

**Trabajo, Familia y Desigualdad:
La educación en las estrategias familiares frente a la crisis de la relación laboral.¹**

Claudia Milena Díaz Ríos

I. INTRODUCCIÓN

El presente artículo busca contribuir al estudio de la transmisión intergeneracional de la desigualdad a través del análisis de la relación entre trabajo, familia y escolaridad. En medio de las transformaciones del mercado de trabajo, y de los cambios demográficos y sociales que visibilizan configuraciones de familia diferentes a las construidas por los discursos de la segunda mitad del siglo XX, los hogares latinoamericanos se ven obligados a desarrollar estrategias para hacer frente a la crisis del empleo. Algunas de ellas, las menos, logran mejorar sus condiciones de vida y la de sus hijos; otras tantas, apenas se adaptan a los cambios con grandes dificultades intentando proteger a sus hijos y ofrecerles mejores condiciones para su futuro, con más o menos éxitos en el esfuerzo; por último un número significativo y creciente de hogares a duras penas logra mantener su sobrevivencia comprometiendo el futuro de sus menores al no poder apoyar su proceso educativo.

Este estudio se sustenta en la idea de que la fuerza de trabajo y el capital educativo de las familias son vitales para la inserción laboral pero que su valor es relativo a la estructura de oportunidades en la que están insertos. Para revisar esta idea, se recurre a las encuestas de hogares de Argentina, Brasil, Chile y México, años 1990 y 2000, seleccionando a su vez a las familias urbanas con hijos adolescentes, por ser éstos los más vulnerables a ser la variable de ajuste de sus hogares. Junto con mostrar la dinámica de esta relación, se propone indagar acerca de las diferencias entre países a partir de sus características del mercado de trabajo, el perfil educativo de su población, así como las características de la estructura familiar.

1. Activos, vulnerabilidad y estructura de oportunidades

La década de los noventa ha presenciado la renovación del interés por la cuestión social y particularmente por el tema de la pobreza, en América Latina. Esto obedece a que, posterior a los magros avances de los setenta en reducción de la pobreza en términos absolutos que tuvo la región, las dos décadas posteriores, especialmente la de los noventa, presenciaron una reversión de los logros y un cambio en el fenómeno de la pobreza, coincidente entre otros, con la acelerada urbanización de la región y las transformaciones en el mercado de trabajo. De acuerdo con la CEPAL (2005), para el 2002, América Latina contaba con un 44% de población en situación de pobreza y un 19,4% en condiciones de indigencia, lo cual corresponde a 221 y 97 millones respectivamente. Estas cifras, aunque menores que las de principios de los noventa (48,3% de pobreza y

¹ Artículo elaborado en el marco del Concurso “Transformaciones en el mundo del trabajo: efectos socio-económicos y culturales en América Latina y el Caribe”. Categoría Junior

22,5% de indigencia), muestran los escasos logros que se han tenido en los últimos decenios, e incluso el retroceso desde 1980, cuando la pobreza ascendía al 40,6% de la población de la región, y la indigencia al 18,5%. En este marco, la pobreza entró con fuerza en todas las agendas de organismos multilaterales, internacionales, así como en las agendas nacionales.

En el marco de este complicado panorama de la pobreza, un esfuerzo novedoso que busca aportar a conceptualizar y medir el fenómeno, así como al diseño de intervenciones para atacar el problema, lo constituye la perspectiva de activos-vulnerabilidad. Esta aproximación incorpora al análisis, cómo las familias y sus recursos ayudan a entender la producción y reproducción de diferentes tipos de pobreza (Katzman, 1999). Tal como lo expone Moser (1997), las familias y sus miembros en condiciones de pobreza manejan un complejo portafolio de activos. El nivel de logro de la movilización de tales activos para obtener bienestar puede llevar a una familia a ser “vulnerable”, o al contrario a tener mejores condiciones de vida. El concepto de vulnerabilidad le imprime dinamismo a la noción de pobreza, pues da la idea de capacidad de movimiento entre una condición y otra. Es importante reconocer que el enfoque de vulnerabilidad-activos se fundamenta en algunas de las propuestas de Sen. La noción de Sen sobre capacidades y requerimientos de bienes, saca la definición de pobreza del debate entre pobreza relativa y pobreza absoluta, situándose en el enfoque absoluto de capacidad (de “escapar de la pobreza”) y la relatividad de los bienes y recursos necesarios para, en efecto, escapar de esa pobreza (Sen, 2003). De esta manera, la noción de activo está relacionada con la idea de capacidad de Sen en tanto refiere a la facultad de comando de los bienes y recursos necesarios para acceder a una calidad de vida dada. La noción de capacidad entonces, ilumina el enfoque de vulnerabilidad y activos, y le permite abrir la caja negra de los activos de los hogares y las estrategias que emplean para asegurarse ciertas condiciones de vida, lo cual es una innovación frente a los estudios convencionales de la pobreza, que observan las condiciones de las personas y familias como variables dependientes frente a los cambios socioeconómicos estructurales.

Además del aporte que hace al análisis de la pobreza y el margen que abre a identificar la heterogeneidad de la misma, este enfoque modifica también las formas de intervención sobre el fenómeno. La idea de la aproximación vulnerabilidad –activos conlleva al reconocimiento del potencial de los sujetos y sus grupos para superar situaciones de crisis o de pobreza, lo cual da una perspectiva diferente de la construcción de políticas sociales. Se trata entonces de observar no sólo lo que los pobres no tienen, de lo que carecen, sino aquello que tienen y que eventualmente les permitiría hacer frente a su condición de pobreza, es decir, observar ese complejo portafolio de activos que les permite actuar frente al riesgo de vulnerabilidad (Moser, 1997). Esto transforma el papel de los pobres en la construcción de políticas sociales, pues ya no se trata de transferirles ciertos recursos que reciban y asimilen de forma pasiva, sino que sus propias lógicas de sobrevivencia, incorporación al mercado de trabajo, formas de participación, etc., se constituyen en los pilares para formular las estrategias de intervención para hacer frente a su condición de pobreza, reduciendo su vulnerabilidad.

Ahora bien, pese a las bondades del enfoque vulnerabilidad-activos, éste también tiene una serie de limitaciones no despreciables. Bajo esta aproximación, el papel del estado y las dinámicas macroeconómicas y sociales en la producción y reproducción de la pobreza se desdibuja. Gran parte de la responsabilidad por la misma es transferida a los propios individuos, en tanto lo que importa es cómo los pobres pueden movilizar sus activos para salir de la pobreza. En otras palabras, la noción de activos se olvida de su correlato de “pasivos”, o aquello que limita la movilización de las capacidades.

En contraste con lo anterior, este trabajo sigue como marco conceptual los planteamientos de Filgueira y Katzman (1999) en su enfoque de “activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades”, incorporando dos premisas básicas: los recursos de los hogares adquieren valor, es decir, sólo pueden mobilizarse, en la medida en que la estructura de oportunidades lo permite. En otras palabras, los activos sólo pueden llegar a ser tales de acuerdo a la estructura de oportunidades en la que están insertos. Desde esta perspectiva, se debe distinguir los recursos de los activos. Los primeros son todos los bienes que posee un hogar, a saber capital humano, fuerza de trabajo, capital social, etc. Por su parte, los activos son más bien un subconjunto de recursos, que el hogar controla y que efectivamente se pueden movilizar y aprovechar en una estructura de oportunidades dada. Estos activos son los que constituyen efectivamente un capital para generar estrategias. Esta visión implica que los recursos sólo pueden convertirse en activos en condiciones propicias. En otras palabras, los activos son variables de acuerdo a las condiciones de tiempo y espacio.

La segunda premisa se refiere entonces a la estructura de oportunidades. Ésta se define como la probabilidad de acceso a bienes, servicios o desempeño de actividades que favorezcan el logro del bienestar de los hogares (Katzman y Filgueira, 1999). Esta estructura es el escenario que posibilita o limita las capacidades de las personas y sus familias. Las unidades nacionales corresponden a estructuras de oportunidades específicas. Las mismas son variables tanto en tiempo como en espacio, es decir, una unidad nacional difiere de otra y así mismo cambia según la trayectoria de cada país. A su vez, la estructura de oportunidades está configurada esencialmente por tres instancias: el estado, el mercado y la sociedad.

El modelo de desarrollo de una unidad nacional y su consecuente dinámica del mercado de trabajo establece las condiciones en que las personas acceden y se insertan en el mercado. Las recientes transformaciones del mercado de trabajo abren frecuentemente nichos nuevos de oportunidades ocupacionales, -así como cierran otros-, a altísimos niveles de exigencia de nivel educativo y capital social para las personas, y a niveles cada vez más bajos de estabilidad, seguridad social e ingresos, al menos para ciertos sectores y ocupaciones. En América Latina, a diferencia de la década del 80, cuando la persistente crisis económica y política fue la principal razón del deterioro social que no permitió mantener los principios organizadores del pleno empleo socialmente protegido, y demás mecanismos de seguridad social, las reformas económicas emprendidas durante esa década y la siguiente, significaron la renuncia a estos principios y el origen de las transformaciones en el mercado de trabajo que abonaron un panorama de incertidumbre y de crisis de la relación salarial. A pesar de que el proceso de reforma fue diferente en

cada país de la región, la desregulación de los mercados de trabajo ha sido parte integral de las políticas de ajuste, y ha generalizado un escenario de aumento del desempleo y subempleo, de la informalidad y de los empleos desprotegidos. La reforma económica de los noventa ha acentuado la polarización social en América Latina, con segmentos muy limitados que resultan ganadores en este proceso frente a un creciente número de población que accede solamente a empleos informales, descalificados, cuando no se ve sometida a la desocupación. Estos cambios y configuraciones condicionan las estrategias que las personas y los hogares pueden construir para insertarse en el mercado de trabajo.

El Estado por su parte, regula la estructura de oportunidades a través de las políticas y de los niveles de participación en las mismas, que abre a la sociedad, así como en las formas que estimula y organiza dicha participación. Por último, la sociedad participa también de la estructura de oportunidades en la medida en que se teje el capital social, y se generan organizaciones, movimientos o dinámicas que amplían o reducen las oportunidades y la capacidad de intervención de la personas. Un ejemplo claro que se involucra en este estudio tiene que ver con las dinámicas de género en la sociedad. Tradicionalmente, la mujer había estado invisibilizada en el mercado de trabajo moderno. Su “aparición” en él ha sido simultáneamente símbolo de liberación femenina, al tiempo que evidencia de las diferencias entre hombre y mujeres en el mundo social, manifestadas a través de menores ingresos, calidad del trabajo más precaria, mayor desempleo, etc. Este tipo de dinámicas sociales que tienen correlato en el mercado de trabajo, restringen las oportunidades de las mujeres en el mismo, afectando a varias familias, especialmente a aquellas cuya jefatura es femenina y son monoparentales.

Pese a que la estructura de oportunidades se construye en estos tres planos, el mercado, el estado y la sociedad, no se puede desconocer que es el primero, la instancia que cobra cada vez más centralidad. La generalización de esfuerzos nacionales de los distintos países de América Latina (así como del resto del mundo) por mejorar la eficiencia de sus mercados y disminuir su acción sobre el mismo, ha dado lugar a modelos de desarrollo donde las lógicas del mercado son centrales. Las mismas han permeado las esferas del estado y la sociedad con criterios de competitividad, productividad. Esta situación ha resultado paradójica en diferentes sentidos. A medida que el rol del mercado es dominante, éste pierde su poder integrador en tanto se aumenta la inseguridad del empleo y se rompe el vínculo entre empleo y seguridad social (Castel, 2004). Por otro lado, el Estado, bajo la lógica del mercado, ha reducido sus funciones dejándolas a otros agentes privados como las familias, aún cuando éstas no parecen poder sostener las funciones de integración y bienestar. En el contexto de reformas económicas y sociales de la región, y a pesar de que las unidades nacionales pierden cada vez más su margen de acción, cada una de ellas ha reaccionado en forma diferente a lo largo de la década configurando con ello, estructuras de oportunidades diferentes. Mientras México parece haber logrado hacer frente a la desocupación permaneciendo vinculado al área económica norteamericana a través de la producción tradicional, las maquilas y cierta diversificación de las relaciones de producción, otros países suramericanos se han concentrado especialmente en el procesamiento de recursos naturales y el empleo ha sufrido un corrimiento más fuerte hacia el sector servicios, en desmedro del sector manufacturero. Pero aún entre los países del sur también hay diferencias en el desempeño del mercado

laboral. Éste será el tema del primer apartado de este artículo, el cual intenta mostrar cómo, además de que los modelos macroeconómicos han conformado estructuras de oportunidades diferentes, dimensiones asociadas más al Estado como la extensión de la escolaridad, y a la sociedad como la condición de género en el mercado de trabajo, han intervenido en construir diferentes probabilidades de acceso a los bienes y servicios para el bienestar de los hogares en cada unidad nacional y cómo éstas han cambiado a lo largo de la década.

Los cambios en la estructura de oportunidades evidentes en las últimas décadas, demuestran cómo ella es también variable. La relación entre estructuras de oportunidades cambiantes y activos variables implican un continuo cambio en las condiciones de las familias y los países, y por tanto de las estrategias de estas mismas familias. La noción de estrategia indica la forma particular de articular los recursos para conseguir una meta. Dicha meta en algunos casos sólo alcanza a ser la sobrevivencia, en otros la adaptación a un medio para sostener las condiciones de vida, y en otros más afortunados el mejoramiento de las condiciones, lo cual se entiende como estrategias de promoción. De aquí se asume que las estrategias de movilización de activos proveen un acceso diferenciado a la estructura de oportunidades, y es el nivel de tal acceso lo que constituye el nivel de vulnerabilidad de un hogar. En otras palabras, el nivel de vulnerabilidad se concibe como la capacidad de controlar los activos para aprovechar las oportunidades del medio. Está sometida a cambios en tanto los recursos que posee el hogar cambian, y/o los requerimientos de la estructura lo hacen. Para este estudio en particular, se entiende que con la transformación de las familias en las últimas década, la cual implica la ruptura del modelo tradicional de familia monoparental con “breadwinner” o padre proveedor, y el aumento del número de configuraciones alternativas, especialmente de las familias con dos o más proveedores y los hogares monoparentales, se modifican sustancialmente las estrategias que generan las unidades domésticas para sobrevivir, adaptarse, o promocionarse en el mercado de trabajo.

A su vez, este estudio considera que además de la fuerza de trabajo de la que dispone una familia, la educación es un activo vital para la inserción en el mercado de trabajo. Aunque la escolaridad subió en toda la región por una preocupación central de los estados, no sólo no lo hizo de igual forma para todos, sino que tuvo un efecto paradójico y vital para entender la inserción en el mercado de trabajo. El aumento subió el umbral de requerimiento para acceso a ocupaciones buenas. De tal forma, aunque se incrementó el capital humano a los hogares, también se ha producido una devaluación de las credenciales. Esta situación afecta particularmente a los hogares que tienen menos proveedores y/o han tenido más dificultades en acumular mayor educación, y modifica sus estrategias de inserción al mercado de trabajo. Estas problemáticas serán el tema segundo capítulo.

Por otro lado, dado el aumento del umbral de requerimientos educativos por parte del mercado de trabajo, la educación cada vez exige diferir más la gratificación con los consiguientes esfuerzos por parte de las familias para mantener a sus hijos en el sistema educativo, haciéndose cargo de costos educativos cada vez más altos, pues los niveles superiores no suelen ser gratuitos, y prescindiendo además del ingreso que puedan

generar los hijos. En este contexto, muchas familias tienen grandes dificultades para asumir este aplazamiento de la gratificación. En este sentido, además de la falta de credenciales que puedan tener los hijos de estas familias, también queda restringido el acceso al capital social que puede proveer la educación. Se asume aquí que el acceso a credenciales educativas más altas, da también acceso a redes de vínculos y apoyos diferentes que fortalecen el capital social de las personas y sus familias. Esto implica que justamente las familias cuyas estrategias están más orientadas a la sobrevivencia, y también, aunque en menor medida, las que están orientadas a la adaptación, son las que más dificultades encuentran en proveer a sus hijos de un recurso que puede serles clave para tener mayores posibilidades de promoción, la educación, con lo cual se reproduce un círculo de la vulnerabilidad, e incluso se profundiza, atendiendo al aumento de los niveles requeridos de educación para competir en el mercado de trabajo. Este será el tema del tercer capítulo.

Es importante señalar que el enfoque AVEO, introduce en el debate sobre la transmisión intergeneracional de la desigualdad, la relación entre lo micro, representado por las capacidades de las personas, y lo macro, manifiesto en las dinámicas económicas, particularmente en la configuración y transformaciones del mercado de trabajo. Ahora bien, una de las debilidades de esta perspectiva está en la noción de “estrategia”. Este término, muy usado en corrientes asociadas a la teoría de la acción racional, se asocia con el cálculo que los individuos hacen para maximizar sus ganancias, los cuales tienen como fundamento una lógica racional de costo-beneficio, en la cual los agentes primero, tienen libertad para elegir sus medios, y segundo tienen conciencia de los fines, metas, medios, resultados, etc., sobre lo cual eligen sus opciones (Torrado, 1998). Es necesario asumir con cautela este término. El enfoque AVEO efectivamente entiende que las “estrategias” para enfrentar la vulnerabilidad están condicionadas por la posición social de los actores y su relación con la estructura de oportunidades. Sin embargo, la perspectiva no explicita que los factores implícitos en articular una estrategia de vida no tienen un carácter meramente económico. Múltiples factores culturales, sociales, emocionales, etc. están ligados a las formas en que las familias se desempeñan, usan sus recursos y por tanto se incorporan al mercado de trabajo².

II. REESTRUCTURACION ECONOMICA Y CAMBIOS EDUCATIVOS: UNA RELACION PARADÓJICA

Entender la dinámica económica latinoamericana en las últimas décadas exige un esfuerzo por un análisis sobre la importancia e influencia que para la región tienen las tendencias del sistema mundial en materia de políticas sociales y económicas; las debilidades estructurales; y a su vez, los efectos y repercusiones que la aplicación de modelos económicos y sociales cobra dentro de las particularidades nacionales. A partir de este marco de referencia, las condiciones estructurales de cada país son heterogéneas, respondiendo a condiciones singulares que se relacionan con sus niveles de crecimiento,

² Desafortunadamente, revisar estos otros factores que circundan las opciones de las familias se escapan a los objetivos de este trabajo dada la fuente de información que tiene para su desarrollo, es decir las encuestas de hogares.

consolidación de los mercados internos, incorporación al comercio internacional y a diversas variables macroeconómicas, así como a las variables sociales.

1. Reformas económicas y mercados de trabajo

El aumento de los precios del petróleo en la mitad de la década del setenta hizo que países exportadores de crudo del medio oriente obtuvieran gran cantidad de capital, que no pudieron ser invertidos en sus economías nacionales. Esta situación hizo que invirtieran sus excedentes financieros en grandes bancos europeos y norteamericanos, que analizando las posibilidades de inversión, consideraron viable realizar empréstitos a diversos países latinoamericanos, incrementando, sustancialmente, los niveles de deuda externa en la región.

Manejos financieros inadecuados supusieron que se dificultara el pago de las deudas contraídas a niveles de no poder cumplir con sus responsabilidades. Consecuencia de esto, México anuncio a la comunidad internacional la decisión de no pagar la deuda en 1982, situación que evidenció la problemática económica que padecía el subcontinente. Este referente motivó a que la comunidad financiera internacional encabezada por los organismos multilaterales, la banca privada y los Estados Unidos condicionaran la ayuda financiera a los países endeudados, a la aplicación de una serie de reformas económicas que significaran una mayor liberalización de la economía.

Este paquete de reformas planteadas por los sectores de poder internacional se traduciría, generalmente, en la apertura de los mercados nacionales al comercio internacional reduciendo los impuestos y normas estatales, la posibilidad de inversión extranjera en todos los sectores de la economía interna bajo criterios de seguridad legal, y la reducción del papel del estado como agente económico con la puesta en venta de empresas en los sectores industriales y de servicios por parte de agentes privados; a su vez, se buscó la implementación de medidas económicas focalizadas en buscar la estabilidad macroeconómica, expresado en el control de la inflación. (Smith y Skitmore: 1995).

Estas medidas fueron catalogadas por diversos sectores como políticas de corte neoliberal, y evaluadas con base en que sus planteamientos significaban “cambios estructurales” radicales a las políticas económicas implementadas con vigor desde la década de los sesentas³. Por su parte, los sectores que apoyaban las modificaciones consideraban que la implementación de estas medidas le iba a representar a los países latinoamericanos involucrados en las reformas, la aceleración del crecimiento económico representado en mayores inversiones y en la productividad dentro de la estructura económica, pudiendo incrementar la creación de mayores y mejores puestos de trabajo. (Stallings y Peres: 2000). Se esperaba que las reformas tuvieran un impacto positivo en el empleo a través del acelerado crecimiento del producto y del cambio hacia tecnologías de producción más intensivas en trabajo. Estas situaciones nunca se produjeron.

³ Estos planteamientos económicos, denominados como cepalinos, se expresaban en consolidar al estado como agente económico que dinamizara los sectores productivos nacionales, fortaleciendo los mercados nacionales a través de una serie de medidas restrictivas al comercio internacional.

Las reformas económicas transitaron por diferentes fases en los países latinoamericanos (Katz, 2000). Chile representa el único caso en la región en que la economía presenta signos de recuperación en la década de los noventa, alcanzando mejores tasas de inversión y ahorro, en tanto amplió sus alternativas de producción con la creación y estímulos de la industria. Estas medidas tuvieron un impacto sustancial en la generación de nuevos puestos de trabajo a lo largo de la corriente década, lo cual logró mitigar en parte el aumento del desempleo, que se vio en el resto de la región. En contraste, Argentina no tuvo logros equivalentes. Pese al supuesto éxito logrado por el Plan de Convertibilidad, la inestabilidad macroeconómica perduró en la dinámica argentina. Esto, antes que motivar la creación de nuevas empresas, más bien incentivó la reestructuración de las que sobrevivieron a la crisis, causando la expulsión de la mano de obra, por vía del *outsourcing* de bienes y servicios, entre otras medidas.

En el caso de México, aunque la expulsión de mano de obra no fue la medida para racionalizar las empresas, la flexibilización del mercado de trabajo⁴ fue la vía por medio de la cual la “comunidad empresaria” se defendió de la crisis. Este es el caso de las industrias maquiladoras que absorbieron gran parte de la población activa, pero en empleos altamente flexibles y precarios (Katz, 2000).

Por su parte, Brasil enfrentó la crisis transitando hacia mercados abiertos y corriendo al estado de su papel tradicional de protector. Esto modificó sustancialmente la economía brasileña reduciendo el empleo en el sector industrial, pero elevándolo en los sectores de comercio y servicios. Esta dinámica produjo que durante un poco más la mitad de la década, estos sectores absorbieran en parte el desempleo que dejaba el sector industrial. No obstante, esta tendencia muestra signos amplios de desgaste al final de la década, dándole paso a un crecimiento del desempleo directo. Además, dicho desempleo se corresponde con un aumento fuerte de los requerimientos educativos para los puestos de trabajo de mayor productividad y mejores condiciones (Camargo y Neri, 1999).

Tabla 1. Datos estilizados: Mercado de trabajo de la población de 25 años y más 1990-2000

	Argentina		Brasil		Chile		México	
	1990	2000	1990	2001	1990	2000	1992	2000
Ocupación	53,4	55,4	61,1	62,4	54,1	58,2	58,6	63,9
Desempleo	6,1	11,8	2,9	7,4	6,5	8,7	1,8	1,3
Trabajo informal	22,5	29,7	23,5	21,5	25,1	23,9	35,5	34,1
Trabajo precario	14,8	33,3	20,0	27,3	14,7	19,5	38,6	44,7

Fuente: Elaboración propia con base en SITEAL

Tasa de Ocupación: Ocupados de 25 años y más sobre población de 25 años y más

Tasa de Desempleo: Desempleados de 25 años y más sobre la población económicamente activa de 25 años y más

⁴ Desde la década de los ochenta, la población de México ha experimentado un deterioro significativo de sus niveles de bienestar, principalmente como resultado de los controles salariales y la reducción del gasto social. En 1995, 30% de la fuerza de trabajo masculina y 42% de la femenina no percibía ingresos o recibía menos de un salario mínimo. Según estimaciones oficiales, entre 1986 y 1996 el salario mínimo perdió la mitad de su valor en términos reales.

Aunque no hay duda de que el salario mínimo ha sido el más castigado, las estimaciones oficiales indican que entre 1986 y 1996 los sueldos promedio en casi todas las ramas económicas no agrícolas (principalmente el sector manufacturero, la industria maquiladora, la construcción y comercio al menudeo) también se redujeron en términos reales.

Tasa de Informalidad: Trabajadores por cuenta propia con baja remuneración*, trabajadores familiares no remunerados, asalariados y patrones en establecimientos de menos de 5 ocupados de 25 años y más sobre ocupados de 25 años y más

Tasa de Precariedad: Trabajadores sin protección social sobre asalariados de 25 años y más

* Se considera baja remuneración a la remuneración horario promedio que se ubica en el 30% más bajo de la distribución conformada por la remuneración horaria promedio de los trabajadores por cuenta propia

Un análisis de diferentes indicadores muestra cómo tanto el mercado de trabajo en general, como el adulto en particular, ha sufrido un deterioro en la creación y en la calidad de los empleos. Por una parte, el aumento del desempleo y el estancamiento de la ocupación en Argentina y Brasil, indican la incapacidad de la demanda para cubrir una oferta que presiona por mayor ocupación. Esta tendencia se confirma al observar los incrementos en la informalidad y en la precariedad que señalan la recurrencia de la oferta a generar sus propias fuentes de ingresos o a aceptar empleos desprotegidos. Cabe destacar que aunque Chile presenta una tendencia similar, ha tenido mayores éxitos en frenar el aumento de los trabajos precarios e informales, y a su vez ha logrado elevar sus niveles de ocupación por encima de los otros dos países. Por su parte México, que también presenta un incremento en la ocupación, muestra que el mismo ha sido obtenido sobre una informalidad y precariedad ya extendida desde principios de los noventa, pero que además sigue una tendencia creciente para finales de la década. En otras palabras, los indicadores de México sugieren que el costo de las bajas tasas de desempleo de este país ha sido un gran deterioro de la relación laboral y del bienestar de los trabajadores representado en la protección social que se le atribuye al empleo. En México, el trabajo desprotegido e informal ha absorbido el desempleo. Una posible explicación de esta situación, tiene que ver con la forma que desarrolló México para insertarse en el mercado mundial. Los acuerdos de libre comercio, además de la libre circulación de mercancías, significaron también la libertad del flujo de la inversión. La intención era que con la entrada de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, y la ventajas comparativas de ser países fronterizos y de tener mano de obra de baja remuneración comparada con la estadounidense, la inversión extranjera de países europeos y asiáticos como de empresarios norteamericanos se incrementara, ampliando la plataforma exportadora del país de bienes manufacturados y consolidando sus ventajas económicas a nivel mundial. Bajo estas ideas, se dio lugar a una fuerte flexibilización del trabajo para atraer la inversión.

En general, puede afirmarse que a pesar de las variaciones en los cuatro países, además del aumento del desempleo, el pobre desempeño en el aumento de la ocupación logró mantenerse por la vía del deterioro de la relación salarial como efecto de la desregulación laboral.

Por otro lado, durante los noventa, la población económicamente activa (PEA) aumentó por encima del incremento poblacional señalado por las tendencias demográficas en América Latina (Weller, 2001) Esto permite pensar que hay un cambio entre quienes estaban dispuestos a ofrecer su fuerza de trabajo en 1990, y quienes lo están para el año 2000. Al respecto, se puede sugerir que varios aspectos facilitaron estas transformaciones en el mercado de trabajo. Uno de ellos está relacionado con la reducción del número de hijos y la postergación del primer embarazo que permiten liberar tiempo antes necesario para actividades domésticas y dejan a las mujeres en mejores condiciones de participar en

la actividad económica (Arriagada 1997, Wainerman 2003). Dado que ésta no es una realidad que ampare a todas las mujeres, estos datos también sugieren que algunas están ingresando al mercado de trabajo para complementar o reemplazar el ingreso familiar antes provisto por sus compañeros, o al verse obligadas por ser ellas las únicas proveedoras de su hogar, producto del crecimiento de los hogares monoparentales a cargo de mujeres. Por otro lado, el aumento de la actividad femenina de las mayores de 50 años es una evidencia de que cada vez las mujeres prolongan su permanencia en el mercado de trabajo. Esto, sumado a las ideas anteriores estaría cuestionando la consideración de la creciente participación femenina como un efecto de una fuerza de trabajo secundaria que sólo busca trabajo temporal en respuesta a condiciones específicas (Arriagada, 1997). En la década del noventa, las mujeres ingresan –para quedarse- a un mercado de trabajo que no sólo les ofrece condiciones diferentes a las de los hombres, sino que además ya está deteriorado.

2. La insuficiente extensión de la escolaridad

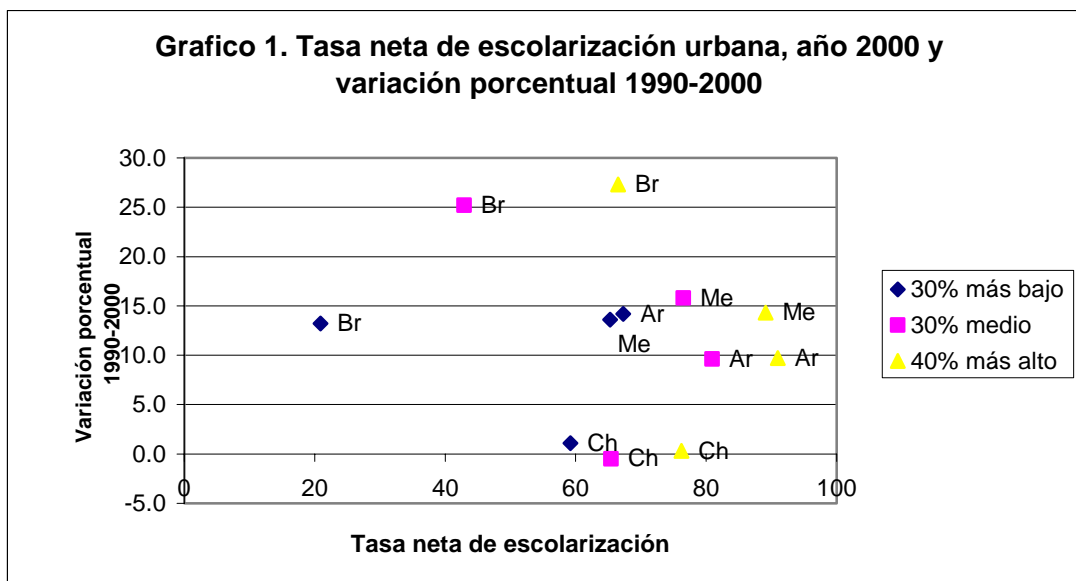
Ya desde décadas previas a los 80, empezó a emerger un consenso sobre considerar a la educación y el conocimiento como eje del desarrollo y la competitividad. Dichos consensos estaban cimentados en el modelo económico de sustitución de importaciones, que abonó el terreno para afianzar la teoría del capital humano. Los postulados de esta teoría proponen a la educación como una inversión en *capital humano* que tiene retribuciones directas tanto para los individuos como para la sociedad en su conjunto. A los individuos los beneficia en tanto mayor educación resulta en mejores empleos y mayores remuneraciones, y a la sociedad porque la hace más competitiva y más productiva (Schultz, T., 1961). Esta teoría también muestra implícitamente a la educación como una vía privilegiada para superar la pobreza, bajo la idea de que una vez dadas las oportunidades de educarse, las personas tendrían una inserción positiva en el mercado de trabajo si tienen éxito en el proceso educativo. Estos planteamientos motivaron el aumento de la matrícula desde la década de los setenta, con una meta de igualdad en las oportunidades de acceso que llevaban inicialmente a la universalización de la primaria. Este proceso de extensión de la escolarización fue desarrollado primero por Argentina y Chile en América Latina. En años posteriores, los demás países de la región fueron asumiendo procesos similares.

La crisis de la deuda externa en los ochenta, la llamada década perdida, provocó una transformación en las agendas económicas y políticas de los países de la región. El tema prioritario se puso en el ajuste económico y en las formas de inserción de las unidades nacionales a la economía global. En este contexto, el desarrollo y las políticas sociales pasaron a un segundo plano. Con ello, el gasto educativo se reduce y la prioridad en educación pasa a ser el mejoramiento de la eficiencia en el mismo. En este marco se da comienzo a procesos de descentralización en el sector educativo, y a un corrimiento del estado como principal fuente de recursos de este servicio.

El panorama desalentador que deja los ochenta con aumentos significativos de la pobreza y desmejoramiento sustancial de las condiciones sociales, obliga a retomar ya en los noventa, varias preocupaciones de las décadas pasadas. La Cumbre Mundial de

Educación de Jomtien vuelve a poner de presente la necesidad de integrar a todos los ciudadanos a la educación. A su vez, esta cumbre incorpora el concepto de educación a lo largo de la vida, con lo cual se amplían los requerimientos educativos, no sólo para insertarse positivamente en la vida económica, sino también en la social, ciudadana, y demás esferas de la vida humana y colectiva. Como consecuencia, se reactiva la preocupación por acrecentar los recursos para la educación, pero además se continúa con los mecanismos para el mejoramiento de la eficiencia en el gasto. La apuesta de Jomtien descansa sobre la hipótesis de que la educación es una fuente privilegiada de equidad social. De tal manera, para llegar a esa meta, es indispensable en principio romper con la reproducción del orden social que hace el propio sistema educativo. Las estrategias destinadas para tal fin fueron las políticas focalizadas, las políticas compensatorias y la discriminación positiva, que en el supuesto ya no buscaban tanto la igualdad en el acceso a la educación sino en los resultados. El estado entonces se concentró sobre todo en la educación de los pobres. Estos procesos se iniciaron primero en Chile y México, y posteriormente en Argentina. En Brasil, más que desarrollar procesos de compensación focalizado en los pobres, se apuntó a revertir la regresión del gasto educativo y a igualar el costo por alumno. No obstante, y a pesar del discurso de la equidad, el verdadero objetivo de las políticas y programas educativos de esta década fue el mejoramiento de la calidad de educación: “En todos [los países] el objetivo principal es mejorar la calidad global del sistema educativo, con algunos programas suplementarios destinados a atender la equidad. Con deficiente articulación de sus vínculos con los objetivos de mejorar la equidad y la calidad, continúan los esfuerzos por descentralizar la educación, medir resultados, aumentar la autonomía de las escuelas, impulsar la participación de las comunidades en la gestión escolar, y, en ciertos casos, promover la competencia del sector público con el sector privado en la provisión de servicios” (Reimers, F, 2000).

Pese a estas debilidades de las políticas educativas, los noventa presenciaron la continuación del aumento de la cobertura, sobre todo en educación secundaria y media. La democratización de este nivel por la entrada de jóvenes de sectores populares al mismo, a pesar de ser un fenómeno relativamente generalizado en la región, no tuvo el mismo comportamiento en todos los países. Según Cervini y Tenti (2005), Chile en su zona urbana tuvo una escolarización media temprana, con lo cual, en la década del noventa, el aumento del mismo no fue significativo, pues ya se habían alcanzado niveles altos, y recortado significativamente la brecha entre los sectores populares y los más favorecidos. Argentina y Brasil muestran crecimientos similares de la cobertura de educación media en la zona urbana, pero aunque para el primero esto también redundó en una disminución de la desigualdad educativa, en Brasil, en cambio, dado el alto atraso etario escolar, el aumento de la escolarización media no tuvo efectos significativos en la desigualdad educativa. México por su parte, no sólo tuvo un bajo incremento de la escolarización media, sino que además esta favoreció sobre todo a los sectores más acomodados.



Fuente: Cálculos propios con base en SITEAL IPE-OEI

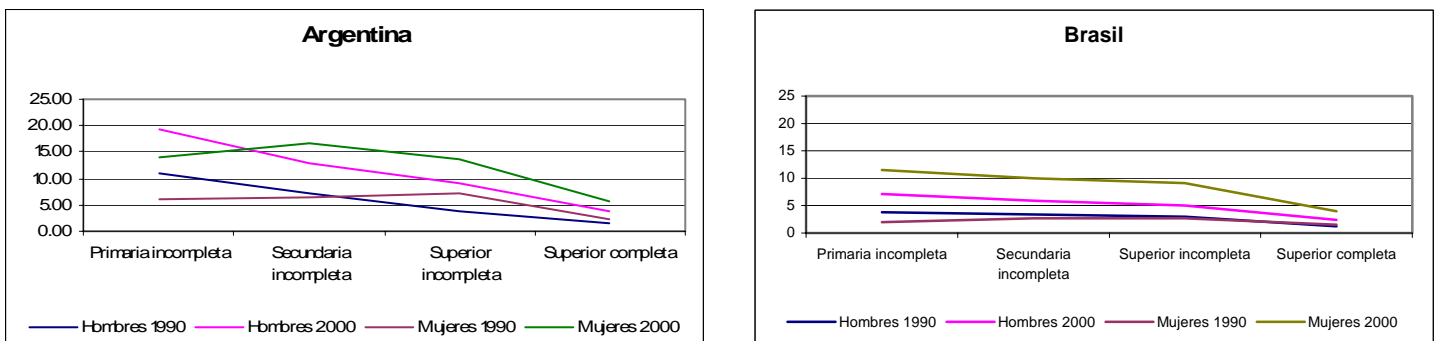
Aunque el logro de todos los países en acceso a la básica es evidente, también parece clara la existencia de una correlación entre condiciones económicas y sociales y resultados educativos. En los cuatro países del estudio, Argentina y Chile alcanzaron en la década los mejores logros a nivel de cobertura, así como de reducción de la brecha entre los sectores más y menos favorecidos. A su vez, en cada uno de los países, quienes reciben mayor cobertura de educación media son los sectores socioeconómicos mejor posicionados. Estas cifras que no son para nada nuevas, develan un debilitamiento no solamente de la idea de que la educación es el mejor camino para la movilidad social, sino que es una fuente privilegiada para el logro de la equidad social. Por un lado, la expansión, además de desigual, no ha ido acompañada de mayor calidad sobre todo para los sectores menos favorecidos. Por otro lado, si bien en algunos países en efecto se redujeron las diferencias en el acceso a la secundaria entre ricos y pobres, esta masificación ha tenido un efecto perverso en la configuración de la estructura de oportunidades del mercado de trabajo. Para finales de los noventa, ya empezaba a ser claro que se requerían por lo menos 12 años de educación para acceder a un empleo, y que la tendencia a aumentar este número de años era creciente. Para aquellos sectores que representan el núcleo más duro de la pobreza y que están excluidos de la expansión del nivel medio, alcanzar este creciente umbral es una meta cada vez más lejana y difícil. Además, el crecimiento de las oportunidades ocupacionales ha tenido un ritmo más lento –e incluso decreciente– frente a los niveles de escolarización. Esto ha marcado un credencialismo que por la lógica del mercado, resulta en una devaluación de las credenciales, representada en una competencia cada vez más voraz entre niveles de escolaridad, y la exigencia de niveles educativos más altos, que muchas veces no se condice con los requerimientos técnicos efectivos de los puestos de trabajo.

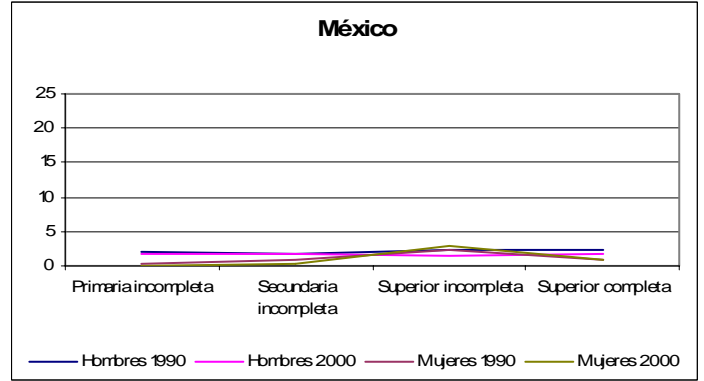
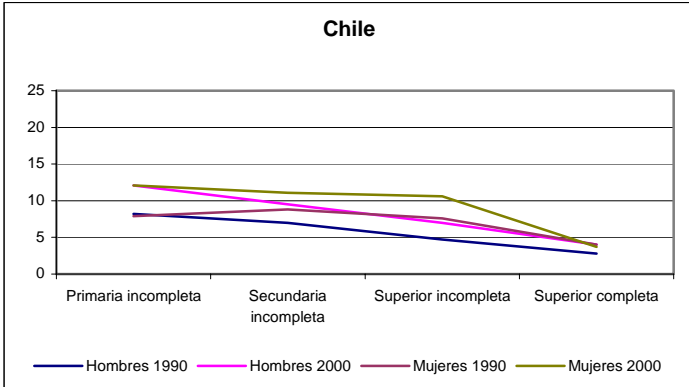
3. Restricciones del mercado de trabajo y devaluación de credenciales educativas

Como ya se expuso anteriormente, los cambios en los modelos económicos y en los mercados de trabajo produjeron fenómenos generalizados que afectaron a toda la sociedad como el desempleo, el crecimiento del sector informal y al aumento del trabajo desprotegido. Sin embargo, algunas personas parecen estar mejor dotadas para hacer frente a estas transformaciones. Una de las consecuencias de lo anterior, radica en que la estructura de oportunidades que se configura en cada una de las unidades nacionales de este estudio, configura un sesgo del mercado de trabajo que favorece a aquellos con credenciales educativas altas, en detrimento de quienes tienen un menor nivel educativo. Este sesgo, ya presente en el inicio de los noventa, se agudiza hacia el final de la década y adquiere matices diferentes de acuerdo a las características particulares de cada país.

Países como Argentina y Chile, y en menor medida Brasil, cuya extensión de la secundaria hacen de ésta una credencial más generalizada, presentan hacia el 2000 mercados de trabajo que hacen una selección más estricta de aquellos a quienes ocupa. Aunque para todos sube el desempleo, aquellos que no lograron alcanzar el nivel medio tienen más dificultades de encontrar empleo, y los empleos de mayor calidad, es decir, que están en el sector formal, reciben protección social y tienen mayores niveles de ingresos, están claramente asignados a quienes lograron la superior completa. Estas tendencias se agudizan para el grupo etáreo menor a 40 años, quienes además son los más beneficiados por la extensión de la escolaridad. Estos comportamientos son una evidencia sustancial del credencialismo y la devaluación de credenciales en la década del noventa.

Gráfico 2. Tasa de desempleados para la población de 25 años y más según sexo y nivel educativo

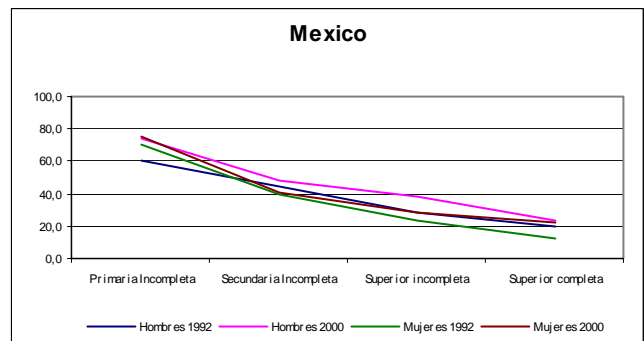
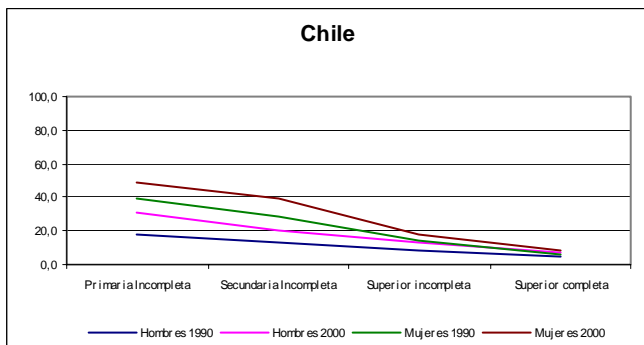
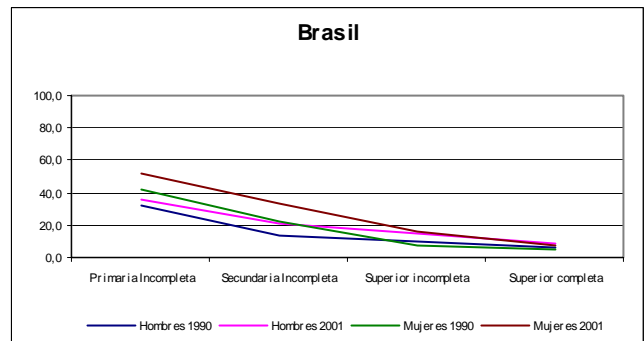
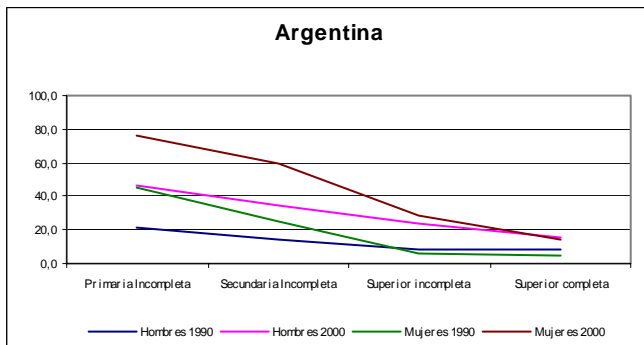




Fuente: Elaboración propia con base a SITEAL

Por otro lado, el caso de México que transitó hacia la inserción a la economía global por la vía de una fuerte flexibilización del trabajo, más marcada que en los otros tres países, y amplió por tanto las tasas de precariedad e informalidad del empleo, muestra cómo estos fenómenos relativizan el valor de las credenciales educativas. Sin importar el nivel educativo, es factible para una persona encontrar un empleo, no obstante, los niveles de calidad están tan deteriorados, que sólo aquellos con credenciales educativas de nivel superior logran contrarrestar este fenómeno.

Gráfico 3. Tasa de precariedad en asalariados para la población de 25 años y más, según sexo y nivel educativo

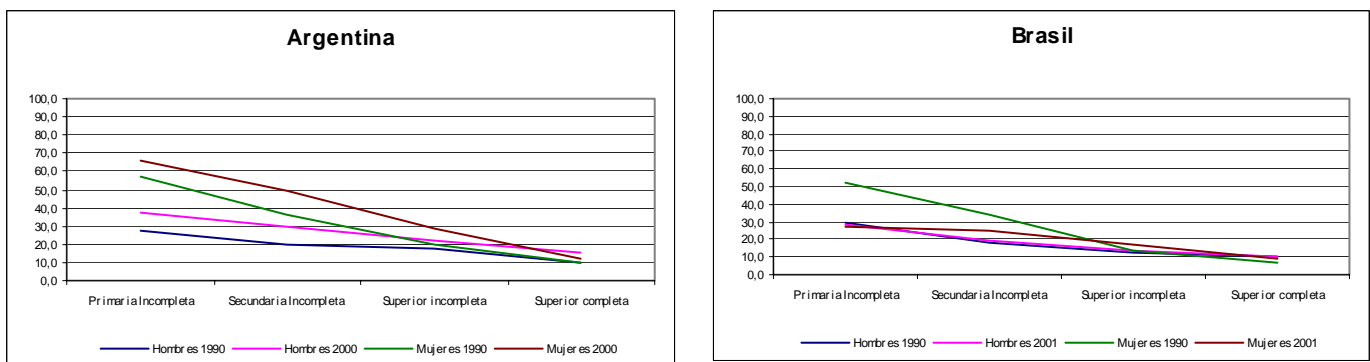


Fuente: Elaboración propia con base a SITEAL

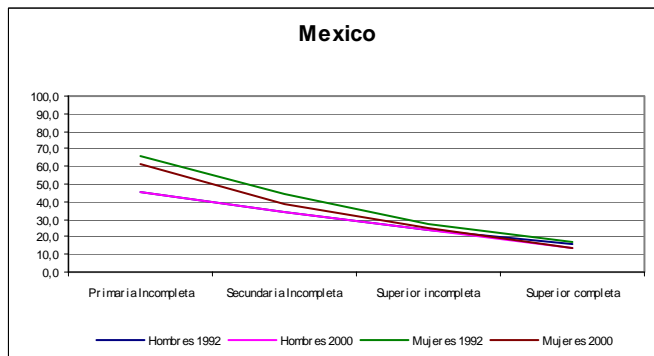
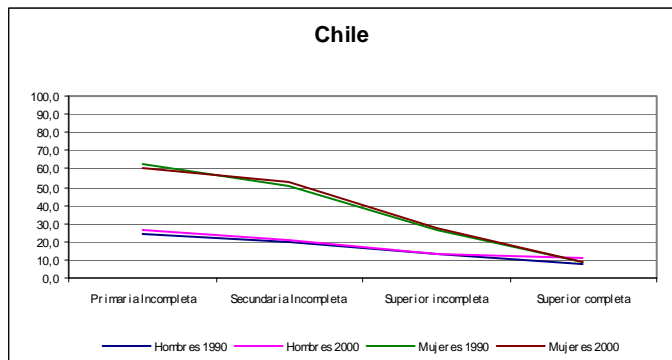
Hasta aquí parece claro que la educación como activo resulta en cierta medida eficaz para hacer frente a los cambios en el mercado de trabajo. Sin embargo, un análisis de cómo

opera este recurso según el sexo relativiza esta afirmación. Las mujeres que disponen de niveles educativos más bajos sufren en mayor medida el desempleo, la informalidad y la precariedad, en comparación con los hombres de su mismo nivel educativo. Así mismo, la brecha entre mujeres con escolaridad baja y mujeres con escolaridad alta es también más grande que entre los hombres. Estas situaciones evidencian que hay una mayor exigencia hacia el sexo femenino en términos educativos, tanto para conseguir un empleo, como para que éste sea mejor. De tal manera, los tan nombrados avances en relación a la equidad de género en el mundo del trabajo parecen estar relativamente restringidos a la esfera de los y las más educadas⁵, sin beneficiar de la misma manera a quienes cuentan con niveles inferiores a la superior completa. Llama la atención el caso de México donde, con un mercado de trabajo más flexible y una calidad del empleo más deteriorada, los indicadores del mercado de trabajo presentan una mayor igualdad entre los sexos. Hay que anotar que las tendencias en el comportamiento de la fuerza de trabajo muestran que el crecimiento de la participación en el mercado estuvo presionado por las mujeres, con un aumento promedio entre 8 y 10% en los 4 países, y entre éstas sobresalen aquellas con niveles educativos inferiores a la secundaria completa. Esta situación, sumada a la tendencia de crecimiento del desempleo de los hombres jefes de hogar, lleva a pensar que la razón que ha definido en mayor medida la decisión de las mujeres por entrar al mercado de trabajo en esta década, es la necesidad de mayores ingresos para sus hogares. Por supuesto, esta motivación convive con el tradicional estímulo de participación económica en las mujeres profesionales. Resulta paradójico como el desempleo de los jefes de hogar propio de los noventa, unido a las dinámicas de mayor escolaridad para las mujeres y su inserción en el mercado de trabajo, está guiando una tendencia a la feminización del deterioro de la relación salarial.

Gráfico 4. Porcentaje de trabajadores de 25 años y más en el sector informal según sexo y nivel educativo



⁵ En términos de ingresos, las mujeres con altos niveles educativos ganan alrededor de un 30% menos que los hombres con la misma educación.



Fuente: Elaboración propia con base a SITEAL

Los transformaciones en el trabajo muestran cómo cada vez se restringen más las oportunidades de insertarse positivamente en el mercado laboral. En este contexto, un recurso como la educación tiene cada vez menos un valor correlacionado con posiciones en el mercado de trabajo. Al contrario, la polarización de este mismo mercado y el aumento de los niveles educativos está llevando cada vez a exigir mayores niveles para al menos generar una estrategia de adaptación a los cambios, por no decir lo que requiere generar estrategias de movilidad. Esta situación varía significativamente entre países: a menor extensión de la escolaridad y menor deterioro relativo del mercado de trabajo, mayores posibilidades encuentran las personas con credenciales medias, como la secundaria. En contraste, a mayor extensión de la escolaridad y con un mayor deterioro del mercado, las exigencias de niveles superiores de educación son más fuertes. De tal manera, si bien sigue siendo cierta la idea de que una mayor educación ofrece mayores posibilidades de tener un empleo y de que este sea de mejor calidad, ésto sólo se cumple después de cierto umbral, que es cada vez más alto.

Esta relación entre la educación y el trabajo también está mediada por otros condicionantes sociales, en este caso, el género. Una credencial educativa no tiene el mismo valor de cambio en el mercado de trabajo si la porta un hombre o una mujer. Esto construye valores diferenciales de los recursos de acuerdo a las características de quien los comanda. En este marco, la vulnerabilidad de los menos educados, de los que no pueden seguir formándose o no logran acumular tan rápidamente credenciales educativas, y entre todos ellos de las mujeres, se vuelve más alta cuando una estructura de oportunidades restringe más las oportunidades ocupacionales, deteriora el empleo, y exige además mayores requisitos para participar y competir en él. De esta forma, una pregunta que guiará el capítulo siguiente es cómo se traducen estas diferencias individuales en las estrategias familiares para organizarse frente a un mercado de trabajo deteriorado y excluyente.

II. LA TRANSFORMACION DE LAS FAMILIAS Y SUS ESTRATEGIAS EN EL MUNDO DEL TRABAJO

Las tres dimensiones que conforman el concepto clásico de familia, estas son las sexualidad, la reproducción y la convivencia han experimentado profundas

transformaciones en las últimas décadas. Los cambios culturales y los discursos recientes han promocionado la emergencia de sujetos individuales autónomos. Este proceso de individuación cuestiona el modelo de familia patriarcal cuyo jefe tiene el poder de las decisiones sobre los otros miembros. De tal manera, las relaciones intergeneracionales y entre sexos en la familia se han ido modificando y aunque permanecen relaciones de poder, éstas son cada vez más débiles y difusas. Para los hijos resulta cada vez más común cuestionar la autoridad de sus padres, y en muchos casos romper tal vínculo dejando el hogar paterno. Entre parejas, el ingreso de las mujeres al mercado de trabajo ha problematizado la división sexual del trabajo al interior del hogar, y aunque todavía se identifica el rol de las mujeres con el de esposas, madres, ligado además a las tareas domésticas, generando en muchos casos dobles jornadas de trabajo, esto ya se está convirtiendo en una esfera de lucha y reivindicación femenina.

Unido a los procesos de individuación, los avances hechos en materia de anticoncepción han desligado la sexualidad de la reproducción. Ya no resulta necesario el matrimonio para ejercer la sexualidad lo cual ha conllevado no solamente a la disminución del número de las uniones maritales, sino también al aumento del número de hijos fuera del matrimonio. Por otra parte, el aumento de la esperanza de vida y la mayor movilidad espacial de las personas cuestiona también la convivencia como dimensión que define la familia. Al aumentar la esperanza de vida y no modificarse sustancialmente la edad de la unión marital, se ha aumentado la duración potencial del matrimonio (Jelin, 1994). Esto ha implicado un crecimiento de la posibilidad de que los matrimonios, envés de con la viudez, terminen en separación o divorcio, fenómenos en aumento en las últimas décadas. De igual forma, el aumento de la movilidad de las personas y la búsqueda de mejores oportunidades de empleo y de vida, han producido el quiebre de muchas familias, en las cuales, el jefe, los hijos, y en ocasiones incluso las madres, dejan su hogar mudándose a otra ciudad o país desde donde envían remesas para el sostenimiento de sus familias. De tal manera, aunque la convivencia se quiebre, estas personas siguen ligadas como familia por lazos económicos y afectivos.

En este contexto, parece inevitable cuestionar entre otras la visión funcionalista de la familia centrada específicamente en la familia nuclear. Este modelo a su vez, está fundamentado en la división sexual del trabajo. Los padres, jefes de la familia y proveedores aparecen ligados a la esfera pública y del mercado de trabajo remunerado, mientras que las madres pertenecen a la esfera privada y doméstica. Esta división que parecía describir de forma generalizada las familias de décadas pasadas, ha sido fuertemente cuestionada por varios estudios que muestran que este tipo de hogares probablemente sólo se dieron en los sectores acomodados, mientras que en los más empobrecidos, el aporte económico de varios miembros del hogar incluso las madres, era fundamental para el sostenimiento de la familia (Arriagada, 2002). Es posible pensar que las mujeres siempre hayan tenido una forma de trabajo remunerado aunque éste no siempre implicara salir de la casa. Este fenómeno de la inserción de las mujeres en el mercado de trabajo ha ido transformándose y creciendo. Por un lado, los procesos de individuación y la extensión de la escolaridad les han permitido a las mujeres, sobre todo a aquellas de sectores altos y medios, participar y competir por puestos de trabajo fuera del ámbito doméstico. En contraparte, las mujeres de sectores más vulnerables se han

visto obligadas a ingresar también en este mercado de trabajo para complementar o reemplazar el ingreso de sus compañeros. De igual forma, tanto las mujeres de sectores altos, como de medios y bajos también se han visto obligadas a ingresar al mercado del trabajo al no tener un compañero que comparta las responsabilidades económicas del hogar; sólo basta con revisar el incremento de los hogares monoparentales, en cuya jefatura, normalmente están mujeres.

Son entonces varias las situaciones que cuestionan la supuesta capacidad de dar soporte económico y afectivo; y de ejercer las tareas de socialización primaria, atribuida a la familia por varios discursos y políticas sociales. Considerar a la familia como un espacio de refugio, sostén y solidaridad frente a las crisis parece ser cada vez menos acertado, sobre todo porque en muchos casos esto se hace con base en la idea de la familia nuclear patriarcal, o en la permanencia del imaginario del rol de las mujeres como responsables del ámbito doméstico⁶. La familia en este contexto es altamente permeable y vulnerable a las influencias externas.

A pesar del proceso de individuación, lo cierto es que estas dinámicas muestran cómo aún prima una estructura jerárquica en la familia definida por la edad y el sexo, y reflejada sobre todo en la división sexual del trabajo. Esta estructura, cada vez más débil en la realidad, permanece con fuerza en el imaginario y se instala en las dinámicas sociales ampliadas limitando las posibilidades de las mujeres casadas o con hijos, de ingresar al mercado de trabajo. Si se reconoce que gran parte de los cambios en el trabajo han traído consigo el desempleo de los jefes de hogar, y si se atiende también al creciente número de familias monoparentales con mujeres cabeza de hogar, es necesario preguntarse ¿cómo pueden los hogares ser un espacio de seguridad material y bienestar cuando la estructura de oportunidades privilegia ciertas configuraciones frente a otras?

Al tenor de esta pregunta, se parte de la base de que las familias “construyen estrategias” para enfrentarse a los cambios de su contexto. Algunas tienen mayor éxito que otras dependiendo de los recursos con los que cuentan y su capacidad de convertirlos en activos. Se considera que la esfera familiar y la del mercado de trabajo mantienen una relación recíproca con base en una autonomía relativa (Barrère-Maurisson, 1999). En otras palabras, no se busca la forma en que una esfera determina a la otra, sino las formas en que se articulan entre sí. Desafortunadamente, al ser las encuestas de hogares la fuente de información de este estudio, se limitan las posibilidades de revisar las diferentes y complejas configuraciones de familia, así como de mirar en profundidad las dinámicas micro que se desarrollan en los hogares. Conviene aclarar que este trabajo toma como objeto de análisis a la unidad doméstica⁷, más específicamente las familias con hijos adolescentes.

⁶ A pesar de que en muchos países latinoamericanos existen programas que ofrecen subsidios o fomentan el empleo para mujeres jefas de hogar, estos esfuerzos no siempre van acompañados de servicios gratuitos de cuidado de infantes, servicios alimentarios para los niños, atención de ancianos, etc., todas ellas tareas ligadas al rol de las mujeres y que les restringen su posibilidad de ingresar de forma más liviana al mercado de trabajo.

⁷ “Las unidades domésticas son grupos residenciales conformados por un conjunto de personas que comparten la vivienda, un presupuesto común y una serie de servicios y actividades imprescindibles para la reproducción cotidiana de sus miembros” (Ariza y Oliveira, 2001)

Los activos de la familia frente al mercado de trabajo

La operacionalización de los recursos y activos de las familias puede adoptar diferentes formas dependiendo de las fuentes de información, su metodología e instrumentos de medición (Katzman, 1999). Para efectos de este análisis y dadas las características de las encuestas de hogares como insumo principal del estudio, no diseñadas ni orientadas bajo la óptica del enfoque AVEO, se optó por seleccionar dos dimensiones en las cuales se construirán los indicadores que permiten dar cuenta de los recursos familiares.

La primera dimensión es el “capital familiar para el trabajo” o capital trabajo. Este se define como “la potencialidad agregada de todos los miembros del hogar en edades económicamente activas y se distingue de su efectiva movilización” (Katzman, 1999). En este sentido, el capital trabajo alude a la estructura de las unidades domésticas, y su composición en sexo y edad, todos ellos atributos que condicionan la posibilidad de un miembro de la familia de insertarse en el mercado de trabajo.

La segunda dimensión tiene que ver con el “clima educativo del hogar”⁸. Este indicador, más allá de dar cuenta de la escolaridad de los miembros de la unidad doméstica, tiene la capacidad de resumir sus trayectorias, y por tanto hablar de sus potenciales interacciones y calidad de información que fluye en su contexto social. En otras palabras, el clima educativo tiene la virtud de dar cuenta de una parte del capital social de los hogares. Varios estudios han considerado a éste como un predictor importante de la transmisión intergeneracional de logros educativos y laborales (CEPAL, 1998; Katzman, 1999; López, 2001). Estos estudios coinciden en que un recurso que se manifiesta como clave para plantear una estrategia efectiva para afrontar los cambios en el mercado de trabajo es la escolaridad. Con mayores niveles de escolaridad, se amplían las probabilidades de obtener un empleo y de que éste sea de mejor calidad. De tal forma, si los adultos del grupo familiar cuentan con altos niveles educativos, los cambios en el mercado de trabajo pueden ser una oportunidad para elevar –o al menos mantener– el bienestar de los miembros de la familia. Al contrario, si la escolaridad es baja, la familia se verá obligada a plantearse formas de organización frente a un mercado que los excluye, sacrificando el bienestar de sus miembros. Particularmente, tendrá menos capacidad de mantener a sus adolescentes por fuera de la actividad económica viéndolos forzados a contribuir económicamente a su hogar, y en algunos casos, a abandonar la escuela comprometiendo su propia inclusión social.

Por otro lado, las formas en que se relacionan el capital trabajo y el clima educativo en las unidades domésticas, pueden ser causa de potenciación o de debilitamiento de cualquiera de los dos recursos. Esta relación condiciona las posibilidades que tiene una familia para organizarse con el fin de alcanzar un bienestar.

⁸ El clima educativo está definido como la suma de los años de escolaridad de los miembros del hogar que tienen 18 años o más dividida por el número de miembros de esas edades. Sus valores son los siguientes: (i) Bajo: Menos de 6 años; (ii) Medio : de 6 a menos de 12 años; (iii) Alto: 12 años y más.

Siendo el trabajo la principal fuente de bienestar para los hogares latinoamericanos, la fuerza de trabajo potencial en cada hogar cobra una importancia vital al momento de organizarse frente al mercado laboral. De tal forma, entre más personas tenga la unidad doméstica en edad de trabajar, sobre todo adultos, y en especial si estos adultos son los directos encargados del núcleo es decir, los padres, o mejor, el o la jefe y su cónyuge, se entiende que hay un mayor capital trabajo en el hogar.

En este sentido, los hogares cuyo núcleo es completo, así como los hogares extendidos con adultos, jugarían con ventaja a la hora de contar con fuerza de trabajo disponible. No obstante, las tendencias muestran el creciente aumento de las rupturas del vínculo conyugal, así como el de hogares monoparentales, especialmente en donde el único progenitor es la madre. Son cada vez más los hogares que rompen la pareja, que deciden o se ven obligados a vivir y mantener los hijos sin ayuda de un compañero(a), y que por tanto, con estos cambios en su historia, modifican también la organización de su unidad frente a la procura del bienestar económico.

Adicionalmente, también hay una tendencia a la reducción de la familia extensa, tradicionalmente ligada a una cultura más rural, pues en las familias urbanas conviven en la mayoría de los casos los núcleos sin personas ajenas a él. Dichas tendencias, muchas de ellas con raíces en una modernización demográfica, pueden plantearse también como un factor que condiciona la fuerza de trabajo disponible en el mercado.

La composición del núcleo⁹, y su relación con el tipo de hogar que se conforma¹⁰, en los cuatro países estudiados, muestra que a pesar del predominio de la familia sólo nuclear completa tanto al principio como al final de la década, se presenta una tendencia a la disminución del porcentaje de hogares con núcleo completo en Brasil, Argentina y México¹¹. Así mismo, se observa una disminución de los hogares extendidos con su correspondiente aumento en los hogares sólo nucleares, en todos los países con excepción de Argentina cuyo porcentaje ya era bajo desde el inicio de la década. Esto se explica por creciente urbanización de los países que conlleva el hecho de que la familia tienda a diferenciarse cada vez más de las familias extensas tradicionales más ligadas a los ámbitos rurales.

En términos de los recursos, es posible pensar que varios hogares están teniendo una pérdida de fuerza de trabajo disponible pues su número de miembros se reduce por la disminución de las familias extendidas y/o por la ausencia de alguno de los miembros de la pareja. Ahora bien, es interesante observar la relación entre la disminución de los hogares extendidos y los cambios en la composición del núcleo. En tres de los cuatro

⁹ Esta hace referencia a si en la familia están presentes tanto jefe como cónyuge, en cuyo caso se habla de un núcleo completo, mientras que en ausencia de alguno de los dos miembros de la pareja se habla de núcleo incompleto.

¹⁰ Indica si los hogares son sólo nucleares, es decir, si solamente conviven los padres y los hijos, o si son extendidos, cuando hay presencia de otros familiares o personas diferentes a padre e hijos.

¹¹ Llama la atención el caso de Chile, pues en contra de la tendencia de los otros tres países, sus hogares sólo nucleares y completos aumentan levemente. Es posible que esta tendencia se deba en gran parte a que sólo hasta el 18 de noviembre de 2004, entró en vigencia en Chile la Ley 19.947 que por primera vez autoriza y reglamenta la disolución del vínculo matrimonial por sentencia judicial.

países el porcentaje de hogares con núcleo incompleto pero que son extendidos aumenta levemente. Este comportamiento puede estar mostrando que en algunos casos la pérdida o ausencia de uno de los miembros de la pareja –y por tanto de fuerza de trabajo- puede estar compensándose con la asociación con otros miembros por fuera del núcleo familiar.

Tabla 2. Porcentaje de hogares según composición de núcleo y tipo de hogar, por país.

País	Condición del núcleo	Año	Tipo de hogar		
			Sólo nuclear	Nuclear extendido	Total
Argentina	Núcleo completo	1990	69.1	14.0	83.1
		2000	65.6	13.3	78.9
	Núcleo incompleto	1990	12.4	4.4	16.9
		2000	15.8	5.3	21.1
	Total	1990	81.6	18.4	100.0
		2000	81.4	18.6	100.0
Brasil	Núcleo completo	1990	63.0	17.3	80.3
		2000	63.6	10.5	74.2
	Núcleo incompleto	1990	13.6	6.2	19.7
		2000	15.2	10.6	25.8
	Total	1990	76.5	23.5	100.0
		2000	78.9	21.1	100.0
Chile	Núcleo completo	1990	62.3	19.8	82.1
		2000	65.7	18.0	83.8
	Núcleo incompleto	1990	11.5	6.3	17.9
		2000	10.7	5.5	16.2
	Total	1990	73.9	26.1	100.0
		2000	76.4	23.6	100.0
México	Núcleo completo	1990	68.3	16.4	84.7
		2000	67.7	14.1	81.8
	Núcleo incompleto	1990	10.7	4.6	15.3
		2000	13.2	5.0	18.2
	Total	1990	79.0	21.0	100.0
		2000	80.9	19.1	100.0

Fuente: Cálculos propios con base SITEAL IIPE – OEI

Además de la composición del núcleo y el tipo de hogar como evidencia del capital trabajo de las familias, existen también otros aspectos que condicionan la capacidad de los hogares de movilizar este capital. Entre otros, la carga doméstica y el cuidado de menores de la familia condiciona la disponibilidad de fuerza de trabajo de los mismos. La disminución del número de hijos y la reducción del tamaño de los hogares hace pensar que se facilita la movilidad del capital trabajo, a lo largo de la década. Sin embargo, el aumento de hogares con núcleo incompleto pone de manifiesto que, pese a la disminución del número de hijos, cada vez son más las familias que presentan relaciones

de dependencia¹² relativamente más altas y menos capacidad de movilizar su capital trabajo. Por otro lado, es importante mencionar que en las familias extendidas, a pesar de que tienen una mayor presencia de niños pequeños, su relación de dependencia logra ser más baja. De esta manera, su “extensión” puede ser pensada como una manera de contrarrestar el crecimiento de su relación de dependencia, acumular más fuerza de trabajo disponible, y encargarse del cuidado de menores, para liberar recurso humano que ingrese en el mercado de trabajo¹³.

Como se revisó en el capítulo anterior, es notable la extensión de la escolaridad en los países latinoamericanos durante la década del 90. En principio, la misma tiene un efecto similar en el clima educativo de las familias. A su vez, las cifras muestran que dicho efecto es relativo a las condiciones de la expansión educativa de los países.

Para Argentina y Chile –y en menor medida para México- ya desde el comienzo de la década, la mayor parte de sus hogares con adolescentes ostentaban un clima educativo medio. Al final de los noventa, esta tendencia no sólo se mantiene sino que la proporción de los hogares con clima educativo alto sube en comparación con los de bajo. Esto indica un claro efecto del aumento de la escolaridad individual en el incremento del clima educativo familiar. En contraste, Brasil mantiene una distribución de sus hogares concentrada sobre todo en clima educativo bajo y medio, lo cual refleja la polarización en el acceso a los diferentes niveles que resiente la capacidad de los hogares para aumentar su clima educativo. En los cuatro países, y en especial para el caso de Brasil, tanto al principio como al final de la década, las familias peor posicionadas según el clima educativo bajo, son las extendidas, con tasas de dependencia altas y mayor presencia de menores de cuatro años. En otras palabras, familias con estas características tienden a tener menores recursos educativos para el mercado de trabajo. El caso más crítico es el de Brasil, en donde estas familias incluso tienen menor capital educativo que aquel con el que contaban a principios de los noventa. En los otros tres países, aunque esta condición mejoró para estas familias, lo hizo en menor medida que para otros hogares. En contraste, las familias nucleares figuran como las más beneficiadas del aumento de la escolaridad, en todos los países, incluso en Brasil, donde a pesar de que el clima educativo no aumenta para estos hogares, al menos no cae. Llama la atención como dentro de éstas, son las nucleares incompletas las que mayor aumento tienen en familias con clima educativo alto.

¹² La tasa de dependencia se entiende como el cociente entre la población potencialmente activa en relación con la no activa. Para efectos de este estudio se calculó como el cociente entre la población de 14 años y menos sobre la de 15 a 64 años (Katzman, 1999).

¹³ En Argentina y Brasil, el porcentaje de familias extendidas con núcleos incompletos subió entre 1990 y 2000, 1 y 4 puntos porcentuales respectivamente; mientras en México se mantuvo estable. Sólo Chile tuvo un descenso de menos de un punto.

Tabla 3. Distribución de los hogares con adolescentes según estructura, características de los hogares, y clima educativo, por país

		Argentina				Brasil				Chile				Mexico				
		Año	Clima educativo del hogar				Clima educativo del hogar				Clima educativo del hogar				Clima educativo del hogar			
			Bajo	Medio	Alto	Total	Bajo	Medio	Alto	Total	Bajo	Medio	Alto	Total	Bajo	Medio	Alto	Total
Estructura del hogar	Solo nuclear completa	1990	18.2	57.3	24.5	100	44.9	46.0	9.1	100	14.3	60.0	25.7	100	40.9	48.7	10.5	100
		2000	8.8	61.1	30.0	100	42.9	46.9	10.2	100	10.3	58.8	30.9	100	25.4	55.2	19.4	100
	Extendida con nucleo completo	1990	25.8	61.5	12.7	100	49.5	43.4	7.0	100	19.5	65.0	15.5	100	51.2	43.9	4.9	100
		2000	16.7	73.4	9.9	100	52.9	42.6	4.4	100	12.5	69.5	18.0	100	35.6	52.3	12.2	100
	Solo nuclear incompleta	1990	22.0	52.4	25.5	100	47.7	44.3	8.0	100	24.8	55.5	19.7	100	36.2	54.1	9.7	100
		2000	11.8	55.0	33.1	100	42.6	46.3	11.0	100	14.1	51.9	34.0	100	26.2	52.4	21.4	100
	Extendida con nucleo incompleto	1990	29.7	60.6	9.7	100	54.7	40.9	4.3	100	24.6	60.9	14.5	100	41.3	56.3	2.5	100
		2000	16.5	68.4	15.2	100	55.3	42.2	2.5	100	12.8	71.6	15.7	100	41.0	55.1	3.8	100
Tasa de dependencia	Menor a 0.5	1990	16.2	60.1	23.7	100	41.3	49.2	9.5	100	16.0	61.0	23.1	100	35.2	54.8	10.0	100
		2000	7.3	62.2	30.5	100	40.0	49.7	10.2	100	10.2	60.9	28.8	100	23.0	57.8	19.2	100
	Entre 0.51 y 1	1990	22.0	55.0	23.1	100	50.1	42.4	7.5	100	17.7	60.1	22.2	100	46.9	44.8	8.3	100
		2000	12.9	61.8	25.3	100	53.5	39.9	6.6	100	12.7	60.4	26.9	100	34.6	48.5	16.9	100
	Mayor a 1	1990	32.4	51.8	15.8	100	61.7	33.5	4.8	100	26.0	58.1	15.9	100	57.8	34.8	7.3	100
		2000	21.6	62.9	15.5	100	66.4	29.5	4.0	100	14.7	59.5	25.8	100	38.0	49.2	12.8	100
Número de menores de 4 años	Ningún menor	1990	17.5	57.3	25.2	100	42.2	48.0	9.8	100	16.2	59.1	24.8	100	38.5 (a)	50.8 (a)	10.7 (a)	100 (a)
		2000	8.8	59.6	31.7	100	42.4	47.3	10.2	100	11.6	58.2	30.2	100	25.6	54.6	19.8	100
	Un menor	1990	25.8	60.0	14.2	100	57.4	38.5	4.1	100	18.9	64.3	16.8	100	51.5 (a)	43.2 (a)	5.2 (a)	100 (a)
		2000	14.2	69.4	16.4	100	55.2	41.3	3.5	100	9.7	67.8	22.5	100	35.3	53.6	11.1	100
	Dos menores y más	1990	42.4	51.3	6.3	100	73.4	25.5	1.2	100	25.5	67.6	6.9	100	55.5 (a)	42.0 (a)	2.5 (a)	100 (a)
		2000	23.9	71.0	5.1	100	73.4	26.2	0.4	100	13.4	70.9	15.7	100	42.1	52.6	5.3	100

(a) Datos de 1992

Fuente: Cálculos propios con base en SITEAL IPE-OEI

Ahora bien, en un contexto donde algunas familias parecen haber adquirido mayores recursos como las nucleares completas que además de tener mayor fuerza de trabajo, tienen mayor clima educativo, seguidas de las nucleares incompletas que perdieron en fuerza de trabajo pero ganaron en escolaridad, y donde otras aparecen como relativas perdedoras de recursos, al menos en términos de clima educativo, como es el caso de familias extendidas con hijos pequeños, la pregunta es cómo han logrado poner en juego estos recursos en el mercado de trabajo.

Familias diferentes, mercados de trabajo desiguales

El aumento del clima educativo para la mayoría de familias con adolescentes en Argentina, Brasil, Chile y México, no logró mejorar las condiciones de las mismas en el mercado de trabajo. Pese a que el crecimiento de los hogares con clima educativo medio fue generalizado en todos los países con excepción de Brasil, estas mismas familias no tuvieron la capacidad de movilizar este “nuevo recurso” para mejorar su competencia en el mercado de trabajo. Así en un contexto de recortadas oportunidades ocupacionales, los grandes perdedores fueron los hombres jefes de hogar con climas educativos bajos y medios, cuya ocupación bajo sustancialmente. En el clima bajo, esta situación fue contrarrestada con el ingreso de otros familiares, hijos entre ellos, al mercado de trabajo, mientras que en el clima medio lo hicieron también las cónyuges. En contraste, en las familias de clima educativo alto aumentaron la ocupación tanto jefes como cónyuges, y se redujo la participación de otros familiares. Es claro que mientras al principio de la década, la situación de los hogares con clima educativo medio era efectivamente más parecida a ese término, es decir, intermedia entre lo que sucedía en el clima alto y bajo, hacia el final de los noventa, las condiciones ocupacionales del clima medio se parecen cada vez más al bajo. Esta situación cuestiona ampliamente la capacidad de la educación de ofrecer movilidad social, y pone nuevamente de presente la devaluación de las credenciales educativas en el mercado de trabajo.

Tabla 4. Porcentaje hogares con miembros ocupados según parentesco, clima educativo y tipo de familia, por país.

País	Tipo de hogar	Año	Clima educativo del hogar								
			Bajo			Medio			Alto		
			Jefe	Conyuge	Otros	Jefe	Conyuge	Otros	Jefe	Conyuge	Otros
Argentina	Solo nuclear completa	1990	81.1%	31.1%	0.0%	87.1%	32.8%	0.0%	90.7%	53.1%	0.0%
		2000	78.8%	31.5%	30.4%	84.1%	37.5%	25.0%	92.4%	59.0%	15.1%
	Extendida con nucleo completo	1990	81.7%	34.9%	17.5%	83.3%	35.0%	27.3%	91.9%	59.7%	45.2%
		2000	76.0%	32.0%	47.0%	81.3%	42.1%	58.5%	86.4%	59.3%	44.1%
	Solo nuclear incompleta	1990	70.5%	N/A	0.0%	68.1%	N/A	0.0%	77.3%	N/A	0.0%
		2000	66.7%	N/A	33.3%	65.9%	N/A	32.6%	80.0%	N/A	18.7%
Extendida con nucleo incompleto	1990	50.0%	N/A	21.7%	71.3%	N/A	33.0%	60.0%	N/A	40.0%	
	2000	64.1%	N/A	64.1%	69.1%	N/A	64.8%	77.8%	N/A	41.7%	
Brasil	Solo nuclear completa	1990	87.1%	40.5%	65.1%	88.5%	43.3%	53.1%	92.2%	56.8%	27.0%
		2000	84.3%	50.2%	44.7%	87.9%	57.3%	41.9%	93.0%	71.3%	23.9%
	Extendida con nucleo completo	1990	82.0%	43.9%	82.4%	86.7%	49.6%	78.4%	92.9%	66.5%	76.8%
		2000	82.4%	50.1%	65.9%	87.9%	58.0%	69.9%	95.1%	77.8%	76.5%
	Solo nuclear	1990	59.3%	N/A	73.6%	72.7%	N/A	62.8%	78.3%	N/A	33.3%

	incompleta	2000	65.0%	N/A	47.8%	73.1%	N/A	46.5%	85.8%	N/A	21.9%
	Extendida con núcleo incompleto	1990	52.7%	N/A	87.9%	67.9%	N/A	88.2%	91.2%	N/A	70.6%
		2000	68.3%	N/A	72.0%	73.9%	N/A	72.4%	93.5%	N/A	76.1%
Chile	Solo nuclear completa	1990	78.5%	25.4%	24.6%	87.9%	25.5%	26.4%	94.9%	46.6%	9.9%
		2000	76.5%	28.9%	20.2%	85.9%	34.9%	21.9%	91.1%	51.6%	12.4%
	Extendida con núcleo completo	1990	79.5%	21.8%	60.3%	83.9%	27.8%	62.8%	94.4%	60.5%	65.3%
		2000	72.8%	22.5%	39.1%	84.0%	31.4%	56.9%	89.3%	52.3%	51.0%
	Solo nuclear incompleta	1990	48.7%	N/A	33.9%	56.4%	N/A	31.9%	79.1%	N/A	18.7%
		2000	57.1%	N/A	16.1%	71.6%	N/A	30.6%	81.5%	N/A	13.0%
Mexico	Extendida con núcleo incompleto	1990	52.4%	N/A	58.7%	60.9%	N/A	67.9%	67.6%	N/A	56.8%
		2000	47.2%	N/A	49.1%	64.3%	N/A	65.3%	78.5%	N/A	53.8%
	Solo nuclear completa	1992	86.2%	28.0%	51.1%	90.1%	28.6%	41.1%	98.4%	47.6%	16.9%
		2000	91.1%	37.0%	54.8%	92.0%	42.2%	44.2%	92.7%	56.3%	14.1%
	Extendida con núcleo completo	1992	84.2%	28.8%	79.5%	91.2%	21.6%	70.4%	92.9%	35.7%	28.6%
		2000	92.4%	44.3%	74.7%	94.8%	39.7%	79.3%	96.3%	55.6%	29.6%
Mexico	Solo nuclear incompleta	1992	71.6%	N/A	53.7%	66.0%	N/A	70.0%	88.9%	N/A	27.8%
		2000	88.9%	N/A	51.9%	76.9%	N/A	50.0%	84.1%	N/A	20.5%
	Extendida con núcleo incompleto	1992	72.7%	N/A	72.7%	73.3%	N/A	75.6%	0.0%	N/A	100.0%
		2000	68.8%	N/A	75.0%	79.1%	N/A	86.0%	100.0%	N/A	66.7%

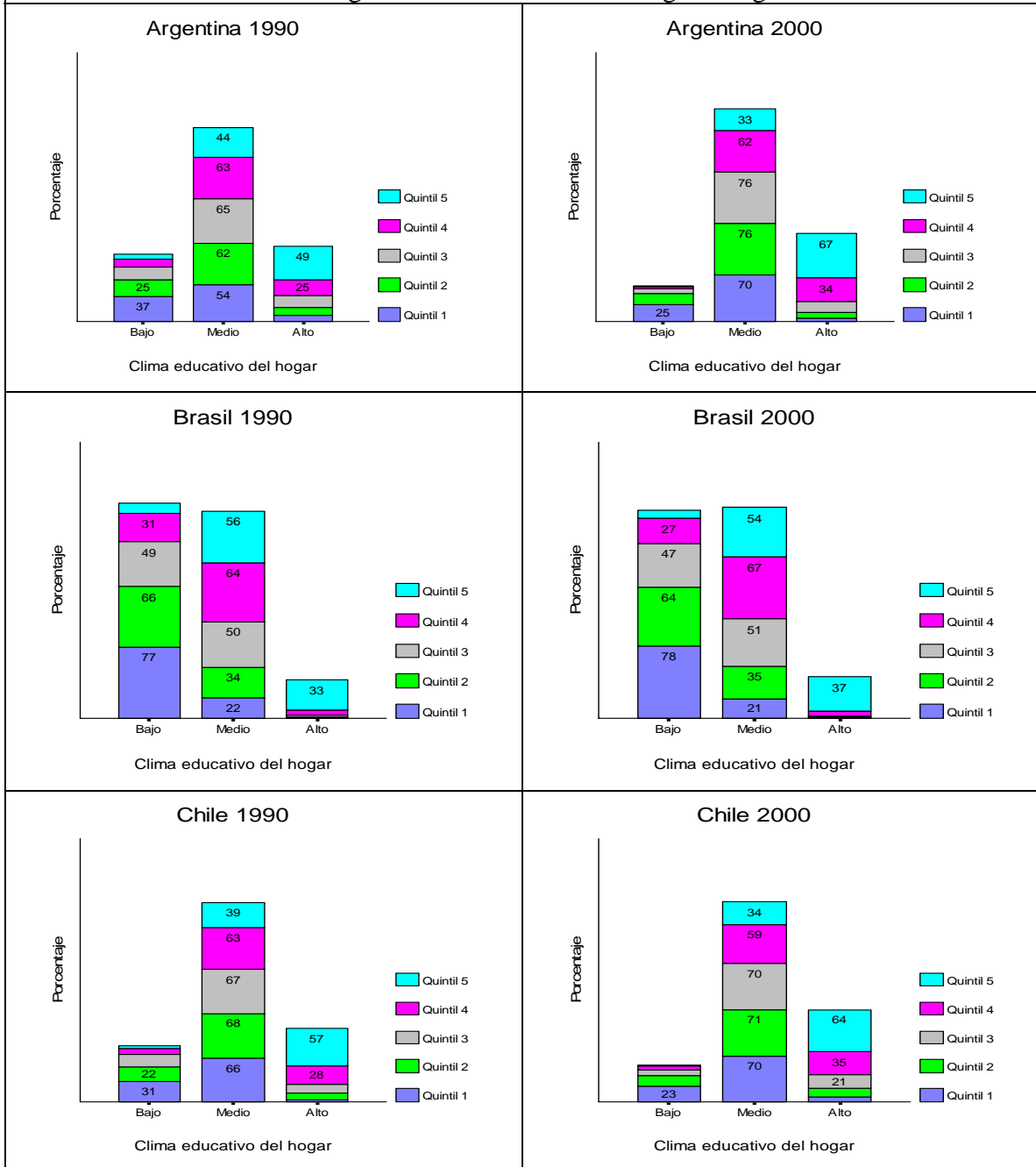
Fuente: Cálculos propios basados en SITEAL IIPE-OEI

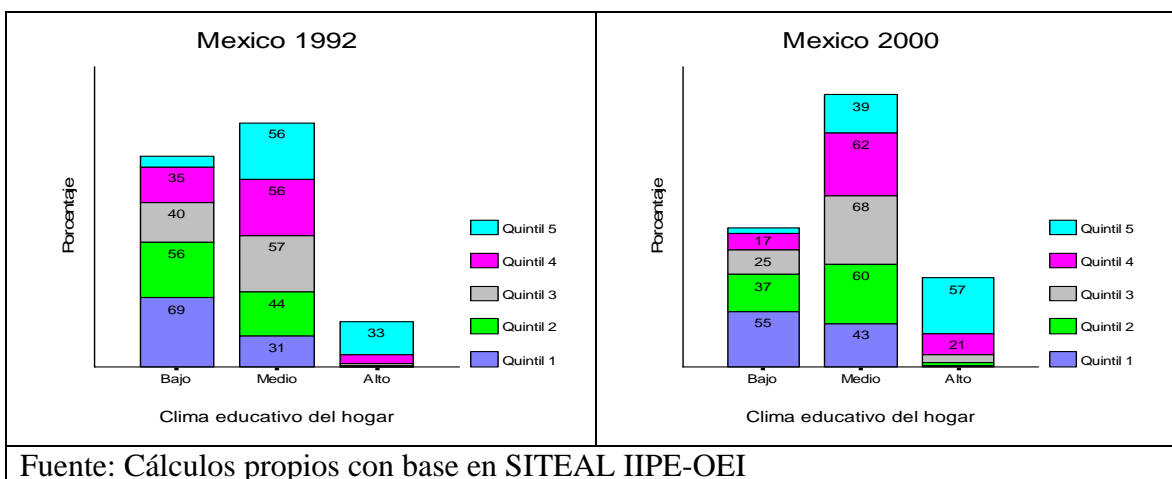
Por otro lado, en todos los países, las condiciones de ocupación de los miembros de las familias nucleares incompletas son peores en relación con sus contrapartes en cada clima educativo. A pesar de que esta situación es generalizada las tendencias son diferentes en cada país. En Argentina, las jefes de las familias monoparentales de climas bajo y medio encuentran cada vez más mayores dificultades en insertarse en el mercado de trabajo. En contraste, en los otros tres países, la ocupación de las jefes de estos hogares aumenta, con una consecuente disminución en la ocupación de sus hijos.

El caso de México merece especial atención, pues dados sus bajos índices de desempleo, la ocupación de todos los miembros de la familia ha subido sin importar su clima educativo, pero cabe señalar que al igual que Brasil, los porcentajes de ocupación de hijos y otros familiares son más altos en todos los niveles educativos en contraste con Chile, y especialmente con Argentina. Esto podría indicar que estos países exigen más proveedores para atender el sostenimiento y bienestar de cada unidad doméstica.

Una mirada sobre el ingreso deja profundizar sobre lo que aporta contar con cada clima educativo al bienestar de los hogares.

Gráfico 5. Distribución del ingreso remunerativo en lo hogares según clima educativo.





La gráfica es suficientemente elocuente por sí misma. Hacia el final de los noventa, los hogares con clima educativo medio no sólo tenían más dificultades en insertarse en el mercado de trabajo sino que se fueron desplazando de los quintiles de ingreso superior hacia los quintiles 1 a 3. La pérdida en los sectores bajos y medios ha sido sustancial y la concentración del ingreso en el clima educativo alto es evidente. Aunque la desigualdad más alta está en Brasil, llama la atención que los cambios más drásticos en la distribución de ingresos están en Argentina y México. Éste último además, único país que no presenta mayores niveles de desocupación, si presenta una sugerente desigualdad en los ingresos de acuerdo al clima educativo que además se agudiza a lo largo de la década, afectando dramáticamente a los sectores con clima educativo medio.

Los comportamientos de la ocupación y el ingreso al interior de las diversas configuraciones familiares con sus diferentes climas educativos sugiere una tendencia hacia la polarización de familias en el mercado de trabajo. Para aquellas que no cuentan con un mayor activo en fuerza de trabajo, y que además no logran acumular rápidamente niveles educativos superiores, la vulnerabilidad aumenta pues sus recursos, aunque en teoría mayores, no pueden ser transformados en activos en sus estructuras de oportunidades. Los hogares más parecidos a la familia nuclear tradicional y que logran acumular credenciales educativas superiores, no sólo no son afectados por el mercado de trabajo sino que mejoran su situación. En este contexto, las familias de sectores medios parecen tener cada vez menos posibilidades de generar al menos estrategias de adaptación para no desmejorar su nivel de vida. La pérdida de competitividad de sus recursos les está causando una caída en picada donde el déficit parece ser cada vez más grave. ¿Cuál es entonces el impacto que estas pérdidas tienen sobre sus hijos adolescentes?

III. LOS ADOLESCENTES Y EL CÍRCULO VICIOSO DE LA VULNERABILIDAD

En casos de vulnerabilidad frente a la inserción en el mercado laboral, los hijos suelen ser una variable de ajuste convirtiéndose en parte del capital trabajo de la familia. Por su parte, mantenerlos en el sistema educativo exentos de actividad laboral, le implica a las familias tener una capacidad material de sostener el gasto educativo, así como de prescindir de los ingresos que pueda generar. Al mismo tiempo, deben motivar a los adolescentes a mantenerse en el sistema educativo difiriendo la gratificación que la

educación promete. Como ya se observó en los datos anteriores, las metas que conllevan una verdadera gratificación son cada vez más lejanas y más costosas de alcanzar, tanto en términos de esfuerzo como monetarios.

En este orden de ideas, aunque los niveles de escolarización han subido para los cuatro países y para todos los adolescentes, independiente de su estrato socio-económico, es claro que las familias con bajos capitales culturales tienen dificultades para proveerles estas dos condiciones a sus hijos adolescentes. A medida que el clima educativo aumenta, suben las probabilidades de las familias de mantener a sus hijos en el sistema educativo y mantenerlos por fuera del mercado de trabajo. Esta situación es ligeramente diferente para las familias monoparentales, quienes tienen mayores dificultades en lograr estas metas, incluso –aunque con mucha menor intensidad- en climas educativos medios.

Tabla 5. Tasa de asistencia escolar y actividad en adolescentes según clima educativo y estructura de hogar por país

País	Estructura familiar	Año	Clima educativo del hogar					
			Bajo		Medio		Alto	
			Tasa de asistencia escolar	Tasa de actividad	Tasa de asistencia escolar	Tasa de actividad	Tasa de asistencia escolar	Tasa de actividad
Argentina	Solo nuclear completa	1990	64.4%	23.9%	84.2%	12.1%	97.3%	1.9%
		2000	74.2%	18.5%	91.0%	6.2%	98.4%	2.1%
	Extendida con nucleo completo	1990	62.8%	26.3%	84.3%	14.6%	100.0%	16.7%
		2000	84.0%	14.7%	84.4%	11.0%	100.0%	3.4%
	Solo nuclear incompleta	1990	57.4%	41.6%	77.3%	19.0%	91.4%	9.1%
		2000	59.9%	16.1%	88.4%	10.3%	96.4%	4.7%
	Extendida con nucleo incompleto	1990	58.7%	41.3%	83.5%	14.5%	100.0%	6.7%
		2000	64.5%	25.2%	77.4%	16.2%	93.1%	5.6%
Brasil	Solo nuclear completa	1990	62.8%	45.8%	87.6%	29.9%	96.1%	8.7%
		2000	86.8%	35.3%	95.5%	25.0%	98.9%	9.2%
	Extendida con nucleo completo	1990	61.5%	50.4%	91.6%	30.0%	100.0%	24.2%
		2000	84.3%	38.4%	100.0%	28.9%	100.0%	6.2%
	Solo nuclear incompleta	1990	53.0%	53.3%	77.9%	35.9%	94.9%	16.5%
		2000	79.4%	40.2%	91.5%	28.9%	97.6%	13.9%
	Extendida con nucleo incompleto	1990	51.2%	56.4%	81.8%	36.9%	100.0%	22.1%
		2000	72.2%	40.8%	92.5%	29.2%	100.0%	21.7%
Chile	Solo nuclear completa	1990	78.1%	13.8%	92.4%	4.5%	97.2%	1.2%
		2000	86.0%	7.8%	94.9%	4.3%	99.4%	1.6%
	Extendida con nucleo completo	1990	61.2%	24.7%	89.0%	7.9%	99.6%	4.8%
		2000	80.8%	11.0%	92.1%	6.0%	100.0%	0.4%
	Solo nuclear incompleta	1990	61.9%	22.2%	86.3%	8.0%	95.6%	0.0%
		2000	79.6%	9.1%	90.2%	7.8%	98.0%	3.9%
	Extendida con nucleo incompleto	1990	70.6%	23.8%	81.4%	13.4%	97.3%	0.0%
		2000	86.5%	21.7%	83.8%	8.3%	96.9%	5.4%
México	Solo nuclear completa	1992	54.1%	36.6%	79.9%	13.8%	97.2%	2.3%
		2000	56.7%	36.2%	83.7%	19.9%	97.1%	5.1%
	Extendida con nucleo completo	1992	58.2%	39.2%	83.6%	23.7%	100.0%	14.3%
		2000	46.2%	44.9%	80.0%	26.7%	100.0%	3.7%
	Solo nuclear	1992	40.3%	42.0%	65.5%	29.7%	100.0%	0.0%

	incompleta	2000	51.9%	46.9%	81.0%	25.9%	98.9%	6.8%
	Extendida con nucleo incompleto	1992	45.5%	50.0%	76.3%	30.0%	100.0%	50.0%
		2000	54.7%	45.3%	60.5%	39.5%	100.0%	0.0%

Fuente: Cálculos propios con base en SITEAL IPE-OEI

En términos de países también se presentan diferencias sustanciales. Aunque la escolaridad de los adolescentes sube en todos, y su actividad baja, llama la atención las altas tasas de participación de adolescentes en el mercado de trabajo que presentan Brasil y México. Esto respalda de nuevo la idea de que en estos países, las condiciones del mercado de trabajo obligan a tener varios proveedores en el hogar, incluso para familias en climas educativos no tan bajos.

La información sugiere que las familias con mayor déficit de capital, no logran hacer que sus hijos accedan a más activos, lo cual compromete las oportunidades de los mismos hacia el futuro. Un mercado de trabajo que ofrece pocas opciones de trabajo de calidad, y que exige a su vez mayores cualificaciones, termina por excluir a un número creciente de personas y de familias de la distribución de la riqueza, dando como resultado una relación entre la desigualdad educativa y la inequidad social. Esta situación tiene un correlato a nivel de unidades nacionales, toda vez que los países que menos logros han tenido en extensión de la escolaridad, tienen también menos capacidad de que las familias mantengan a sus hijos en la situación ideal: estudiando y sin trabajar. En palabras más cortas, los logros en la escolarización de los sectores más pobres van a un ritmo mucho más lento que la adquisición de más credenciales educativas por parte de los sectores mejor acomodados.

COMENTARIOS FINALES

El panorama que ofrece el análisis de la relación mercado de trabajo - educación para las familias con hijos adolescentes en la región, sugiere una tendencia a la profundización de las desigualdades sociales. En un contexto de deterioro del mercado de trabajo, las familias pobres no solamente no tienen la capacidad de hacerle frente a la crisis, sino que tampoco pueden ofrecer a sus hijos las condiciones para que ellos no repitan su historia. Esta situación le presenta grandes desafíos a las políticas públicas y sociales. Diseñar e implementar programas de empleo y capacitación dirigidos a estas familias no parece ser suficiente. Aunque estas medidas estén orientadas a elevar los activos que movilizan los hogares en el mercado de trabajo, no modifican las lógicas de producción y distribución de estos mismos activos.

Por una parte, la tendencia creciente a la inflación y consiguiente devaluación de credenciales educativas parece seguir su ritmo tanto en los noventa como en la década actual. En segundo lugar, los recortes del gasto educativo, y el desentendimiento cada vez mayor de los estados sobre este derecho hacen que la escolarización de los más pobres no sólo avance a un ritmo lento, sino que además lo haga a bajos niveles de calidad, lo cual se expresa en la fragmentación del sistema educativo. A su vez, las reformas económicas y sociales emprendidas en los ochenta y profundizadas durante los noventa, muestran el arrasador poder de un mercado de trabajo cada vez más segmentado, informalizado, precarizado, y con menos oportunidades, que aunque dominante dentro de la estructura de oportunidades, cada vez tiene mayores dificultades de ser un verdadero factor de

integración. Al contrario, se configura cada vez más como un criterio de exclusión y de polarización de la población. Así mismo, este mercado de trabajo, si bien se ha abierto a la participación masiva de las mujeres, les a dado un segundo lugar al igual que a los menos educados. En este contexto, pensar en políticas que contemplen sólo el aumento de la escolaridad, o la creación de puestos de trabajo destinados a estas familias resulta insatisfactorio, al igual que pensar que la solución proviene de fórmulas mágicas aplicables a cualquier contexto.

Estas complejidades obligan a pensar otras lógicas de producción de las políticas, en las cuales se reconozcan y fortalezcan las particularidades y los activos de las familias, así como sus dificultades y déficit. Resulta necesario fortalecer los recursos con los que ya cuentan, abriéndoles además espacios de participación dentro de la propia construcción de las políticas. No obstante, esto no implica correr al estado de la responsabilidad de construir sociedades más incluyentes. En este esfuerzo, cada unidad nacional, pese a su progresivo debilitamiento, está en la obligación no sólo de dar soporte material y social a las familias para que se promueva además la permanencia de sus hijos en el sistema educativo con más y mejor calidad, sino que debe también apuntar a la construcción de mercados de trabajo más integradores, menos expulsivos, y que propendan por una mayor equidad social.

BIBLIOGRAFIA

Ariza, Marina y de Oliveira Orlandina (2001). Familias en transición y marcos conceptuales en redefinición. En Papeles de Población: Abril – Junio, No. 28. Universidad Autónoma de México. Toluca

Arriagada, Irma (1997). Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo. Serie Políticas Sociales No. 21. CEPAL. Santiago de Chile.

_____ (2002). Cambios y desigualdad en las familias latinoamericanas. En: Revista de la CEPAL No. 77. Agosto. Santiago de Chile.

Beccaria, Luis; López, Néstor (1998). Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina. UNICEF. Losada. Buenos Aires

Camargo, José Marcio y Neri Marcelo (1999). Empleo e productividad no Brasil na década de noventa. Serie Reformas Económicas 30. CEPAL. Santiago de Chile.

CEPAL (1998). Panorama Social de América Latina. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

Cervini, Rubén y Tenti Emilio (2005). Notas sobre la masificación de la escolarización en seis países de América Latina. En: López, Néstor y Pereyra Ana (coords.) (2005) Equidad en el acceso y la permanencia en el sistema educativo. Serie Debates No. 1. SITEAL IIPE-OEI. Buenos Aires.

Filgueira, Fernando y Katzman, Rubén (1998). UNA MIRADA CRÍTICA AL “ASSETS-VULNERABILITY APPROACH”. CEPAL. Montevideo.

Jelin, Elizabeth (1994). Familia: crisis y después... En: Wainerman, Catalina (comp.) (1994) Vivir en familia. UNICEF. Losada. Buenos Aires.

Katz, Jorge (2000). Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años noventa: después del “Consenso de Washington” ¿qué? Serie Desarrollo Productivo No. 65. CEPAL. Santiago de Chile.

Katzman, Rubén (1999). Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay. CEPAL. Montevideo.

Klein, Emilio y Tokman, Víctor (2000). “La Estratificación Social bajo la Era de la Globalización”. En: *Revista de la CEPAL*, No. 72, Diciembre. CEPAL. Santiago de Chile.

López, Néstor (2001). El lugar de los adolescentes frente a la vulnerabilidad de sus familias. Documento elaborado para la oficina de UNICEF en Argentina. Buenos Aires.

Moser, Carolina (1997). Household Responses to Poverty and Vulnerability. World Bank. Washington D.C.

Reimers, Fernando (2000). Educación, desigualdad y opciones de política en América Latina en el siglo XXI. En *Revista Iberoamericana de Educación* No. 23. ¿Equidad en la educación? Mayo – Agosto. Madrid

Rivero, José (2000). Reforma y desigualdad educativa en América Latina. En *Revista Iberoamericana de Educación* No. 23. ¿Equidad en la educación? Mayo – Agosto. Madrid

Sen, Amartya (2003) El enfoque de las Capacidades y las Realizaciones; en *Pobreza: Desarrollos Conceptuales y Metodológicos* – Mayo, vol. 53, núm. 5 de “*Comercio Exterior*” – Julio Boltvinik (coordinador) - México – pp. 413–416.

Schultz, T. (1961) Investment in Human Capital. En: *American Economic Review* No. 51. Marzo.

Skidmore, Thomas y Smith Peter H. (1995) Historia contemporánea de América Latina: América Latina en el siglo XX.. Grijalbo Mondadori, Barcelona

Stallings Bárbara y Peres Wilson (2000) Growth, Employment and Equito: The Impact of the Economic Reforms in Latin America and the Caribbeans. CEPAL. Santiago de Chile

Torrado, Susana (1998). Familia y diferenciación social. Cuestiones de método. Eudeba. Buenos Aires.

Wainerman, Catalina (Comp.) (2003). *Familia, Trabajo y Género. Un Mundo de Nuevas Relaciones*. UNICEF. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

Weller, Jürgen (2001). *Economic Reforms, Growth And Employment: Labour Markets In Latin America And The Caribbean*. CEPAL. Santiago de Chile