteados en la investigación.¹⁶

El problema epistemológico de la validez y el problema ético de los efectos sociales de la construcción del dato pueden ser iluminados a partir de dos corrientes teóricas diferentes, la línea de la sociología del conocimiento y la teoría posmodernista.

SOBRE EL PROBLEMA DE LA VALIDEZ: EL “FETICHE DEL DATO” Y LA “HIPÓTESIS DE LOS DATOS CAMBIANTES”

Tal y como se presenta en los cursos de metodología podemos decir que los datos son construidos y no existen en “la realidad”, o que su realidad consiste precisamente en esta construcción o construcciones. Esto es lo que Bourdieu menciona como el fetiche del dato.

“...el sociólogo cuenta con sólo dos formas de obtener datos: o bien los recoge o bien los produce. Cuando consulta fuentes documentales, informes realizados por otros, o se dedica a observar el comportamiento de los demás, el sociólogo “recoge” o recolecta los datos que analizará posteriormente, Pero cuando interroga a las personas en entrevistas orales o escritas mediante un cuestionario o cuando realiza experimentos, el sociólogo “produce” nuevos datos sociológicos que con anterioridad no existían. En realidad los datos sociológicos no se “recogen” ni se “producen” sino que se construyen a partir de conceptos teóricos convenientemente operacionalizados” (García Ferrando & San Martín, 1992;115).

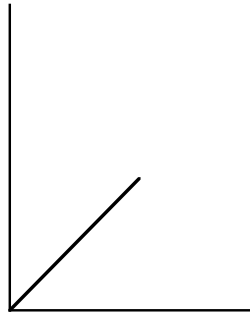
Considerando que la alternancia de paradigmas científicos no es un tema lógico sino sociológico, Kuhn (1962) propone abandonar la epistemología a favor de una sociología del conocimiento. Paradójicamente, en su Estructura de las revoluciones científicas brinda interesantes (y a nuestro entender, conclusivos) argumentos epistemológicos al defender su “hipótesis de los datos cambiantes” (los datos empíricos no serían independientes de los principios teóricos y entonces no podrían ser usados para decidir entre teorías rivales).

16 *Cualquier clasificación o taxonomía supone criterios clasificatorios. Por tanto los “datos” son consecuencia de ellos. Las clasificaciones no son “inocuas”. Los principios clasificatorios tienen consecuencias sociales, e individuales, tanto sea porque “ser bien o mal clasificado” puede tener como efecto inmediato ser beneficiario o no de una política social, por ejemplo (depende de si se pertenece o no al tipo construido como grupo objetivo o beneficiario), como en relación a la consolidación de “estándares de normalidad”. A propósito Hacking dice: “Hay aquí una paradoja. Cuanto más se impone el indeterminismo, tanto más control. Esto es evidente en las ciencias físicas. La física cuántica da por descontado que la naturaleza es en el fondo irreductiblemente estocástica. Precisamente ese descubrimiento ha aumentado de manera inconmensurable nuestra capacidad de interferir en el curso de la naturaleza y alterarlo. Un momento de reflexión basta para mostrar que el una afirmación semejante puede intentarse en relación con la gente. (...). Esas leyes sociales y personales iban a llegar a ser una cuestión de probabilidades, de azares. Siendo estadísticas por su naturaleza, esas leyes eran sin embargo inexorables; hasta podían ser autorreguladoras. Las personas son normales si se sujetan a la tendencia central de tales leyes, en tanto que aquellas que se apartan de ellas son patológicas. Pocos de nosotros nos figuramos que podemos ser patológicos, de manera que en nuestra mayor parte tratamos de hacernos normales, lo cual a su vez afecta lo que es normal. Los átomos no tienen semejantes inclinaciones. Las ciencias humanas exhiben un efecto de feedback que no se encuentra en la física”. (Hacking, 1991: 18-19)*

Dicha hipótesis es uno entre cinco posibles fuentes de inconmensurabilidad entre teorías (incluye además hipótesis de estándares diferenciales¹⁷, de que diferentes teorías enfrentan diferentes problemas¹⁸, de significados cambiantes¹⁹ y de propósitos cruzados²⁰). Aunque no es el tema aquí, a nuestro entender, tres de las cinco fuentes de inconmensurabilidad propuestas (datos cambiantes, estándares diferenciales y "propósitos cruzados") resultan válidas. Pero revisemos su discusión sobre los datos cambiantes.

Los "datos" no son independientes de la teoría. Kuhn define la experiencia inmediata como "las percepciones que un paradigma destaca de manera que expongan sus regularidades" (1962: 125). Kuhn se aparta del realismo epistemológico al sostener que luego de una revolución científica los científicos trabajan "en otro mundo". Esta afirmación lo lleva a aceptar la ausencia de datos fijos: lo que cambia con el punto de vista no es sólo la interpretación sino los propios datos. (1962: 121)

Kuhn y Feyerabend sostienen que científicos entrenados en paradigmas opuestos están realmente "viendo" mundos diferentes, y este uso del verbo "ver" **no es una metáfora**. De la misma manera, en la siguiente figura gestáltica, uno puede ver, alternativamente, un vértice de un cubo o una flecha:



Uno de sus ejemplos en términos de cambio de gestalt es el descubrimiento de Urano (Kuhn, 1962: 114-115). Antes de 1781 varios observadores habían visto "una estrella en posiciones que ahora suponemos debían estar ocupadas en aquel tiempo por Urano" (1962: 114). Finalmente, Lexell sugirió que estaba en una órbita planetaria. Kuhn definió el proceso como un "cambio de visión", implicando cambio de los datos: "...había ahora algunas estrellas menos y un planeta más en el mundo del astrónomo profesional. Un cuerpo celeste que había sido observado por casi un siglo era **visto** diferente..." (Kuhn, 1962: 114-115).

Como en el ejemplo anterior de la flecha y el vértice, la expresión "cambio de visión" proviene

-
- 17 Los criterios para evaluar cuál conocimiento es considerado legítimo serían componentes internos del propio discurso científico y, por lo tanto, cada teoría puede incluir sus propios estándares.
 - 18 Diferentes teorías privilegian diferentes preguntas, llamando la atención sobre diferentes clases de entidades y estableciendo nuevos problemas. El punto es: ¿cómo podríamos comparar respuestas a preguntas diferentes?
 - 19 Cada nuevo paradigma genera sus propios términos y resignifica algunos o todos los anteriores de manera tal que no estamos hablando de las mismas cosas.
 - 20 Bajo este nombre caben aquellos argumentos que apelan a la necesidad lógica de que cualesquiera dos puntos de vista (inconmensurables) expresen "propósitos cruzados" ("cross purposes").

de la metáfora de las revoluciones científicas como cambios de gestalt: "Como prototipo elemental para estas transformaciones del mundo de los científicos, la familiar demostración del switch en la visión de conjunto resulta sugestiva... El hombre que primero vio el exterior de la caja desde arriba ve luego su interior desde abajo. Transformaciones como éstas, aunque más graduales e irreversibles, son concomitantes comunes del entrenamiento científico". (Kuhn, 1962: 111)

Las objeciones

La más extrema derivación de este "convencionalismo" (como opuesto a "realismo") es que la observación en sí misma no autoriza a elegir entre dos teorías. Es, por supuesto, una afirmación fuerte, y varios epistemólogos realistas proveyeron la siguiente lista de objeciones:

- (1.a) objeción al uso que Kuhn hizo del verbo "ver".
- (1.b) objeción de que ni Kuhn ni Feyerabend dan cuenta de **cómo** los paradigmas o teorías operan sobre el "ambiente" para **producir** los "datos".
- (1.c) objeción a la afirmación de que ninguna teoría podría ser testada por observación.
- (1.d) objeción a la metáfora kuhniana de las revoluciones científicas como cambios de gestalt.
- (1.e) afirmación de que el esquema puede ser acomodado usando la "falsación metodológica sofisticada" de Lakatos.

[1.a] **objeción al uso que Kuhn hizo del verbo "ver"**: La objeción fue planteada por Kordig (1971) y por Keat & Urry (1975). Kordig entiende que Kuhn dice "ver algo" cuando debería usar la expresión "creer que se ve algo": "tendría más sentido [común] decir que los astrónomos-observadores erróneamente creyeron que lo que habían visto en el cielo era una estrella, cuando de hecho era un planeta." (Kordig, 1971: 17)

Y es claro que Kuhn viola el uso común del verbo "ver". Pero este apartamiento se justifica aceptando que "en ciertas condiciones definibles, el punto de vista determina lo que alguien ve." Las "condiciones definibles" serían la filiación a un paradigma o teoría. El apartamiento del sentido común está justificado: al igual que la inconmensurabilidad en la ciencia normal, los cambios gestálticos en la percepción no cumplen un papel fundamental en la vida diaria; pero ante una figura de doble gestalt es aceptable decir que "ví una flecha en un dibujo" y que "ví un vértice en el mismo dibujo".

[1.b] **Objeción de que ni Kuhn ni Feyerabend dan cuenta de exactamente cómo los paradigmas o teorías operan sobre el "ambiente" para producir los "datos"**: Kordig (1971: 24) señala que Kuhn no explicó la relación concreta paradigma-ambiente. De hecho, Kuhn asume la posibilidad de "inspección directa" de los paradigmas (1962: 42): nunca identificó las reglas que vinculan el compromiso del científico con su producción real. Un subconjunto de estas reglas deberían ser las reglas que determinan los cambios de percepción.

Para Kuhn, la "inspección directa" (sin identificar reglas) de los paradigmas es posible porque sus elementos constituyen una "familia natural" en el sentido wittgensteiniano (Kuhn, 1962: 45). Por ejemplo, en la práctica reconocemos si alguien es marxista o no. En una familia natural, no hay un grupo de características aplicables a todos y cada uno de los miembros de la clase. Un ejemplo es el uso de la palabra "juego": "...enfrentados a una actividad que no observamos anteriormente, aplicamos el término 'juego' porque lo que vemos tiene un gran 'aire de familia' con actividades que previamente aprendimos a llamar por ese nombre." (Kuhn, 1962: 45).

Ahora, aunque esto explica cómo reconocemos que alguien se orienta por tal o cual paradigma, no dice nada acerca de cómo este compromiso afecta a los datos científicos. El propio Kuhn reconoció el problema en su postscriptum de 1970 a *La Estructura*: "Algunos lectores sintieron que yo estaba tratando de hacer depender la ciencia de intuiciones individuales no analizables...Por el contrario, estoy actualmente experimentando con un programa computacional diseñado para investigar

estas propiedades a un nivel elemental." (1962: 191). Nunca lo publicó. Esto no significa que sea una empresa imposible, pero es ciertamente un punto débil en su trabajo terminado.

Feyerabend no ayuda en este punto. Acepta (1970: 222) la existencia de reglas que conectan los datos con los términos teóricos, pero no ofrece una propuesta específica de "reglas de los datos cambiantes". A mi entender, siguiendo la metodología kuhniana, un buen intento sería analizar actividades científicas concretas para ver cómo un paradigma (o cada paradigma) es representado, actualizado y negociado. Concluyo que esta crítica describe una insuficiencia de la tesis de la inconmensurabilidad, pero no una imposibilidad lógica de desarrollo en esa dirección.

[1.c] Objeción contra el punto de vista de que ninguna teoría puede ser falsada recurriendo a la observación: La tesis de la inconmensurabilidad sostiene que cualquier observación **presupone** la teoría que la orienta ($T > O$). Kordig (1971: 25-27), siguiendo la descripción de Van Fraassen del concepto de presuposición (1968: 137-138), deriva que, si O presupone T , entonces O no puede ser falso o verdadero a menos que T sea verdadero. A modo de ejemplo, dado el enunciado "si llueve, la calle se moja", no puedo testar la relación a menos que llueva (porque -lógicamente- la calle puede mojarse también por otros motivos, pero si llueve, la calle definitivamente se moja) Esto implica que los reportes observacionales no falsan una teoría, a menos que esta sea considerada verdadera! Ya no hay bases para elegir entre T y una nueva teoría $T1$ inconsistente con T . Si elegimos la nueva teoría, tenemos que negar T , y si hacemos esto aceptamos que O no es verdadero o falso, y entonces ya no hay dato...

Hasta aquí tenemos un argumento a favor de la inconmensurabilidad. Súbitamente, Kordig completa su idea con un ejemplo histórico: "Si negamos la física clásica tendríamos que mantener que las observaciones de la rotación de mercurio, etc., no eran verdaderas o falsas. Siendo así, es difícil ver como sirvieron de base para la aceptación racional de la física relativista sobre la física clásica." (1971: 27) Sin embargo, el argumento de Kordig no funciona a menos que **prespongamos** que la toma de decisiones en la comunidad científica es **puramente** racional. Justamente, la tesis de la inconmensurabilidad sostiene que no lo es. El hecho de que las observaciones sobre Mercurio fueron bases socialmente aceptables para elegir el nuevo paradigma no dice nada acerca de la estructura lógica de la transición. Y esto tampoco significa que no podamos tomar decisiones.

Kordig leyó el término "tradiciones rivales" como "tradiciones rivales a nivel lógico". Pero es claro que Kuhn escribió sobre la reconstrucción de compromisos sociales (1962: 181): **así como las revoluciones políticas tratan de cambiar las instituciones políticas de maneras "inaceptables", la introducción de nuevas teorías tendría lugar en contra de las convenciones aceptadas, estándares lógicos incluidos.** Por lo tanto, concluyo que este contrargumento es inadecuado.

(1.d)-Objeción a la metáfora kuhniana de las revoluciones científicas como cambios de gestalt: Los mundos vistos por los diferentes paradigmas son diferentes, como las imágenes de una figura gestáltica. Kordig se pregunta si los cambios de gestalt son realmente centrales en un cambio científico (1971: 19).

Kuhn usó la figura gestáltica como una metáfora, y fue conciente de sus límites: "Aunque los experimentos psicológicos son sugestivos, no pueden ser más que eso. Nos enseñan características de la percepción que **podrían** ser centrales en el desarrollo científico, pero no lo prueban...Aunque el ejemplo histórico [recordemos que Kuhn era un historiador] haría relevantes estos experimentos..." (1962: 113-114) El paralelo se mantiene como una metáfora fundante, o una hipótesis sobre la forma, aunque no sobre la esencia, de las revoluciones científicas, cuyo valor puede o podría ser testado a través del análisis histórico. La objeción no mostró que la metáfora fuera improductiva o inadecuada.

(1.e)-afirmación de que el esquema puede ser acomodado usando la "falsación metodológica sofisticada" de Lakatos: Keat & Urry (1975: 56) afirmaron que el ataque kuhniano al falsacionismo puede ser superado usando el modelo de Lakatos de la "falsación metodológica

sofisticada". Están en lo cierto al afirmar que la "falsación" en sentido popperiano ya no es una operación central para Lakatos: "La falsificación en sentido ingenuo no es necesaria para la falsificación en sentido sofisticado: un cambio progresivo en los problemas científicos no tiene porqué depender de 'refutaciones'" (1970: 121).

Esto sucede porque en el falsacionismo ingenuo el test es un enfrentamiento a dos bandos entre teoría y experimento. Lakatos (1970: 115) sugiere en cambio que los tests son enfrentamientos a tres bandos, entre dos teorías rivales y el experimento. De hecho, coincide con Kuhn en que, **a pesar de la existencia de evidencia contraria, una teoría no es descartada hasta que aparece un sucesor adecuado**: "Hay una razón objetiva para rechazar un programa...? Nuestra respuesta es que tal razón es provista por un programa rival que explica los mismos sucesos previos que su rival y lo supera con una mayor extensión explicativa" (Lakatos, 1970: 155). Entonces un programa de investigación no es descartado sólo porque falle en un test. Lakatos propone descartar sólo las hipótesis auxiliares que forman un cinturón protector en torno al cuerpo central de la teoría: "Podríamos racionalmente decidir no permitir a las 'refutaciones' el transmitir falsedad al cuerpo central siempre que el contenido empírico del cinturón protector aumente" (1970: 134) Salvar el cuerpo central con reformulaciones accesorias es considerado un progreso.

Una coincidencia parcial con Kuhn es que Lakatos reconoció el rol de la inconmensurabilidad durante el "período de refugio": "...no debemos descartar un programa nuevo simplemente porque aún no ha superado a un rival poderoso... debería ser protegido por un tiempo de su poderoso rival ya establecido" (1970: 157). El razonamiento puede ser extendido al desarrollo completo del nuevo programa, y obtenemos un argumento a favor de la proliferación de teorías que Lakatos aceptaría.

Volviendo a nuestra discusión; qué significa esto que la hipótesis de los datos cambiantes puede ser superada? El hecho de que una tercera posición salve la idea de progreso científico acumulativo sin depender de la falsación (y por tanto, aún aceptando la inestabilidad de los datos), no es una refutación en ningún sentido. El propio Lakatos es un convencionalista (1970: 125) que se opone al realismo de Keat y Urry.

EL PROBLEMA ÉTICO DE LOS EFECTOS Y LA INVESTIGACIÓN MORAL

Tomemos otro ejemplo. En 1996, un informe de la oficina local de CEPAL (que fue publicado en Búsqueda el 21/11: pág. 18) afirmó que "si efectivamente hay una tendencia en la sociedad uruguaya a una mayor inestabilidad y disrupción de las parejas, a un aumento de la ilegitimidad de nacimiento y de niños que no conviven con ambos padres biológicos, y de no mediar sustanciales mejoras en la situación socioeconómica gral de ls estratos bajos urbanos, es dable anticipar una incidencia creciente de comportamientos marginales". El informe había sido elaborado sobre datos del archivo SIPI de INAME, datos que refieren básicamente a menores infractores, sin comparar con un grupo de control de menores que no hayan llegado al sistema. De esta manera infiere que los menores que provienen de familias monoparentales delinquen, tomando solo en cuenta a los que efectivamente delinquieron y llegaron al sistema.

De esta manera se construye a la figura masculina paterna tradicional como un elemento necesario" cuya ausencia lleva a la desintegración social. Sabemos que los jueces de menores, al momento de asignar privación de libertad o medidas alternativas (básicamente concurrencia a ONGs que eventualmente incluye cursos de formación para el trabajo) valoran lo que llaman "familia contigente" al punto de relativizar el principio de proporcionalidad: en una misma situación de infracción, un adolescente es devuelto a su familia bien formada; otro es directamente institucionalizado. Por supuesto, aquí se presenta también el problema epistemológico de la validez (el problema de si estamos midiendo que los adolescentes sin padre delinquen más o que los adolescentes sin padre

son más vulnerables a la posibilidad de encierro) pero también, independientemente de la lógica de la construcción, aparecen sus consecuencias socio-lógicas: la familia biparental y patriarcal, más que una descripción más o menos epistemológicamente adecuada es un modelo normativo que esencializa la experiencia –histórica, contextual- de ciertos sectores sociales.

Puede citarse otro ejemplo. Uno de los indicadores demográficos para “medir” el envejecimiento poblacional es denominado “relación de dependencia”. Este indicador se calcula como la razón entre las personas mayores de 16 años y mayores de 65 años sobre las personas de 16 a 64 años. Lo cual conduce a instalar la noción de los viejos como dependientes de las personas activas. Y esto no sólo no es necesario, sino que en el Uruguay, específicamente, se demuestra justamente lo contrario²¹.

El indicador “relación de dependencia” así definido, establece un criterio clasificatorio de los sujetos en función de una edad burocrática, contribuye a la creación de “mitos” que suponen el drama social del incremento relativo de la población vieja. La utilización por la demografía de indicadores de este tipo, de alguna manera, legitiman esta versión apocalíptica, y también sugieren la solidificación de la metáfora social en torno a la infantilización de la vejez²², en el sentido de atribuirle a los viejos, la condición de dependencia, y por tanto de “carga social.” Es casi obvio entonces que la ciencia en este caso, lejos de ser “neutra” contribuye a crear el imaginario social y a la construcción de un contenido de la “vejez” que se asocia como dependiente, aunque éste contenido pueda ser “distorsionante”²³.

El desplazamiento del problema epistemológico de la validez al problema de los efectos sociales del conocimiento fue inicialmente planteado por la sociología del conocimiento, de la cual Kuhn y Feyerabend sólo son exponentes más recientes. Mannheim había introducido en 1929, además de la concepción parcial de la ideología (parte del conocimiento del adversario oculta o deforma la realidad), una concepción total de ésta (todo el pensamiento de mi adversario está deícticamente marcado por su situación social). Lo que llamo la “forma general del concepto total de ideología” (1929:68) termina sometiendo a tal análisis no sólo el punto de vista del adversario, sino todos los puntos de vista, inclusive el suyo propio: “Al surgir la enunciación general del concepto total de ideología la nueva teoría de la ideología ase convierte en la sociología del conocimiento” (1929: 68-69). Pero entre relativismo y relacionismo, Maheim toma partido por el segundo. Acepta las determinaciones sociales del conocimiento, pero no afirma un “todo vale”, todavía defiende un “enfoque valorador” que me permita tomar decisiones (elegir entre teorías). Mannheim entendió que la mejor síntesis política es la síntesis dinámica, aquella que pueda captar mejor a la sociedad en su movimiento. Y aquí reside la ventaja de la sociología del conocimiento: “...precisamente por medio de los lazos culturales del grupo, se llegaba a una comprensión tan perfecta de la situación total, que la tendencia a una síntesis dinámica volvía a aparecer constantemente, a pesar de las alteraciones temporales con las que hay que contar (1929: 139) y “El...camino que se ofrece a los intelectuales para salir de su dilema es precisamente el de percibir su propia posición social y la misión implícita en ella. Cuando hayan logrado esto, resolverán cual será su afiliación o su oposición políticas, basándose en una orientación social consciente, conforme a las exigencias de la vida intelectual.” (1929: 141)

21 Por otra parte según los datos que aporta el trabajo de PNUD y CEPAL del Índice de Desarrollo Humano en Uruguay (1999), las jubilaciones aportan a la disminución de la pobreza en el país. En un ejercicio de simulación, el efecto de la exclusión de las pasividades en el ingreso mensual de los hogares conduciría al incremento sustantivo de hogares que caen bajo la línea de pobreza en el Uruguay urbano.

22 HOCKEY, JENNY; JAMES, ALLISON *Growing up and growing old*. London : Sage, 1993.

23 Este ejemplo está más desarrollado en Filardo, V y Muñoz, C: “Vejez en el Uruguay: hacia una sociología de las relaciones de edad?” 2001, sin editar.

Precisamente nos quejamos de la falta de reflexión sobre las determinaciones de nuestro propio punto de vista cuando nos referimos a la producción de “datos”. En 1944 Horkheimer y Adorno se quejaban en su *Dialéctica de la Ilustración* de la falta de discusión “filosófica” en la ciencia social de su época: “...en la actividad científica moderna las grandes invenciones se pagan con una creciente decadencia de la cultura teórica...” (1944: 51)²⁴. Pero aquí “discusión filosófica” ya no quiere decir “epistemológica”, es decir no refiere a un problema de validez de las mediciones, sino al problema de los efectos sociales de la ciencia: “En su opinión de que, si no se limita estrictamente a la constatación de los hechos y al cálculo de probabilidades, el sujeto cognoscente quedaría demasiado expuesto a la charlatanería y la superstición, dicho sistema prepara el árido terreno para que acoja ávidamente charlatanería y superstición” (1944: 53). Paradójicamente, cuanto más “objetiva” es la ciencia, más se transforma en una ideología. El problema no es entonces que la ciencia social equivoque la descripción correcta, sino que tiende a perder su rol de “negatividad” social, de crítica de lo que es, “objetivizando” o “naturalizando” la realidad social que ya existe.

Es sobre esta misma línea de discusión que Lyotard construye su imagen de la “tecnociencia”, o “...la subordinación masiva de los enunciados cognoscitivos a la finalidad de la mejor performance posible, que es el criterio técnico”. [1986: 19]). La ciencia dominante contemporánea, informatizada y mercantilizada, se integra al circuito de la producción y la “condición del saber” no es inmune a esta transformación. Retomando la idea marxista de que los cambios tecnológicos traen cambios en el conocimiento, digamos que a consecuencia de la mercantilización: “Puede imaginarse que los conocimientos sean puestos en circulación según las mismas redes que la moneda, y que la separación pertinente a ellos deje de ser saber/ignorancia para convertirse, como la moneda, en conocimientos de pago/conocimientos de inversión, es decir, conocimientos intercambiados en el marco del mantenimiento de la vida cotidiana (reconstitución de la fuerza de trabajo, ‘supervivencia’) versus créditos de conocimientos con vistas a optimizar las actuaciones de un programa.” (1979:19) A consecuencia de la informatización, afirma que “En esta transformación general, la naturaleza del saber no queda intacta. No puede pasar por los nuevos canales, y convertirse en operativa, a no ser que el conocimiento pueda ser traducido en cantidades de información...todo lo que en el saber constituido no es traducible de ese modo será dejado de lado...Con la hegemonía de la informática, se impone una cierta lógica, y por lo tanto, un conjunto de prescripciones que se refieran a los enunciados aceptados como de saber” (1979: 14-15)

Con respecto al segundo punto, para el caso de la sociología, es cierto que los programas informáticos entonces usados privilegiaban el procesamiento de datos cuantitativos. Pero también es cierto que el formato electrónico admite cada vez más una diversidad de modalidades en la construcción del dato. A modo de ejemplo, el programa ATLAS/ti, para análisis de datos cualitativos (textos, sonidos, películas) fue desarrollado entre 1989 y 1992, como un proyecto interdisciplinario de expertos en computación, psicólogos, lingüistas y futuros usuarios) en la Universidad Técnica de Berlín. Desde el 93 se distribuyó comercialmente y su autor, Thomas Muhr, da parte del crédito a Hanselm Strauss (el autor de “the discoverment of the grounded theory”, de la universidad de California en Los Angeles). Este último, en la presentación del programa de 1996, expresa que: “En mis días de estudiante de postgrado no había grabadores para hacer más fácil la vida de un entrevistador, recién llegaron después de la guerra, pasando por la etapa del grabador eléctrico con cable. Eran máquinas pesadas y sólo gradualmente se transformaron en los modelos portátiles actuales. Años mas tarde, siguiendo nuestros sueños de computadoras que hicieran más fácil nuestra vida de investigadores

24 En 1969 confirman esta opinión en su prólogo a la reedición alemana: “El pronóstico de que [...] la Ilustración degenera en positivismo, el mito de lo que es, la identidad, en definitiva, entre inteligencia y hostilidad al espíritu, se ha confirmado en gran medida” (1944: 50).

cualitativos, se inventó software para nosotros...uno de ellos el programa ATLAS/ti, está basado en la metodología y los métodos de la teoría emergente. En su metodología, por su modo flexible de operación, adaptado a un cierto orden conceptual, incluyendo la generación de teoría a través del interjuego entre los datos y las habilidades y capacidades del investigador; y métodos de la teoría emergente porque muchos de ellos han sido incorporados en el programa”.

Más determinante para la condición del saber nos parece entonces el argumento de que “la capacidad de producir buenos enunciados” (como Lyotard define al saber) depende ahora de su subordinación a la performatividad. En otras palabras, se pasa de la pregunta “es verdadero?” a la pregunta “sirve para optimizar las actuaciones del sistema? Me pagarán por él?” En términos marxistas, el conocimiento pierde su valor de uso para transformarse en puro valor de cambio.

La alternativa a la tecnociencia de los expertos es para Lyotard la paralogía de los inventores: hacer “paralogía” es “hacer desconocido lo conocido”, lo que en términos de “datos” implicaría que estos sean resignificados. En el vocabulario wittgensteiniano de la teoría de los juegos de lenguaje, digamos que el inventor decide “jugar a otro juego”, y aceptar la responsabilidad por sus nuevas reglas sin remitirse a metarrelatos fundantes (la emancipación progresiva o catastrófica del trabajo, la dialéctica del espíritu, la hermenéutica del sentido, en la posmodernidad explicada a los niños agrega la salvación cristiana). El consenso de los inventores es siempre local y provisorio y si nos preguntamos porqué habría de ser preferible al de la tecnociencia, Lyotard sólo nos dice que nos permite señalar injusticias (“se apunta a una política en la cual serán igualmente respetados el deseo de justicia y el de lo desconocido” (1979: 118) Entonces sitúa también su criterio más allá (o más bien más acá) de la epistemología: en los efectos sociales de la investigación.

En esta misma línea, Seidman propone precisamente renunciar a la epistemología mediante “un giro pragmático” que transforme nuestro problema epistemológico de la validez en el problema ético de los efectos del conocimiento. Bajo el título tremendista de “El fin de la teoría sociológica” propone que nos aboquemos a una “investigación moral”. En sus propias palabras:

“Cuando uno apela solamente a la verdad de un discurso para autorizarlo social e intelectualmente, uno evita reflexionar sobre su significado práctico-moral y sus consecuencias sociales. Un discurso que se justifica a sí mismo solo por argumentos epistemológicos no será obligado a defender sus decisiones conceptuales en arenas políticas y morales. La significación práctica y moral de tal discurso pasará desapercibida o será sólo superficialmente considerada. Por otro lado, si los teóricos –como posmodernistas- creen que cualquier invocación de estándares universales e estrategias justificatorias no son finalmente conclusivas, entonces se verán forzados a ofrecer razones “locales” morales, sociales y políticas para sus decisiones conceptuales. Las disputas entre teorías rivales o entre estrategias conceptuales no implicarían sus principios primeros –individualismo versus holismo, materialismo versus idealismo, micro versus macroanálisis, conceptos instrumentales versus normativos de acción y orden. En cambio los teóricos argumentarían acerca de las consecuencias intelectuales, sociales, morales y políticas e elegir una estrategia conceptual o la otra.

Un “giro pragmático” tiene distintas ventajas. Expande el número de partes que pueden participar como más o menos iguales en un debate sobre la sociedad. Donde un discurso es justificado por argumentos metateóricos, los expertos se sitúan como las autoridades. Esta situación contribuye al debilitamiento del espacio público de debate político y moral, porque las cuestiones sociales son definidas como dominio de expertos. Por el contrario, cuando un discurso es juzgado por sus consecuencias prácticas o por sus implicaciones morales, más ciudadanos están calificados para determinar la importancia que tiene considerando sus implicaciones sociales y morales. Un giro pragmático, en principio, implica una ciudadanía activa, políticamente implicada participando en un espacio público democrático.” (1992b: 125-126)

Luego de proclamar que "la teoría sociológica se ha ido a la basura", Seidman aboga por que la teoría "sociológica" se transforme en "social", abriéndose a consideraciones y responsabilizándose por sus consecuencias decididamente "no científicas". Seidman remarca la íntima relación de este tipo de teoría con movimientos sociales (ecologistas, consumidores, presos, parte del feminismo norteamericano). En el curso de sus luchas, estos grupos cuestionaron el derecho de la ciencia a crear convenciones simbólicas y normativas que a menudo contribuyeron a oprimirlos. Ilustra este proceso aludiendo al caso de los homosexuales en Estados Unidos (1992^a): describe los reclamos a las autoridades médicas gubernamentales de las ONGs norteamericanas de lucha contra el Sida en temas médicos como la definición de la enfermedad, la determinación de los períodos de prueba de las nuevas drogas, la definición de los "grupos de riesgo" y la medicalización de la homosexualidad.

Los reclamos de esta comunidad desnudaron el velo epistémico de los "datos científicos": en el caso norteamericano, el codificado discriminatorio de las estadísticas del Sida contribuyó a la transformación de la comunidad gay, que pasó de ser considerada un "grupo en riesgo" a ser considerada un "grupo de riesgo". La lista jerárquica de grupos de riesgo en 1983 incluía 4 grupos de riesgo, en este orden, homosexuales, drogadictos intrevenosos, hemofílicos y...haitianos! En lugar de reportar todos los casos con cada característica, los reportes suprimieron efectos de interacción (ej: un adicto intravenoso gay era reportado sólo como gay, un haitiano intravenoso cómo drogadicto, etc.). "Aunque una categoría 'gay/bisexual drogadicto intravenoso' fue eventualmente agregada, muchos datos recogidos por epidemiologistas que refirieran a algo distinto que conducta sexual y uso de jeringas pasaron sin publicarse." (Murray & Payne, 1992, pp. 126-227) También fue conflictiva la cuarta categoría "inmigrante haitiano". El malestar del gobierno haitiano con la decisión fue notorio. El ministro haitiano de Salud, Dr. Ary Bordes, llamó por una re-evaluación de resultados. El Centro para el Control de Enfermedades cambió los casos haitianos a un categoría "otros". Todavía, el embajador haitiano en Estados Unidos publica una carta en *Newsweek* y en el *New England Journal of Medicine* (September 1983) oponiéndose al establecimiento de ningún nexo Sida-calidad de haitiano. De todas maneras, hacia el final de 1983, tan sólo un 8.6 % (23 de 266) de los casos haitianos pudo ser atribuido a contagio homosexual. (Murray & Payne, 1992, p.122)

LA TEORIA DE LA MODERNIZACION REFLEXIVA

Un pensamiento no posmodernista que incorpora este giro pragmático es la teoría de la modernización reflexiva de Ulrich Beck. Aunque Beck no usa el término de Lyotard "tecnociencia", sí afirma que, pese a todos los desarrollos tecnológicos, "las empresas no invierten para beneficiar a la humanidad...sino para explorar mercados y áreas de expansión promisorios" (1993: 158). El desarrollo técnico se encuentra bajo bajo el dictado de la ganancia y esto lleva a afirmar a Beck que "la técnica, la quintaesencia de la modernidad, está organizada contramodernamente" (1993: 163). Comparando con el arte, la técnica actual sería como la pintura representativa antes del autodescubrimiento del siglo XX: está atrapada en un realismo de la rentabilidad y sin explorar tecnologías alternativas no rentables al corto plazo. Para Beck "sería necesario un 'cubismo de los ingenieros'..." (1993: 160): propone que los programas de investigación ya no deberían regirse sólo por el mercado y que deberían estudiar a fondo los peligros secundarios implicados en las tecnologías "rentables". Para Beck, la sociología debe ser reinventada, y una de las diferencias básicas entre las sociologías de la modernización simple y de la modernización reflexiva que plantea es que *la ley de movimiento de la modernización simple era un proceso de racionalización lineal* (1993: 64-65). Desde la perspectiva de la modernización reflexiva, los nuevos problemas no pueden ser superados con nuevas especializaciones o diferenciaciones sistémicas, sino que asistimos a una "desautonomización" de las esferas: el "problema ecológico" ya no es un problema de los expertos. "Los problemas de la diferencia-

ción funcional de las esferas de acción 'autonomizadas' son reemplazados por los problemas de la coordinación del entramado y la fusión de sistemas parciales diferenciados." (1993: 85)

Reconociendo la centralidad del problema de los efectos de paciencia, Beck propone las siguientes prescripciones:

LA MEDIACION INTERSISTEMICA

La sociedad reflexiva debería recurrir a los acuerdos intersistémicos. Beck, propone: [1] la desmonopolización de los expertos (despedirse de la idea de que saben lo que sería bueno para todos). [2] Informalización de la jurisdicción (el círculo de los participantes no puede cerrarse en forma inmanente sino que debe ser abierto con medidas de relevancia social). [3] Apertura de la estructura de toma de decisiones. [4] Creación de un diálogo público. [5] autolegislación y autoobligación (debe acordarse formas de votación y de aprobación (págs. 164-165).

LA PRESCRIPCION TECNICA

Retomemos aquella propuesta de Beck de un "cubismo de los técnicos": propone que los programas de investigación ya no se rijan por el mercado. Siguiendo el modelo de la división de poderes, propone la división entre el desarrollo y la aplicación de la técnica: "Solo así será posible lo que ahora está excluido: decir sí a la técnica y no a su utilización. Nosotros, los ciudadanos podríamos entonces replantearnos verdaderamente: ¿Cómo queremos vivir-con técnica o sin ella o con qué técnica, de qué manera-? (1993: 23)

Para Beck, "la fuerza objetiva técnica" (1993: 157-158) no es más que un espejismo y no cree que el instrumento convencional de la consulta política -el informe de los expertos- sea por sí solo adecuado (1993: 164). Independientemente del cálculo de probabilidades, la decisión de correr un riesgo debe ser democratizada, asumiendo los nuevos acuerdos intersistémicos. Entonces, un tipo alternativo de regulación debería descansar en *4 bases*: [1] lentitud en el trato con nuevas tecnologías riesgosas, [2] una política de investigación que se haga cargo de los problemas sociales concomitantes, [3] la adopción de una reestructuración ecológica de aquellos sectores industriales que generan riesgos socialmente inaceptables y [4] la democratización radical de los modelos de decisión económico-políticos (pág. 161). Por supuesto, esta "democratización radical" no viene sola. Beck también propone el modelo de las mesas redondas en la academia.

LOS EXPERTOS

La profesión, en tanto "artículo de marca" del mercado de trabajo, moldea la identidad personal-social. Para Beck, las profesiones son posibles lugares de la "antipolítica burguesa", son actores-de-hecho en una sociedad mundial de especialistas y "*esta supranacionalidad realmente existente los predestina a ser actores de soluciones globales*" (pág. 309). *Frente a las sociologías tradicionales, nada nuevo.*

Pero además, "la *subpoliticación de los expertos* ocurre...en la medida en que en el campo profesional... se generan y se contraponen posibilidades de acción alternativas." (1993: 309) En esta afirmación se dibuja una prescripción epistemológica análoga al "anarquismo epistemológico" de Feyerabend: una investigación simultánea en diferentes direcciones, que se apropie de todas las objeciones posibles "desintegra sus propias pretensiones de claridad y monopolio y aumenta, de manera simultánea, su dependencia de la fundamentación y la inseguridad de todos sus argumentos." (1993: 211)

El principio rector de la nueva ciencia sería entonces la "duda reflexiva" (1993: 222): "El gran proyecto industrial necesita, precisamente, esas seguridades que se vuelven obsoletas con la reflexividad...La duda establecida requiere otra distribución del poder, nuevas estructuras de decisión, otra arquitectura de las instituciones, otra técnica... otra ciencia." (1993: 225)

PRESCRIPCIÓN POLITICA

Este modelo de ciencia se transforma incluso en un modelo de política. Las instituciones de la modernización simple resultan inadecuadas. Para Beck, las *nuevas formas institucionales* "ya existen en forma rudimentaria en los diferentes modelos de la 'mesa redonda', o también en las comisiones de investigación de ética y de riesgo" (1993: 163). "Los foros de negociación ciertamente no son máquinas productoras de consenso con un éxito garantizado..Pero...ellos pueden practicar e integrar ambivalencias, así como descubrir ganadores y perdedores, hacerlos públicos y con ello mejorar los presupuestos para la acción política." (1993: 165) El autor es prudentemente parco en cuanto a los detalles del futuro gobierno, manifestando que "así como en la antigüedad griega se inventaron las formas de la democracia local, en los siglos XVIII y XIX se desarrollaron las formas de la democracia nacional, así en la actualidad deben ser creadas las formas de la democracia global" (1993: 17).

CONCLUSIONES:

Si se quiere medir la realidad "objetivamente", ¿quién le atribuye al investigador la potestad de determinar el criterio "objetivo" para clasificar los hogares? El supuesto implícito a esta forma de medir (consanguinidad de los padres y los hijos) es que la consanguinidad es una forma "objetiva" de medir las relaciones entre los miembros del hogar con el sujeto tomado como referencia²⁵. ¿puede sostenerse algún argumento medianamente razonable para defender tal postura? Absolutamente NO. Lo único que puedo argumentar es que todos los hogares fueron clasificados según el mismo criterio, pero de ahí a inferir que éste criterio sea "objetivo" para una clasificación de hogares es lógicamente incorrecto. Ningún criterio es "objetivo" para realizar una clasificación, nunca será "ajeno" al investigador que lo proponga, o que lo aplique²⁶, siempre habrá una valoración de la conveniencia de un criterio sobre otro, u otros, de la adecuación (en función de los objetivos de la investigación, de los presupuestos teóricos, de la formulación del problema de la investigación, de las características del objeto/sujeto de estudio, etc. Por tanto las clasificaciones obtenidas, que serán el resultado de la aplicación de tales criterios, no serán "objetivas" en sentido estricto, sino que responderán a la forma en que fueron construidas, estricta y exclusivamente. Podrán haber tantas clasificaciones como criterios (o conjunto de criterios) sean posibles, y no hay forma de asegurar que ninguna de ellas, reproducirán la "realidad", sino que sólo serán el resultado del proceso de construcción de los "descriptores" o "indicadores" aplicado en cada caso.

Desde el constructivismo y la teoría de sistemas, Arnold dice:

"[de estos desarrollos] surge el constructivismo como corriente epistemológica. Esta epistemología sostiene que nuestros conocimientos no se basan en correspondencia con algo externo, sino que son el resultado de construcciones de un observador que se encuentra siempre imposibilitado de contactarse directamente con su entorno. Nues-

25 Tanto fuera el jefe del hogar, como en el caso del INE, o el docente en el caso del II Censo de Docentes de la UDELAR 2000.

26 Ni a la posición social en que éste se ubique.

tra comprensión del mundo no proviene de su descubrimiento, sino que de los principios que utilizamos para producirla. La lógica de la autorreferencialidad se abre paso desde el constructivismo desontologizando la noción de realidad." (Arnold, 1999:95)

BIBLIOGRAFÍA

- Adorno, Th. Y Horkheimer, M.** (1944/19xx): DIALÉCTICA DEL ILUMINISMO. Ed. Sudamericana, Buenos Aires.
- Arnold, Marcelo** (1999) Epistemologías sistémico constructivistas y sus efectos en la investigación social. En revista Sociedad Hoy Vol 1 N^o2-3 (93-100)
- Beck, Ulrich** (1998[93]): LA INVENCIÓN DE LO POLÍTICO. FCE, Buenos Aires.
- Bourdieu, Pierre, Chamberon, Passeron** (1962) El oficio del sociólogo.
- Feyerabend, Paul**, (1970) Consolations for the Specialist. In Lakatos and Musgrave (Eds.), CRITICISM AND THE GROWTH OF KNOWLEDGE, Cambridge, University Press, pp. 197-230.
- Feyerabend, Paul**, (1970) Consolations for the Specialist. In Lakatos and Musgrave (Eds.), CRITICISM AND THE GROWTH OF KNOWLEDGE, Cambridge, University Press, pp. 197-230.
- Feyerabend, Paul**, 1988 [1975]: AGAINST METHOD. London-New York, Verso.
- Keat and Urry, 1982 [1975]: SOCIAL THEORY AS SCIENCE. London-Boston-Melbourne-Henley, Routledge and Kegan Paul.
- García Ferrando y San Martín** (1986) "La observación científica y la obtención de datos sociológicos" en García Ferrando, Ibáñez y Alvira El análisis de la realidad social. Alianza Universidad Madrid.
- Kordig, Carl**, (1971) THE JUSTIFICATION OF SCIENTIFIC CHANGE. Dordrecht, D. Reidel Publishing Company.
- Kuhn, Thomas S., 1970 [1962]: THE STRUCTURE OF SCIENTIFIC REVOLUTIONS. Chicago, University of Chicago Press.
- Kuhn, Thomas S.** (1961) The Function of Dogma in Scientific Research. In Crombie (ed.), 1963: SCIENTIFIC CHANGE. New York, Basic Books inc., pp. 347-69 and 386-95.
- Kuhn, Thomas S.**, 1970 [1962]: THE STRUCTURE OF SCIENTIFIC REVOLUTIONS. Chicago, University of Chicago Press.
- Hacking, Ian (1991)** La domesticación del azar. La erosión del determinismo y el nacimiento de las ciencias del caos. Editorial Gedisa.
- Hockey, Jenny, James, Allison** (1993) Growing up and growing old. London: Sage
- Lakatos, Imre** (1970) Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes. In Lakatos and Musgrave (Eds.), CRITICISM AND THE GROWTH OF KNOWLEDGE, Cambridge, University Press, pp. 91-196.
- Liotard, F.** (1986/1988): THE POSTMODERN EXPLAINED. Universidad de Minnesota, Minneapolis.
- Liotard, F.** (1979/1986): LA CONDICIÓN POSMODERNA. Cátedra, Madrid.
- Mannheim, K.** (1929/1987): IDEOLOGÍA Y UTOPIA. FCE, México.
- Schwartz y Jacobs** (1985) "Sociología Cualitativa Método para la reconstrucción de la realidad" Ed. Trillas. 1985
- Seidman, Steven**, (1992a) Transfiguring Sexual Identity: AIDS and the Contemporary Construction of Homosexuality. In Dynes, Wyne and Donaldson, Stephen (Eds.), Hmosexuality and medicine, health, and science. New York, Garland Publishing Inc. pp. 223-245.
- Seidman, S.** (1992b). Postmodern social theory as narrative with a moral intent. In Seidman and Wagner (Eds), Postmodernism and social theory; the debate over general theory. Cambridge: Basil Blackell ltd.

-
- Van Fraassen, B. C.**, 1968: "Presupposition, Implication, and Self-reference", *Journal of Philosophy* 65, pp. 136-152.
- Murray, Stephen O. and Payne, W. Kenneth** (1992): *Medical Policy without Scientific Evidence: The Promiscuity Paradigm and AIDS*. In Dynes, Wyne and Donaldson, Stephen (Eds.): *Homosexuality and medicine, health, and science*, pp. 119-160. New York, Garland Publishing Inc.

Construcción de indicadores epidemiológicos para la Industria de la Construcción del Uruguay 1994-2000¹

Carlos Bianchi - Rodolfo Levin***

El debate académico sobre los cambios en el trabajo, la acumulación teórica sobre los procesos de gestión y negociación del riesgo y la creciente cantidad de estudios multidisciplinarios en el tema, abren una nueva ventana para el estudio integral de la relación entre la salud y el trabajo .

El análisis de indicadores estadísticos sobre accidentalidad mortal y morbilidad laboral en la Industria de la Construcción en el Uruguay está orientado a definir contextos donde aplicar el análisis sociológico. A modo de ejemplo, las condiciones de trabajo constituyen un ámbito en el cual confluyen determinantes estructurales de diferente nivel: las estrategias productivas, las formas de relacionamiento laboral, la estructura del mercado de trabajo, las formas de organización del trabajo, etc. Los indicadores epidemiológicos, restringidos en este caso, a enfermedad y muerte, deben ser considerados como datos emergentes de este conjunto de situaciones.

Por ello, uno de los primeros pasos es la búsqueda, sistematización y procesamiento de la información disponible en las fuentes estadísticas nacionales. En particular en la Industria de la Construcción del Uruguay, los indicadores epidemiológicos laborales han estado en la agenda pública en los últimos años y han movilizad o a los diferentes actores en la búsqueda de mejorar los mismos .

Desde la perspectiva de la investigación académica aparece la necesidad de construir un "mapa de situación", que permita avanzar hacia dos objetivos concomitantes: a) describir del modo más exhaustivo posible la situación de la Industria de la Construcción como insumo para la descripción y explicación de cómo se produce la negociación y gestión del riesgo en la misma; y, b) ofrecer un insumo para la elaboración común de nuevos consensos, entre los actores implicados, para tomar decisiones que permitan mejorar los indicadores de salud en el trabajo en la Industria de la Construcción en el Uruguay.

Esta investigación presenta los resultados de 1): La morbilidad laboral en la Industria de la Construcción vinculada con el análisis de las certificaciones médicas y días de baja laboral 2): La accidentalidad laboral mortal en la Industria de la Construcción en el Uruguay en el período 1994 - 2000 mediante el análisis de indicadores de accidentes mortales de trabajo.

* Sociólogo, Profesor Ayudante del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Facultad de Derecho de la Universidad de la República Oriental del Uruguay.

** Sociólogo, Profesor Asistente del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Prof Adjunto de la carrera de Técnico Universitario de Turismo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación y Docente colaborador del Departamento de Salud Ocupacional de la Facultad de Medicina de la Universidad de la República Oriental del Uruguay.

1 Este trabajo forma parte del Proyecto "La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya.", aprobado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República Oriental del Uruguay. El mismo es dirigido por el Dr. Francisco Pucci, y trabaja, además de los autores, el Prof. Nicolás Trajtenberg.

I) Introducción

El debate sociológico respecto a temas como la centralidad del trabajo, la retracción del empleo asalariado y el impacto de esto sobre la integración social, no recoge entre los principales puntos de su agenda el impacto de estas transformaciones sobre las condiciones de trabajo y su relación con la salud de los trabajadores. Al mismo tiempo, la reflexión sociológica sobre los cambios en el trabajo, la acumulación teórica sobre los procesos de gestión y negociación del riesgo y la creciente cantidad de estudios multidisciplinarios en el tema, abren una nueva ventana para el estudio integral de la relación salud-trabajo.

Dentro de una línea de investigación que pretende profundizar en el estudio de esta temática, uno de los primeros pasos es la búsqueda, sistematización y procesamiento de la información disponible en las fuentes estadísticas nacionales. En particular en la Industria de la Construcción del Uruguay, los indicadores epidemiológicos laborales han estado en la agenda pública en los últimos años y han movilizado a los diferentes actores en la búsqueda de mejoras. Desde la perspectiva de la investigación académica aparece la necesidad de construir un "mapa de situación" sobre la evolución de las cifras de morbilidad y mortalidad en la industria de la construcción, que permita avanzar hacia dos objetivos concomitantes: a) describir del modo más exhaustivo posible la situación de la Industria de la Construcción como insumo para la descripción y explicación de cómo se produce la negociación y gestión del riesgo en la misma; y, b) ofrecer un insumo para la elaboración común de nuevos consensos, entre los actores implicados, para tomar decisiones que permitan mejorar los indicadores de salud en el trabajo en la Industria de la Construcción en el Uruguay.

Con miras a los objetivos propuestos, los resultados de este trabajo muestran el comportamiento diferencial de los indicadores epidemiológicos para la Industria de la Construcción en referencia al total de la población ocupada. Este sector presenta índices de frecuencia y gravedad, así como tasas de accidentabilidad, más elevados que el resto de los sectores de actividad. La posibilidad de inferir las causas de esta constatación son escasas a la luz de los datos disponibles y se requiere aún un esfuerzo mayor por caracterizar al sector en sí.

Por otra parte se analiza críticamente la forma en que se recoge la información en los organismos oficiales, qué posibilidades brinda esa información y cuáles son las limitaciones que presenta. Sin duda, la principal limitación para el análisis, es la carencia de datos sobre los trabajadores de la construcción que no tienen lazos formales de empleo, los cuales alcanzan aproximadamente el 65% de los trabajadores del sector.

II)- Justificación

El análisis de indicadores estadísticos referidos a la accidentalidad mortal y morbilidad laboral intenta reconstruir contextos de orden social donde los actores y sus acciones traducen un amplio abanico de situaciones susceptibles del análisis sociológico. A modo de ejemplo las condiciones de trabajo constituyen un ámbito en el cual confluyen determinantes estructurales de diferente nivel: las estrategias productivas, las formas de relacionamiento laboral, la estructura del mercado de trabajo, las formas de organización del trabajo, etc. Los indicadores epidemiológicos (enfermedad y muerte) deben ser considerados como datos emergentes de este conjunto de situaciones.

En el Proyecto: "La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya²", se destacan, cuatro elementos que ilustran las transformaciones que han influido sobre las condiciones de trabajo en el Uruguay de los últimos años:

2 En este trabajo nos hemos " apropiado " de términos pertenecientes al ámbito específico de una de las ciencias de la salud , la epidemiología, que a grandes trazos debe entenderse como la ciencia que

- las transformaciones de la organización taylorista-fordista y el desarrollo de modelos de producción más flexibles, que incorporan las condiciones de trabajo en una lógica de mercado, en el cual el trabajador asume los riesgos vinculados a su trabajo.
- los procesos de desregulación y el desarrollo de formas de trabajo precario, que implican que los puestos de trabajo asumen un carácter temporario, inestable e inseguro.
- la constante rotación de los trabajadores, expuestos a condiciones de trabajo cambiantes, para las cuales no siempre tienen el conocimiento y la experiencia necesarias.
- la fragilidad jurídica de las nuevas situaciones laborales en términos contractuales y la relación inestable con la organización sindical, que disminuyen las garantías de los trabajadores y los colocan en una situación más vulnerable³

Estos cambios de las condiciones de trabajo pueden ser interpretados como variables explicativas en la evolución de los indicadores epidemiológicos en el trabajo. Particularmente, la Industria de la Construcción (en adelante IC) es uno de los sectores productivos que sufre más claramente los procesos de transformación reseñados anteriormente. El análisis de la evolución específica de los indicadores epidemiológicos es un esfuerzo necesario para la construcción de un mapa de situación que permita conocer con rigurosidad su comportamiento en el tiempo y su eventual relación con las diferentes variables del trabajo y la producción. En este sentido, a la luz de los elementos antes mencionados, surgen algunas interrogantes que este trabajo busca saldar:

- si partimos de la base que la organización del trabajo se encamina hacia formas más flexibles, que de modo paulatino y errático reemplazan al modelo taylorista-fordista: ¿qué indicadores debemos incorporar a nuestro “mapa de situación” para dar cuenta de este cambio? ¿hasta qué punto la información que los diferentes organismos públicos recogen se adecua a estos cambios en la organización del trabajo?
- asimismo, si reconocemos un creciente proceso de desregulación del trabajo, que se relaciona con el punto anterior en la llamada “flexibilidad externa” y con el tercer elemento mencionado, en una de las características propias de la industria de la construcción, que se ha acentuado en los últimos tiempos, como es el trabajo zafra de alta rotatividad: ¿a qué proporción de trabajadores alcanza esta situación hoy en la población ocupada uruguaya en general y en la industria de la construcción en particular? ¿de qué herramientas disponemos para conocer los indicadores epidemiológicos de la población ocupada por fuera del sistema formal de relaciones laborales?
- finalmente, en un escenario con una creciente pérdida de estabilidad en las organizaciones obreras: ¿qué elementos puede ofrecer este trabajo a los actores laborales, como información técnica de referencia, más allá de las posiciones corporativas?

III) Cuestiones metodológicas

III.i) Aspectos relacionados a la información disponible

En esta investigación se propone el estudio de un conjunto de indicadores buscando relevar y sistematizar datos sobre accidentalidad mortal y morbilidad laboral en la industria de la construcción

aborda las asociaciones que pueden existir entre el estado de salud o enfermedad de una población y los factores asociados a esos estados.

3 Dr. Francisco Pucci.

que a su vez permita el análisis comparado de los comportamientos con respecto al resto del universo laboral y su evolución en el tiempo.

En lo que refiere a información estadística vinculada con morbilidad y mortalidad laboral el Uruguay cuenta, en primer lugar, con las publicaciones bianuales del Banco de Seguros del Estado (BSE)⁴. Las mismas han sido regulares en su publicación hasta el año 1996, luego de esa fecha no existen datos publicados. En esta fuente se da cuenta de la cantidad de siniestros atendidos por el BSE, distribución por rama de actividad, por lesiones y agentes causales agrupados en períodos de 2 años.

En segundo lugar, las estadísticas sobre *días de baja por enfermedad y jubilaciones anticipadas por incapacidad* del Banco de Previsión Social (BPS)⁵ aparecen como un aporte significativo en la configuración de un mapa epidemiológico departamental y nacional en la medida que brindan información agrupada por gremio, tipo de patología, días de baja, cantidad de actos médicos y el número de beneficiarios para los años 1997-1999. Es importante destacar que los beneficiarios del BPS, como unidad de análisis no se corresponden con individuos diferenciados, un individuo puede ingresar más de una vez en el año a los registros del sistema de seguridad social, como de hecho ocurre.

En el Uruguay el esfuerzo por crear un Sistema Estadístico Nacional adolece aún de varios problemas. El más significativo para este trabajo es la carencia de criterios homogéneos en diferentes organismos estatales para el relevamiento de la información en todos los planos de la problemática salud-trabajo. La información se registra según las necesidades administrativas de cada dependencia, sin un criterio orientado al diagnóstico de las diferentes situaciones y el aporte a la elaboración conjunta de políticas de salud laboral. Esto obliga a que en el estudio de esta temática se deba comenzar por homogeneizar las diferentes bases de datos existentes y así posibilitar abordajes analíticos sobre los diferentes indicadores de la salud en el trabajo: *Existe una información del I.N.E⁶ (Instituto Nacional de Estadística) acerca de la ocupación, otra de los trabajadores registrados por el B.P.S y la información existente en B.S.E sobre accidentes (reconocidos) y enfermedades profesionales (reconocidas por el BSE). No existen estadísticas del M.T.S.S (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social) a pesar de que esto es un cometido esencial de esta Cartera - Decreto 574/74.*⁷

-
- 4 La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya. Proyecto de investigación. Dr. Francisco Pucci.
 - 5 El Banco de Seguros del Estado es el organismo estatal competente en lo que refiere a la prevención, protección y reparación ante los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales.
 - 6 En términos de seguridad social, la ley establece que el Banco de Previsión Social a través de los Seguros por Enfermedad, tiene por cometido el subsidio económico equivalente al 70% del sueldo o salario básico desde el 4to. día de enfermedad y mientras esté impedido de trabajar por razones de salud.. Además, cuando corresponda, a juicio del cuerpo médico del BPS se otorgan beneficios complementarios: Contribución en dinero para lentes comunes o bifocales, provisión de prótesis de todo tipo excepto las dentales, internación psiquiátrica por períodos no cubiertos por las Instituciones de Asistencia Médica Mutuales y por determinadas plazas. A su vez existen servicios especiales para los trabajadores de la construcción que consiste en la liquidación y pago del aguinaldo, licencia y salario vacacional (ley 14.411)
 - 7 El I.N.E. es un organismo público que tiene por objetivo la elaboración, supervisión y coordinación de las estadísticas nacionales. Entre sus cometidos fundamentales están los de: a) Elaborar información estadística, demográfica, económica y social b) Difundir la información elaborada por el INE o por otros organismos. c) Coordinar y supervisar el Sistema Estadístico Nacional. d) Fomentar la investigación estadística, desarrollando los conocimientos en el campo de la estadística y de la economía, por intermedio de la enseñanza.

Así se ve notoriamente restringida la posibilidad de evaluar-entre otros cometidos- el funcionamiento de los sistemas de protección y promoción de la salud en el trabajo o desde el punto de vista epidemiológico establecer políticas de salud en razón de diagnósticos de población. La presente investigación -más allá de las dificultades para la obtención y procesamiento de la información- apunta a generar preocupación en este aspecto concreto: la necesidad de establecer bases de datos compatibles entre los organismos afectados a la obtención de información sobre accidentalidad y morbilidad laboral que permitan un análisis rápido y eficiente de la misma.

Por otra parte el esfuerzo por realizar dicho análisis se encuentra con serios problemas de sub-registro en las estadísticas oficiales, producto de la creciente desregulación de las relaciones laborales. (SUPERVIELLE, PUCCI, 1995) Describir la relación entre el proceso de desregulación y los indicadores epidemiológicos es uno de los objetivos que el proyecto se plantea, en esta etapa en particular aparece la necesidad de discutir la relación entre los procesos de desregulación y la concepción a partir de la cual se registra información en los organismos que participan de las políticas laborales de salud.

Hay un indicador de accidentalidad que por sus connotaciones legales debe ser registrado: las muertes en los accidentes de trabajo. Esta dimensión tiene un impacto obvio en la opinión pública y en la discusión sobre condiciones de trabajo.

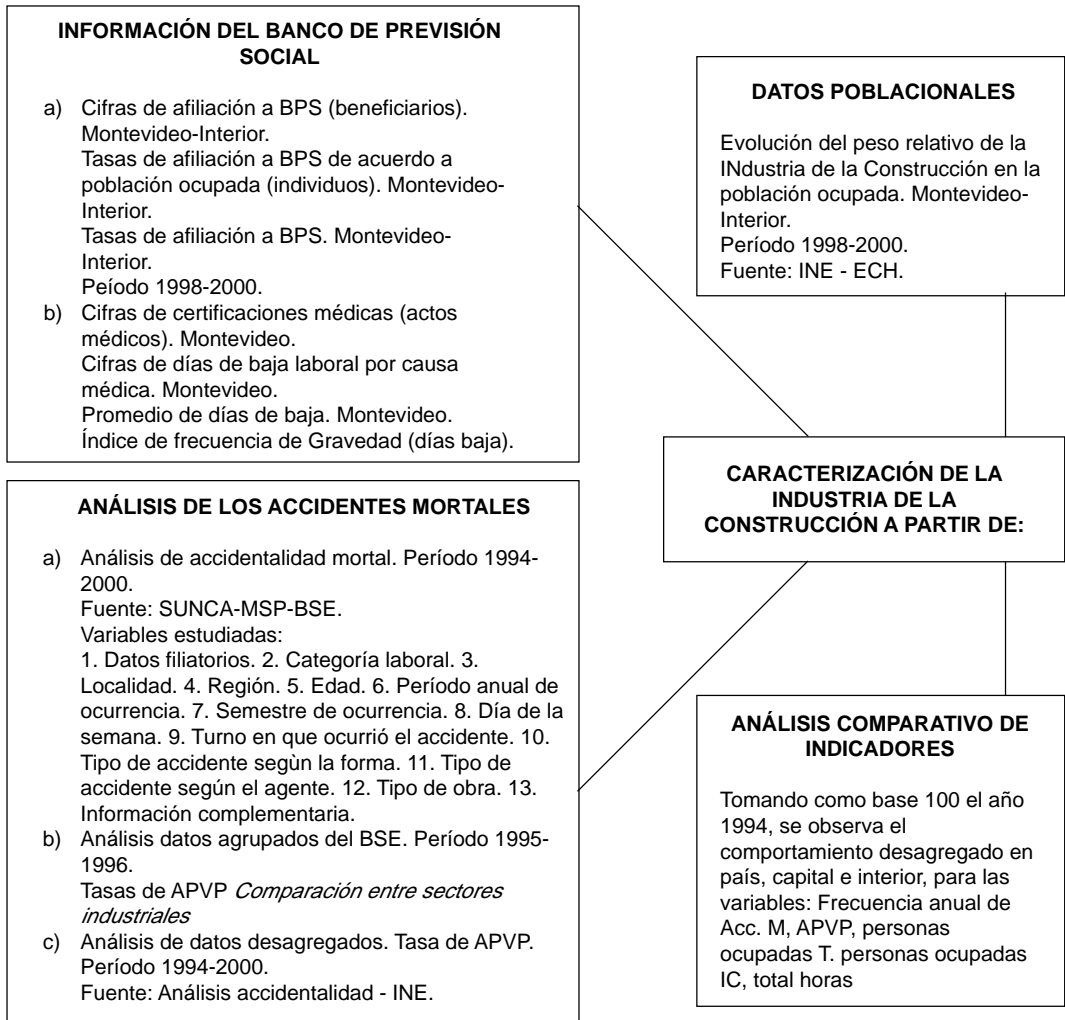
III.ii) Limitantes de la investigación.

Este trabajo consiste en el análisis descriptivo de información procedente de fuentes estadísticas de carácter secundario. Para realizarlo se accedió exclusivamente a las agregaciones establecidas de antemano por los diferentes compiladores, por lo cual las conclusiones de este estudio quedan forzosamente limitadas. Al mismo tiempo las distintas fuentes de datos que se manejaron permitieron obtener información relevante sobre diferentes aspectos, pero muchas veces no coincide el período de tiempo que comprenden. Esto obligó a fragmentar el comportamiento de distintas variables de acuerdo al tiempo cronológico en que se habían obtenido sus valores. De ahí que establezcamos un prudente criterio de cautela para la elaboración de las conclusiones sobre los datos disponibles. De cualquier manera el objetivo puntual es presentar el mapa de información disponible para el análisis cuantitativo de la accidentalidad y la morbilidad en la industria de la construcción en el Uruguay.

III.iii) Ordenamiento del análisis

El esquema que se presenta a continuación resume el ordenamiento del análisis de forma exhaustiva, en términos de indicadores, fuentes y período que comprende cada uno de ellos. La información que se presenta en dicho esquema es la que se ha podido reunir hasta el momento en la investigación, no toda se presenta íntegramente en este trabajo.

La construcción de los datos



IV- Datos poblacionales

En este apartado se describe el peso relativo de la población ocupada en la IC respecto al total de ocupados, según zona geográfica, a partir de la información relevada por el INE, en la Encuesta Continua de Hogares (ECH). Las variables utilizadas para caracterizar la población en estudio fueron: Total de personas ocupadas en el país, discriminada a su vez en Montevideo e interior; y total de personas ocupadas en la Industria de la Construcción con igual discriminación. A partir de dichos datos se calculó el peso específico de la construcción para el período de años en que se pudo consolidar la información: 1998-2000

CUADRO 1									
CARACTERÍSTICAS GENERALES DE POBLACIÓN OCUPADA Y DE LA IC. MONTEVIDEO – INTERIOR.									
1998-2000									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1998	1.067.386	562.555	504.831	79.789	31.185	48.604	7.48 %	5.54 %	9.62 %
1999	1.025.651	532.865	492.786	85.942	34.075	51.867	8.4 %	6.39 %	10.52%
2000	1.014.519	526.966	487.553	79.583	32.250	47.333	7.8 %	6.12 %	9.71 %

1. años considerados,2: total de personas ocupadas en el país,3: Total de personas ocupadas en Montevideo,4: total de personas ocupadas en el interior 5: total de personas ocupadas en la construcción en el país ,6: total de personas ocupadas en la construcción en Montevideo,7. : total de personas ocupadas en la construcción en el interior 8 : Peso específico población ocupada de la construcción en el país 9 : Peso específico población ocupada de la construcción en Montevideo 10: Peso específico población ocupada de la construcción en el interior
Fuente: INE. ECH

CUADRO 2				
RELACIÓN MONTEVIDEO - INTERIOR DE LA POBLACIÓN OCUPADA				
	Total Población ocupada		Población ocupada Construcción	
	Montevideo	Interior	Montevideo	Interior
1998	52.7 %	47.3 %	39.08 %	60.92 %
1999	51.9 %	48.1 %	39.7 %	60.3 %
2000	51.9 %	48.1%	40.5 %	59.5 5

Fuente: INE. ECH

De acuerdo a la información obtenida, la totalidad de la población ocupada en IC puede estimarse hacia el año 2000 en alrededor de 80.000 personas⁸ según la proyección establecida por el INE. Respecto al número de personas que ocupa la IC en la distribución de la población ocupada en el país, constituye un 7.8 % de la fuerza laboral. Este porcentaje varía de acuerdo a la zona geográfica considerada, en Montevideo alcanza un 6,12% y en el interior un 9.71%. Un 60% de las personas ocupadas en la IC se encuentra en el interior del país, guarismo diferente cuando se considera la población total ocupada: 48%. Este dato debe ser complementado con el hecho que a nivel de todo el país el peso de la población ocupada en la IC interior representa el 4.7% del total (47.333/1.014.519). Los ocupados en la IC Montevideo representan a nivel de todo el país un 3.2% (32250/1.014.519). Cabe señalar que los tres años considerados presentan gran regularidad en el comportamiento de las cifras.

Los datos que surgen de la proyección del INE refieren a todas aquellas personas que empleadas, sin o con limitaciones, desarrollan su actividad principal en tareas de la construcción. De acuerdo a lo que plantea el SUNCA, en los últimos años el número de "obreros de la construcción" (sindicalizados o no) ha oscilado en torno a las 30.000 personas. Los 80.000 trabajadores que surgen de la proyección de la ECH, dada la forma que se releva el dato, probablemente incluyen una proporción mayoritaria de personas cuya principal actividad son tareas de la construcción bajo la forma de empleos ocasionales: "changas". Para lograr precisar esta información se espera acceder a las ba-

ses de microdatos de la ECH para calcular la distribución de los trabajadores de la construcción según “grupos de interés social”⁹. A partir de esa información se podrá conocer mejor que proporción de los trabajadores de la construcción accede a un empleo sin limitaciones.

Más allá de la necesidad de seguir afinando los indicadores, esta información obliga a tener presente que el universo de trabajadores de la IC es muy heterogéneo. Se trata de una gran número de trabajadores que practican oficios similares, en condiciones de empleo muy diferentes, por lo mismo en condiciones de trabajo diversas que implican diferentes riesgos.

En la siguiente sección pasaremos a analizar los datos de afiliación al sistema de seguridad social, de cualquier manera desde la información presentada hasta aquí se reafirma que: *El marco de informalidad y desprotección de la actividad constituyen, entre otras, algunas de las dimensiones presentes en la actualidad en el contexto laboral de la industria de la construcción.*¹⁰

V) Cobertura del Sistema de Seguridad Social

V.i) Afiliación al Banco de Previsión Social

La condición de afiliado al sistema de seguridad social es empleada como indicador de formalidad en el trabajo en todos los estudios de la última década sobre precarización del empleo urbano. En el Uruguay, dentro del entramado de las instituciones de regulación laboral, la afiliación al sistema de seguridad social compete, en la amplia mayoría de los sectores, al BPS. Si bien la afiliación a este organismo no es un indicador taxativamente discriminante de la situación formal o informal de empleo, es el instrumento más afinado con que se cuenta para establecer la vinculación del trabajador con el Sistema de Seguridad Social, lo que se traduce en una mayor o menor protección social sobre el trabajador.

En este ítem se trabajó en forma conjunta la información agregada del INE y la del BPS. Si bien parte de la información presentada por el INE proviene del BPS, esta última da cuenta de beneficiarios y no de individuos. Más allá de que este trabajo tiene una deliberada cualidad descriptiva, al asociar cantidad de personas ocupadas, cifras de afiliación a BPS y cifras de actos médicos, estamos intentando construir indicadores que discriminen comportamientos entre el conjunto de la población ocupada y aquella que pertenece a la IC.

El período principal de referencia es el comprendido por los años: 1998-2000 dado que es la información oficial del BPS. De todas formas, en algunos casos observaremos -para algunas variables- cifras correspondientes a rangos temporales diferentes que provienen de la ECH del INE .

9 La estimación del número de personas ocupadas en la IC surge del relevamiento de la ECH, en la cual la categoría “ocupado” se asigna a toda persona que haya trabajado al menos una hora la semana anterior a la encuesta.

10 Los “grupos de interés social” discriminan la población empleada según las categorías, sin limitaciones y con limitaciones, dentro de esta última se discrimina a su vez a los subempleados, trabajadores con empleo inestables o con empleos precarios.

CUADRO 3 .CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. TODO EL PAÍS 1998-2000			
Año	Población ocupada	Beneficiarios de BPS	Tasa de afiliación a BPS cada 100 ocupados
1998	1.067.386	594.514	55.69
1999	1.025.651	580.070	56.55
2000	1.014.519	559.225	55.12
Fuente: División de Medicina Laboral (BPS) INE.			

CUADRO 4 .CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. MONTEVIDEO 1998-2000			
Año	Población ocupada	Beneficiarios de BPS	Tasa de afiliación a BPS cada 100 ocupados
1998	562.555	336.246	59.8
1999	532.865	336.541	63.16
2000	526.966	330387	62.7
Fuente: División de Medicina Laboral (BPS) INE.			

CUADRO 5 .CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. INTERIOR 1998-2000			
Año	Población ocupada	Beneficiarios de BPS	Tasa de afiliación a BPS cada 100 ocupados
1998	504.831	257.024	50.9
1999	492.786	248.841	50.5
2000	487.553	228.838	46.9
Fuente: División de Medicina Laboral (BPS) INE.			

CUADRO 6 .CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. TODO EL PAÍS. IC 1998-2000			
Año	Población ocupada	Beneficiarios de BPS	Tasa de afiliación a BPS cada 100 ocupados
1998	79.789	27.950	35.02
1999	85.942	32.139	37.39
2000	79.583	27.634	34.72
Fuente: División de Medicina Laboral (BPS) INE.			

CUADRO 7 .CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. MONTEVIDEO IC 1998-2000			
Año	Población ocupada	Beneficiarios de BPS	Tasa de afiliación a BPS cada 100 ocupados
1998	31.185	11.212	35.9
1999	34.075	13.646	40.
2000	32.250	12.557	38.9
Fuente: División de Medicina Laboral (BPS) INE.			

CUADRO 8 .CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. INTERIOR IC 1998-2000			
Año	Población ocupada	Beneficiarios de BPS	Tasa de afiliación a BPS cada 100 ocupados
1998	48.604	16.738	34.4
1999	51.867	18.493	35.65
2000	47.333	15.077	31.85
Fuente: División de Medicina Laboral (BPS) INE.			

En los datos presentados se aprecia una mayor afiliación en la población de Montevideo. Este dato tiene sus variaciones al observar las distintas ramas de actividad y no permite inferir que el resto de la población está lisa y llanamente en la informalidad, porque en la actividad privada existen distintas formas de sustituir las prestaciones que brinda el BPS. Un ejemplo de ello son las Cajas de Auxilio. Normalmente este tipo de servicios están vinculados con organizaciones sindicales que suelen tener mayores niveles de organización en la capital del país.

La segunda lectura corresponde a las diferencias que presenta la IC, no tanto según región, sino en comparación con los datos de la población ocupada. En los tres segmentos de análisis por región (país, capital e interior) no existen grandes variaciones dentro de la IC, aunque se debe señalar una leve prevalencia de las afiliaciones en Montevideo. En general para la IC se detectan valores muy importantes de no afiliación, notoriamente más elevados que para la población ocupada en general. En términos promedio y para el breve período observado podemos afirmar que de cada 100 trabajadores ocupados en la IC, se generan 35 altas a BPS a lo largo del año. En este caso no existen Cajas de Auxilio en el sector, por lo cual la no afiliación al BPS sería un indicador directo de informalidad.

Los cuadros siguientes corresponden a información elaborada por el INE a partir de la ECH, que difiere de los datos aportados por el BPS en la medida que la unidad de registro son los individuos y no los beneficiarios. Esto es importante porque un solo individuo puede ser beneficiario BPS más de una vez en el año y los datos presentados avalan la ocurrencia de ello.

CUADRO 9.1 AFILIADOS EFECTIVOS A BPS SEGÚN INE. TODO EL PAÍS			
Año	Ocupados	Afiliados BPS	% BPS
1998	1.067.386	417.072	39.07
1999	1.025.651	403.548	39.34
2000	1.014.519	393.094	38.7
Fuente: INE			

CUADRO 9.2 AFILIADOS EFECTIVOS A BPS SEGÚN INE. MONTEVIDEO			
Año	Ocupados	Afiliados BPS	% BPS
1998	562.555	242.816	43,2
1999	532.865	237.245	44,5
2000	526.966	236.999	45,0
Fuente: INE			

CUADRO 9.3 AFILIADOS EFECTIVOS A BPS SEGÚN INE. INTERIOR			
Año	Ocupados	Afiliados BPS	% BPS
1998	504.831	174.256	34,5
1999	492.786	166.303	33,7
2000	487.553	156.085	32,0
Fuente: INE			

Simplemente como un sencillo ejercicio aritmético podemos afirmar, por ejemplo, que para el año 2000, a nivel de todo el país, cada 100 personas ocupadas, 39 de ellas, generaron 55 altas de BPS¹¹. Respecto a la IC carecemos de información al respecto, pero todo indica que las cifras de afiliación BPS deben ser aún menores, tomando en cuenta además que la IC tradicionalmente es un sector de alta rotación de la mano de obra entre las empresas.

V.ii) Indicadores de morbilidad.

La información que se presenta en esta sección busca caracterizar el comportamiento específico de los indicadores de morbilidad en la IC. Para poder construir dichos indicadores se recurrió a información del BPS y del INE que corresponde a diferentes períodos de tiempo.

CUADRO 10. INDICADORES DE MORBILIDAD								
Todos los sectores de actividad. Montevideo								
	1	2	3	4	5	6	7	8
1997	581.400	245.350	83.780	1.609.842	482.848.800	19.22	17.35	3.33
1998	562.555	242.816	93.690	1.777.465	477.861.888	18.98	19.60	3.72
1999	532.865	237.245	91.039	1.803.175	463.481.832	19.80	17.64	3.89
Industria de la Construcción								
	1	2	3	4	5	6	7	8
1997	28.489	10.825	4.239	101.741	19.848.720	24	21.4	5.13
1998	31.185	11.212	4.978	115.761	20.988.864	23.25	23.71	5.51
1999	34.075	13.646	5.487	128.779	25.086.806	23.46	21.87	5.13
1.población ocupada. 2.población BPS. 3.cantidad de certificaciones. 4: total días de baja médica 5: total horas - hombre trabajadas. 6: promedio de días otorgados por certificación 7: índice de frecuencias (cantidad de certificaciones cada 100.000 horas trabajadas) 8: índice de gravedad (cantidad de días de baja médica cada 1000 horas trabajadas)								
Fuente: BPS Certificaciones por enfermedad, total días otorgados por certificaciones, Para la población beneficiaria de Montevideo. Período 1995-1999. Para la IC , para la población beneficiaria de Montevideo. Período 1997-1999.								
INE: Población ocupada para Montevideo. Cantidad individuos beneficiarios BPS para Montevideo. Población ocupada IC para Montevideo. Cantidad individuos beneficiarios BPS-IC. Promedio de horas trabajadas semanales para la población ocupada de Montevideo y para la población ocupada en la IC Montevideo.								

11 La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya. Proyecto de investigación. Dr. Francisco Pucci.

Con la información disponible no se puede comparar los indicadores entre la IC y otros sectores de actividad, ya que la codificación de las estadísticas nacionales (INE) está estandarizada de acuerdo a las pautas internacionales de agrupamientos por rama de actividad y la información que registra el BPS está agrupada por gremio. En el caso de la IC ambos organismos coinciden, por ello ha sido posible “cruzar” la información.

De todos modos la comparación de la IC con el total de los beneficiarios del BPS permite profundizar en la descripción de las características de dicho sector. En los tres indicadores comparables (*Promedios de días de certificación, índice de frecuencia de certificaciones e índices de gravedad medidos de acuerdo a los días de baja médica*) se registra cierta estabilidad durante el período considerado, tanto para la IC como para todos los sectores de actividad. Si bien el período es relativamente corto, puede apreciarse que las diferencias entre la IC y el resto de los sectores de actividad, son regulares en el tiempo. Los trabajadores de la construcción se certifican más y el tiempo de duración de dicha certificación es mayor que en el resto de la población.

Si bien estos datos muestran un comportamiento diferencial de los indicadores de morbilidad en el sector, no es posible inferir a partir de ellos una relación causal directa específica entre el tipo de tarea y el impacto en la salud.

De acuerdo a los datos presentados en este trabajo, la IC ostenta un elevadísimo grado de informalismo, la tasa de afiliación al BPS por cada 100 trabajadores ocupados oscila en 40 para el departamento de Montevideo. Por otra parte, es una versión consensuada entre los diferentes actores, que la IC es un sector de alta rotatividad laboral. Ambos elementos convergen en una pregunta: ¿Estamos ante una información que traduce diferencias atendibles en lo que refiere a indicadores de riesgo para la salud del trabajador de la IC? O se trata de una “demanda contenida” de los servicios de salud que provee el BPS a sus beneficiarios. Entendiendo por tal, el que la elevada tasa de frecuencia y de gravedad que muestra la IC se deba, al menos en parte, a que se trata de personas que sólo acceden al sistema de salud mientras acceden al empleo formal. Por eso hablamos de “demanda contenida”, en ese caso la magnitud de los indicadores de morbilidad en la IC estaría afectada por la mayor demanda de atención de la salud en los momentos en que es posible para el trabajador: aquellos en los que cuenta con la cobertura de un empleo formal.

En estos datos no encontraremos la respuesta, pero es necesario realizar la prevención metodológica sin desconocer un importante avance en lo que refiere al perfil de morbilidad diferencial entre la IC y el resto de los sectores en el departamento de Montevideo, claro está, referido al sector formal de actividad.

Hecha esta prevención, y solo de acuerdo a los datos que hemos obtenido, podemos afirmar que estamos ante un sector que manifiesta un comportamiento diferencial negativo respecto al resto de la población. El término negativo refiere a la ocurrencia de mayor cantidad de eventos que traducen problemas de salud: 1) Existen mayor cantidad de actos médicos vinculados con la inasistencia del trabajador a su lugar de trabajo. Esto no puede vincularse- en primera instancia- con el trabajo específico y la patología que motiva la inasistencia laboral. La regularidad en el tiempo es un elemento que puede orientar la búsqueda etiológica y su nexos causal. 2) La mayor cantidad de días de baja laboral por causa médica en los dos parámetros considerados: *Promedios de días de baja y tasa de gravedad de acuerdo a horas trabajadas* vuelven a ubicar a la IC como un sector donde los indicadores seleccionados traducen problemas que directa o indirectamente atañen a la salud de los trabajadores.

VI-Análisis de los accidentes mortales

En este aspecto la investigación ha encontrado obstáculos importantes para analizar información proveniente de fuentes distintas. A los efectos de homogeneizar los indicadores de mortalidad

en el trabajo y poder así comparar entre sectores de actividad, se utilizaron tasas de frecuencia y gravedad, lo que es un recurso habitual de la epidemiología laboral.

En la presente investigación se propone la medición de los Años Potenciales de Vida Perdidos (APVP)¹² de acuerdo a la cantidad de horas trabajadas en un período determinado. El valor del índice de APVP surge de restar la Edad de la persona fallecida al valor de la esperanza de vida al nacer proyectada al momento de ocurrir la muerte.

El estado actual de la información solo permite cotejar los comportamientos de las tasas de APVP por millón de horas trabajadas, discriminado entre Montevideo e Interior. No es posible en la etapa actual de nuestro trabajo comparar con el resto de las ramas de actividad en la medida que sólo existen datos agregados de accidentalidad mortal bianuales (BSE). Para trabajar con esa información la única posibilidad es el empleo sistemático de la media aritmética calculada a partir de valores promedio de distintos períodos de tiempo. Actualmente se está procesando dicha información.

CUADRO 11 – AÑOS POTENCIALES DE VIDA PERDIDOS. TASA DE AÑOS PERDIDOS POR HORAS TRABAJADAS. MONTEVIDEO - INTERIOR

1	2	3	4	5 ¹³	6 ¹⁴	7	8	9
1994	164,26	292,94	33.765	59.706	44	44,0	2.30	2.32
1995	107,7	198,21	39860	59.276	39	41,3	1.44	1.67
1996	73,32	47,38	32694	55.747	37,8	40,6	1.23	.44
1997	93,21	163,59	28489	58.450	38,2	41,2	1.78	1.42
1998	201,63	255,32	31185	48.604	39	42,1	3.45	2.60
1999	44,66	55,82	34075	51.867	38,3	40,5	.71	.55
2000	178,92	217,85	32250	47.333	38,6	38,5	2.99	2.49

1-Años 2- APVP para cada año. Montevideo 3-APVP para cada año. Interior.4- Población ocupada para cada año. Montevideo.5- Población ocupada para cada año .interior. 6- Promedio de horas trabajadas semanales. por año. Montevideo.7- Promedio de horas trabajadas semanales. Interior -8 Tasa APVP/millón de horas trabajadas. Montevideo -9.Tasa APVP/millón de horas trabajadas .Interior

La tasa de APVP tiene dos componentes principales que inciden sobre su variabilidad: la edad del trabajador que fallece y la frecuencia con que ocurren los accidentes. El aumento o disminución de estas variables está en relación directa con las variaciones de los APVP. En tal sentido se trata

- 12 El término refiere al momento que un trabajador es incorporado en los registros de la Seguridad Social.
- 13 Medida utilizada por investigadores cubanos (Ministerio de Salud Pública de Cuba). La construcción de dicha tasa, para la IC , proviene de dos fuentes:
- Análisis de los casos mortales en la IC,1994-2001. Levin, Rodolfo. *Indicadores de accidentalidad mortal en la industria de la construcción en el Uruguay. (Período 1994-2001)*. Taller Tesis de Maestría en Sociología. Gen 2000
 - INE Indicadores de ocupación y promedio de horas trabajadas. 1994-2001

Horas trabajadas: Es el indicador que surge de la cantidad de horas trabajadas en el período que se realice la medición de los accidentes mortales. Sobre dicho indicador la información existente es la del INE a partir de la proyección de la ECH sobre: cantidad de personas ocupadas anualmente en la IC (1994-2001), promedio de horas semanales trabajadas por rama, medida en trimestres móviles. En este caso se procedió a trabajar con los valores de la media anual a partir de las medias de cada trimestre móvil.

- 14 El período 1994-97 se proyectó a partir de datos ponderados del INE para el sector de la construcción.

básicamente de un indicador resumen del impacto de la accidentalidad mortal. No explica las causas de los accidentes y su magnitud depende de la variable edad, que no aparece como una variable explicativa en si misma de la frecuencia de accidentes mortales.

Por razones de espacio no se incluyen en este trabajo los datos que muestran el comportamiento de indicadores diferentes para una misma serie cronológica. De cualquier manera es importante señalar algunos resultados de ese trabajo. Básicamente se trabajó con indicadores de la intensidad de la producción (horas trabajadas, puestos de empleo, metros construidos) en la hipótesis de comenzar a delinear un “contexto de descubrimiento” de situaciones que puedan converger explicativamente en el fenómeno de la accidentalidad mortal en la IC. Los indicadores elegidos no traducen elementos explicativos del aumento o disminución de accidentes mortales en la IC. El aumento o disminución de las horas trabajadas no es acompañado de un movimiento correlativo en la accidentalidad mortal, a su vez en los años 1998 y 2000 aumentan significativamente los accidentes y simultáneamente se aprecia un aumento de la desocupación.

VII. Comentarios finales

El análisis de fuentes estadísticas de carácter secundario ha tenido como objetivo principal relevar y sistematizar datos sobre morbilidad laboral y accidentes mortales en la IC que fueran simultáneamente accesibles y manipulables para los investigadores. En la consecución de este objetivo ha aparecido una de las mayores dificultades en tanto las fuentes son mayoritariamente sobre datos agregados, series cronológicas que no coinciden, ausencias de información que impiden comparar cifras, etc.

De todas formas, este trabajo ha logrado sistematizar cierta información que contribuye a la construcción de un marco contextual y descriptivo de la morbilidad y la mortalidad en la IC¹⁵.

Los indicadores de morbilidad presentados (índice de frecuencia y de gravedad) muestran un comportamiento diferencial negativo de la IC, que obliga refinar el manejo de la información a efectos de lograr dar cuenta de la relación entre la tarea, entendida integralmente y la salud. En este sentido uno de los primeros esfuerzos a realizar es lograr el procesamiento sistemático de las patologías registradas en las certificaciones médicas de los trabajadores de la IC, con el objetivo de conocer el peso relativo de las patologías profesionales. A la vez que es necesario refinar la información disponible sobre la IC, resulta imprescindible lograr algunos sectores específicos que permitan comparar y así explicar la evolución de los indicadores trabajados para la IC.

En referencia a la accidentalidad mortal, la elaboración de tasas APVP/HORAS TRABAJADAS, más allá del aporte descriptivo que hace a la mortalidad laboral en la IC, permite desnudar las insuficiencias de la información disponible para su elaboración. Este aspecto debe ser destacado como uno de los más relevantes del presente trabajo.

Posiblemente la conclusión más importante que se extrae de este trabajo es que a partir de la información con que presentan los organismos oficiales, no es posible conocer en absoluto, los indicadores de morbilidad para el 65% de quienes realizan trabajos en la IC.

La información por sí misma tiene un valor escaso, sino se la concibe como una herramienta de prevención dentro de las políticas públicas de salud. Pero lo que muestra notablemente el intento de construir este “mapa de situación” es que la información que se recoge, a excepción de la del INE que es el organismo especializado en estadísticas nacionales, se ordena según los cometidos administrativos de cada organismo.

15 Para calcular el total de horas trabajadas en el año este valor se multiplica por 48, que son las semanas comprendidas en un año laboral.

En este sentido, retomando los cuatro elementos que destacábamos en la Justificación del trabajo, podemos decir que no existe información epidemiológica a nivel nacional que permita conocer el impacto de los nuevos modelos productivos y de la desregulación del empleo a nivel nacional. Un aspecto llamativo de esto es que el registro de la información que realiza el BPS mantiene, en la agregación por gremio, la estructura del modelo fordista, de acuerdos y formas de regulación por rama de actividad.

Para los objetivos del proyecto en que nos encontramos, este trabajo resulta entonces un primer paso, se trata de una primera caracterización del mapa epidemiológico de los trabajadores formales de la IC, es necesario afinar los indicadores ya utilizados y buscar la forma de aproximarnos al sector informal.

Bibliografía

- Anuario Estadístico. WWW.3.ITU.INT/missions/CUBA/ANUARIO98.CMT.34.HTM. Dirección Nacional de Estadística. Ministerio de Salud Pública. CUBA.
- Banco de Seguros del Estado (WWW.BSE.GUB.UY)
- Banco de Previsión Social (WWW.BPS.GUB.UY)
- *Cinterfor-Uruguay TRABAJO Y SALUD HACIA EL TERCER MILENIO. Informe OIT 1999.* La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya. Proyecto de investigación.
- Graside, R; Priegue, M; Mesa, J. (1997) SALUD LABORAL EN LA CONSTRUCCIÓN. Universidad Católica del Uruguay. Proyecto Modernización de las Relaciones Laborales. Montevideo.
- Instituto Nacional de Estadística (WWW.INE.GUB.UY)
- Levin Rodolfo. INDICADORES DE ACCIDENTALIDAD MORTAL EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL URUGUAY (Período 1994-2001). Taller Tesis de maestría Gen 2000.
- Neffa, Julio. (1988) ¿Qué son las condiciones y medio ambiente de trabajo? Propuesta de una nueva perspectiva. Editorial humanitas. Buenos Aires.
- Pucci. Francisco La negociación de los umbrales aceptables de riesgo en la industria de la construcción uruguaya. Proyecto de investigación.
- Supervielle, M. y Pucci, F. (1995) CONDICIONES DE TRABAJO Y DESREGULACIÓN. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO EN URUGUAY. Anuario de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Revista Arbitrada. Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo.

Índice de Cuadros

CUADRO 1.	CARACTERÍSTICAS GENERALES DE POBLACIÓN OCUPADA TOTAL E INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN L. MONTEVIDEO – INTERIOR	Pág. 513
CUADRO 2.	RELACIÓN MONTEVIDEO - INTERIOR DE LA POBLACIÓN OCUPADA.....	513
CUADRO 3.	CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. TODO EL PAÍS.....	" 515
CUADRO 4.	CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. MONTEVIDEO.....	" 515
CUADRO 5.	CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. INTERIOR.....	" 515
CUADRO 6.	CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. TODO EL PAÍS. IC.....	" 515
CUADRO 7.	CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. MONTEVIDEO IC.....	" 516
CUADRO 8.	CIFRAS DE POBLACIÓN Y BENEFICIARIOS BPS. INTERIOR IC.....	" 516
CUADRO 9.1.	AFILIADOS EFECTIVOS A BPS SEGÚN INE. TODO EL PAÍS.....	" 516

CUADRO 9.2. AFILIADOS EFECTIVOS A BPS SEGÚN INE. MONTEVIDEO.....	”	517
CUADRO 9.3. AFILIADOS EFECTIVOS A BPS SEGÚN INE. INTERIOR.....	”	517
CUADRO 10. INDICADORES DE MORBILIDAD.....	”	517
CUADRO 11. AÑOS POTENCIALES DE VIDA PERDIDOS. TASA DE AÑOS PERDIDOS POR HORAS TRABAJADAS. MONTEVIEO – INTERIOR.....	”	519