

Capítulo I

CONCEPTUALIZANDO LAS ESTRATEGIAS FAMILIARES DE TRABAJO, LA DESIGUALDAD SOCIAL Y LA POBREZA

ES EN EL HOGAR –en tanto ámbito social en el que se organizan los procesos de reproducción cotidiana y generacional– donde se responde al deterioro de las condiciones de bienestar, ya sea con mayores esfuerzos en actividades destinadas a satisfacer necesidades esenciales, con sacrificios en lo relativo al consumo, pero también con mayores esfuerzos en relación con el mercado. Dentro de esta multiplicidad de respuestas, más trabajo o una mayor intensidad de este han sido las más importantes, dependiendo de las características de los hogares y la estructura de oportunidades que se presentan con ellas. En efecto, los individuos no se enfrentan solos al mercado laboral ni deciden individualmente su participación en la actividad económica, sino que lo hacen atravesados por las necesidades, condiciones de oportunidad, y características y proyectos de vida de los grupos domésticos a los que pertenecen (García y Oliveira, 1998; Salvia, 1995).

En estos términos, los hogares pueden ser considerados un espejo de la estructura social que asimila las limitaciones que le impone el funcionamiento del mercado laboral, lo cual obliga a crear estrategias de trabajo como un aspecto crucial para mantener ciertos umbrales de bienestar y disminuir los riesgos de caer en la pobreza o pasar a una situación de indigencia.

Por lo tanto, la comprensión de los efectos de los cambios en el mercado de trabajo sobre la calidad de vida de los hogares requiere centrarse simultáneamente en sus características constitutivas, su capacidad para movilizar a sus miembros, pero también en la estructura de oportunidades o restricciones que se originan en el mercado para hogares socialmente diferenciados. Es decir que los cambios en los mercados de trabajo no afectan a todos los hogares de la misma manera, sino que tiene lugar un complejo proceso social en el cual los factores del hogar y del mercado interactúan como oportunidades y restricciones.

Con la noción de estrategias familiares de vida –y, dentro de estas, aquellas específicamente centradas en el trabajo–, se trata de avanzar en la comprensión de las relaciones entre las familias u hogares y la estructura social; esta última en un sentido restringido a partir de las relaciones de producción y, específicamente, de la inserción de los hogares en el mercado laboral. Este énfasis implica que se privilegiará en el análisis la relación familia-sociedad antes que las relaciones al interior de la familia.

LAS UNIDADES FAMILIARES U HOGARES

La familia, en su acepción más amplia, es un ámbito social, cultural e históricamente situado de interacción y organización de procesos de reproducción económica, cotidiana y generacional, además de un ámbito en el cual también se crean y recrean de manera particular relaciones sociales de intercambio, poder, autoridad, solidaridad y conflicto. Es, por lo tanto, un conjunto diferenciado de individuos, ya que está fundada en una división social del trabajo donde el género, la edad y el parentesco asignan funciones a sus miembros; en consecuencia, es a la vez fuente de diferenciación y de desigualdades sociales. En cuanto a su relación con la sociedad, el tipo de funciones que cumple la familia depende de su inserción particular en la estructura social, mediada por el ejercicio de roles específicos que ejerce cada uno de sus miembros (Lépure y Salvia, 2002).

Aquí se utilizan como intercambiables los términos familia y hogar, en razón de la definición estadística que proviene de las fuentes de información utilizadas (encuestas de hogares); en estas, el hogar se concibe fundamentalmente como una unidad de convivencia en la que se organiza una solidaridad económica primaria “conformada por una o más personas con o sin relación de parentesco que habitan una misma vivienda bajo el mismo régimen familiar y que dependen de un presupuesto en común para su alimentación” (INE, 1989). Aunque existen hogares sin familia, como los unipersonales y los que se conforman por afinidad, o situaciones en las cuales la familia es solamente un sub-

conjunto del hogar (los miembros emparentados entre sí), los aspectos fundamentales que esta definición contiene –como la convivencia y la vida en un régimen familiar común– hacen referencia a los principales elementos de la familia u hogar de residencia¹.

Se asume, por lo tanto, un concepto de hogar que se refiere a “una organización estructurada a partir de relaciones sociales entre individuos que comparten una misma residencia y organizan en común –en armonía o conflicto– su reproducción económica y social cotidiana” (Léopore y Salvia, 2002: 3). Bajo este concepto, lejos de la imagen de la familia como entidad armónica y cohesionada, se reconoce que las acciones –familiares o individuales– son producto de negociaciones conflictivas entre miembros vinculados por relaciones asimétricas de poder (González de la Rocha, 1986).

De este modo, en tanto noción construida socialmente –centrada en el grupo, el conflicto y la acción estratégica–, la familia u hogar como unidad básica de análisis supone su consideración en tres dimensiones fundamentales: la familia como categoría social y como estructura objetiva del mundo social; la familia en tanto “campo” social, es decir, como complejo interrelacionado de posiciones sociales que se diferencian en lo que respecta a factores económicos, físicos, materiales y simbólicos poseídos por los miembros y que constituyen el núcleo por el que se lucha (por conservar o transformar esas relaciones de fuerza) en el interior del grupo familiar; y la familia como “cuerpo”, esto es, como disposición a actuar como grupo, proporcionando una identidad a sus miembros (Bourdieu, 1997).

LAS ESTRATEGIAS FAMILIARES DE TRABAJO

En un sentido amplio, las estrategias familiares de trabajo² constituyen el conjunto de comportamientos que, estando socialmente determinados (pertenencia de clase), se relacionan con la formación y mantenimiento de hogares en el seno de los cuales se pueda asegurar la reproducción biológica, preservar la vida y desarrollar aquellas prácticas económicas indispensables para optimizar las condiciones materiales y no materiales de existencia de la unidad y cada uno de sus miembros (Léopore y Salvia, 2002).

En la literatura sociodemográfica latinoamericana, sobre todo mexicana (García y Oliveira, 1998; Lomnitz, 1978; 1994), se ha argu-

1 Al señalar que se trata de la “familia de residencia” se busca una distinción de aquella que algunos autores llaman “familia de interacción”, definida como el grupo relacionado por vínculos de parentesco y obligaciones recíprocas, que reside en viviendas diversas y que incluye a varias familias de residencia (Wainerman y Geldstein, 1994).

2 Entendidas como una parte de las estrategias familiares de vida.

mentado con insistencia que los hogares tienden a ajustar sus estrategias de vida para hacer frente a fenómenos tales como el desempleo y la caída de los salarios y del ingreso familiar que afectan sus condiciones materiales de existencia. Aunque muchas de estas estrategias no son nuevas y los hogares las han adoptado a lo largo de toda la vida, tienden a diversificarse y a cobrar mayor importancia en momentos de transformaciones estructurales o de crisis económica. No se trata, sin embargo, como señalan estos autores, de arreglos que hacen a una cierta planificación del futuro inmediato, puesto que las estrategias familiares de trabajo no dependen de lo que se desea hacer, sino de lo que se puede hacer frente a las oportunidades o restricciones que se presentan en la sociedad, en particular en situaciones de crisis estructurales.

Siguiendo esta línea de argumentación, Lépore y Salvia (2002) señalan que existe una cierta coacción limitante por parte de la estructura macrosocial hacia los agentes colectivos que no pueden decidir sino sobre las acciones que las oportunidades sociales brindan, o sobre el conjunto de acciones que les quedan como únicas opciones de inclusión o menor exclusión. También Bourdieu (1997) plantea que la noción de estrategia no alude a una elección racional como cálculo de medios a fines, ni como completamente irracional; la estrategia, en este sentido, debe entenderse como un producto del “sentido práctico”, del conocimiento del juego y de las posibilidades de innovación que plantea una situación determinada.

Es decir que dados determinados factores macroeconómicos y sociales que condicionan las formas de inserción laboral, las estrategias remiten a un conjunto de prácticas por medio de las cuales los individuos, los grupos o las familias tienden de manera consciente o inconsciente a conservar o aumentar su patrimonio y, correlativamente, a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase (García y Oliveira, 1998; Bourdieu, 1997).

Por esta razón, los estudios que privilegian la relación familia-sociedad analizan la incidencia de los estilos de desarrollo sobre las estrategias familiares de trabajo y de vida. De acuerdo con Bourdieu, como los campos están atravesados por la estructura objetiva del espacio social en clases sociales, las estrategias familiares no solamente inciden diferencialmente en las condiciones de reproducción de los diferentes estratos y clases sociales según el estado de la lucha por la dominación social en una coyuntura histórica y sociedad determinadas, sino que pueden estar destinadas a mantener o mejorar la posición de familias o grupos en la estructura social (Bourdieu, 1997). A su vez, las estrategias o arreglos resultantes también llevan a reproducir o modificar las condiciones en que se desarrolla la dinámica económica y social (Bourdieu, 1997; Lépore y Salvia, 2002).

De lo que se trata es de enfatizar la relación que existe entre las estrategias familiares de trabajo, la estructura de clases y el estado de la relación entre estas, en una situación histórica particular. En este sentido, es relevante la perspectiva teórica de Bourdieu (1997) cuando señala que los criterios de diferenciación del espacio social y la posición que los pobres ocupan en este espacio y su peso relativo están ligados no sólo a los bienes de los que son carentes (no posesión de capital económico) y de las distinciones que les imponen los sectores dominantes, sino también a aquellos bienes y distinciones que los pobres construyen como diferenciación interna del campo social.

Con esto, se busca reafirmar la importancia de estudiar las estrategias de trabajo en su relación con el espacio social y ubicar el devenir de dichas estrategias en el desarrollo de este espacio. De hecho, las transformaciones económicas recientes, entre otros aspectos, han repercutido en forma selectiva sobre las familias más necesitadas, reforzando la heterogeneidad de funciones y arreglos económicos, normativos y culturales que estructuran las condiciones de reproducción de las relaciones familiares en los diferentes grupos sociales.

Una amplia evidencia a nivel nacional e internacional apunta a un proceso de cambio económico y social, resultado de la precariedad del trabajo que se ha difundido como el rasgo central del desarrollo del capitalismo en nuestros días. Entre sus principales manifestaciones, se destacan la reducción del trabajo asalariado protegido, la concentración de los nuevos empleos en el sector informal, el aumento del desempleo y nuevas condiciones laborales a las que se asocian bajos salarios, inestabilidad en el empleo, extensión de las jornadas laborales, intensificación del trabajo y menor cobertura de las prestaciones sociales. Todo esto transcurre al mismo tiempo que avanza la discriminación en las prácticas de contratación (por razones de género, edad o clase social), y la desigualdad salarial, generando un cuadro restrictivo para el mundo del trabajo en la actualidad (OIT, 2002; Arze, 2000; Escóbar de Pabón, 2001).

En un plano más específico, los estudios de impacto del nuevo escenario laboral en las estrategias familiares de trabajo en América Latina confirman que cuando los ingresos del hogar se reducen, más miembros del hogar concurren a la actividad económica. Esta mayor participación en la actividad económica lleva, con el tiempo, a un aumento del empleo asalariado precario en el empleo informal y en el trabajo familiar para el mercado, incluyendo el uso de trabajo no remunerado de mujeres y menores de edad. Por último, existen evidencias respecto a que miembros de los hogares que trabajan aspiran a trabajar más horas o buscan un segundo trabajo, aun cuando exista un aumento en el número de perceptores de ingreso de los hogares. Así, el uso inten-

sivo de la fuerza de trabajo disponible, el multiempleo entre quienes ya trabajan o la entrada creciente de mujeres, jóvenes y niños a la esfera del trabajo remunerado o de apoyo a emprendimientos familiares ya no constituyen la excepción sino la norma impuesta por la precariedad social y la pobreza que acarrearán las transformaciones en la economía y el empleo³.

En términos de los resultados de las estrategias de trabajo, se sostiene que los vínculos primarios sirven para mitigar las situaciones de vulnerabilidad, como lo han demostrado durante estas últimas décadas los estudios antropológicos en América Latina (Lomnitz, 1978; 1994). Lo que no se ha probado todavía es su utilidad para resolver problemas de desigualdad y las condiciones estructurales de inequidad y pobreza. En la literatura reciente, se le asigna a dichas estrategias el potencial para contrarrestar o reducir el deterioro en los niveles de bienestar causado por la recesión y las políticas de ajuste neoliberal (CEPAL, 1997). Bajo tales circunstancias, es pertinente indagar si en el nuevo contexto algunas de estas estrategias podrían llegar a representar una función clave como mecanismo amortiguador del deterioro de las condiciones de vida.

TRABAJO, INGRESOS Y POBREZA

En este apartado, se avanza en una conceptualización y definición de las categorías utilizadas para el análisis de los cambios en la inserción laboral de los hogares, la reconfiguración de las estrategias familiares de trabajo y sus resultados sobre el bienestar de los mismos.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y TIPO DE INSERCIÓN LABORAL

La orientación que ha seguido la reestructuración productiva con el predominio de estrategias “defensivas” de adaptación de las empresas (abaratamiento de los costos laborales y baja inversión) se ha traducido en un patrón heterogéneo de crecimiento de la productividad, con una evolución positiva de un grupo reducido de empresas en diferentes sectores que contrasta con un pobre desempeño en la mayoría de las empresas medianas y pequeñas, dando lugar a un comportamiento negativo de esta variable a nivel agregado. Estas tendencias profundizan la heterogeneidad estructural mostrando una vez más que las políticas económicas y las reformas han favorecido a determinados agentes económicos, dando lugar a un proceso de concentración económica que

3 La familia se convierte así en un amortiguador de la crisis, no solamente a partir del trabajo remunerado sino también de un mayor trabajo doméstico, en particular de las mujeres y los menores, destinado a suplir bienes y servicios que antes adquirían en el mercado (González de la Rocha, 1996; Montali, 2000).

restringe el acceso a factores de producción complementarios al trabajo para amplios contingentes de productores urbanos y rurales.

La heterogeneidad estructural, entendida en un sentido amplio como la coexistencia de formas distintas de organización de la producción y del trabajo e interdependientes en su dinámica, se manifiesta actualmente en un cuadro agravado, donde la estrechez del mercado interno y la falta de competitividad externa han llevado a una mayor “pequeñez relativa” del sector moderno de la economía, es decir, de unidades económicas intensivas en capital y de alta productividad, consolidando una estructura productiva basada en el predominio de unidades económicas con menor dotación de capital por hombre ocupado y de mediana o baja productividad, dado su acceso limitado a factores de producción complementarios al trabajo. Más del 94% de los establecimientos económicos –con una tendencia al aumento en su participación en todos los rubros de actividad– tiene menos de 5 trabajadores ocupados, incluido el titular (INE, 1993).

La segmentación del mercado laboral se origina en la forma de estructuración de la actividad económica, es decir que responde a factores vinculados con la demanda; por lo tanto, sus discontinuidades dependen del grado en que se difunde el progreso técnico y se atenúan las disparidades de productividad (Mezzera, 1988). En el nuevo contexto, a estos factores se puede añadir el grado en que se modifican las relaciones laborales y, específicamente, las relaciones contractuales.

Considerando como criterios de segmentación a la propiedad de los medios de producción, la disociación entre trabajo y capital y la existencia o no de relaciones salariales, algunas aproximaciones del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) a la configuración del mercado laboral han identificado al menos cuatro formas organizativas en el aparato productivo: estatal, empresarial, semiempresarial y familiar. Las formas estatal y empresarial, por sus características tecnológicas y de organización del trabajo, pueden asimilarse a la noción de “sector moderno o formal”, en tanto que, por los mismos factores, las formas semiempresarial (en la que no existe disociación entre propietarios del capital y del trabajo –el titular es también un trabajador directo–) y familiar (donde no existen relaciones salariales) formarían parte de los segmentos más atrasados de la economía y del mercado de trabajo.

Con el avance de los procesos de flexibilidad laboral y, en particular, con las prácticas de subcontratación y tercerización de una parte de los procesos de producción de bienes y servicios en las empresas de mayor tamaño, esta segmentación se ha tornado más difusa. Muchas pequeñas unidades económicas (semiempresariales y familiares), que aparecen como formalmente autónomas, en realidad se encuentran

subordinadas en su desempeño a una sola empresa o capital. Así, relaciones laborales típicamente asalariadas se encubren bajo contratos civiles como parte de las estrategias empresariales de abaratamiento de costos laborales dirigidas a mantener o restaurar sus niveles de ganancia, lo que redundará en el aumento del trabajo asalariado precario y sin cobertura de las prestaciones sociales establecidas por la ley.

Estos fenómenos avanzan a mayor velocidad que la conceptualización y la construcción de nuevos indicadores para su medición. Si la segmentación es difusa, lo es más cuando la unidad de análisis es el hogar, puesto que en el ámbito del mercado de trabajo, la articulación fue y seguirá siendo mucho mayor que aquella que se observa en el ámbito de los procesos productivos (subcontratación). No obstante, con los recaudos que exigen estas nuevas evidencias y en razón de la información estadística disponible, el análisis del tipo de inserción laboral de los hogares por sectores del mercado de trabajo seguirá siendo subsidiario del enfoque del CEDLA.

En la operacionalización de la variable referida al tipo de inserción laboral del hogar, se considera a los sectores del mercado de trabajo como categorías *puras* para el caso de inserciones de todos los miembros del hogar en un único sector; por otro lado, se crean categorías combinadas para el caso de inserciones diversificadas entre sectores. Así tenemos como categorías básicas a los sectores estatal, empresarial, semiempresarial y familiar, y tres categorías combinadas: predominantemente empresarial, predominantemente informal y mixto. Siguiendo esta definición, la categoría *empresarial* abarca tanto al sector estatal como empresarial; a su vez, la categoría *informal* abarca a las formas organizativas semiempresarial y familiar; cuando en las inserciones de los miembros del hogar se combinan los diferentes segmentos, se distinguen dos grupos en función del predominio de lo *empresarial* o lo *informal*; cuando ambos tipos de inserción tienen un peso equivalente, se recurre a la categoría *mixta*.

CALIDAD DE LA INSERCIÓN LABORAL: PRECARIEDAD COMO RASGO DOMINANTE

Los cambios en la calidad de la inserción laboral y el avance del fenómeno de la precariedad del trabajo deben entenderse en términos históricos, es decir, como resultado de la crisis de un período en el que predominaba la estabilidad laboral dentro de un modelo de empleo política y socialmente regulado (Prieto en Agulló, 2000). Pero también por el desarrollo del discurso y la práctica de la flexibilidad, que ha sido una de las estrategias que ha propiciado el despliegue significativo de situaciones de incertidumbre e inestabilidad laboral y de bajas remuneraciones.

Como plantea De la Garza, en el contexto de las políticas de ajuste y reformas estructurales, se impone el reclamo neoliberal para dejar que las fuerzas del mercado asignen los factores; la idea específica de los mercados laborales flexibles –entendida fundamentalmente como la eliminación de trabas para que los mecanismos del mercado se encarguen de modo espontáneo de asignar el factor trabajo en cuanto a precio y empleo– proviene de la teoría neoclásica. En lo fundamental se plantea dejar hacer sin trabas legislativas, contractuales o sindicales a las empresas, eliminando seguridades vistas como rigideces, facilitando la contratación y el despido e individualizando formas de pago de acuerdo con la productividad marginal de la mano de obra (De la Garza, 2000).

Diversos estudios confirman que este ha sido el principal camino que ha seguido la flexibilidad en América Latina y también en Bolivia (Katz, 2000; Dombois, 1998b; Dupas, 2000; Arze, 2000; Escóbar de Pabón, 2001). Se concluye que lo que está en juego en la flexibilidad del trabajo es la adecuación del uso de la fuerza de trabajo y del salario a las necesidades cotidianas de la producción de manera ágil y variable. Distante de las versiones más optimistas sobre la flexibilización⁴, la búsqueda de flexibilidad en América Latina no solamente se habría traducido en la exigencia de “libre contratación” entre capital y trabajo con una mínima intervención del Estado, sino también en la posibilidad de un uso polifuncional de la fuerza de trabajo en el proceso productivo o de determinar una parte del salario en función del desempeño. Estas dimensiones de la flexibilidad han provocado el surgimiento de las más variadas formas de trabajo precario, acompañadas por un proceso de individualización de las relaciones laborales, además del aumento del desempleo estructural con el consiguiente debilitamiento de los sindicatos (Dombois, 1998a; Druck y Filgueiras, 2000; Lucena, 2000; Arze, 2000).

Desde la perspectiva de las relaciones de género, la creciente flexibilización del empleo coincide con un incremento sostenido de la participación femenina en el mercado de trabajo, particularmente desde la década del ochenta. Esto ha llevado a mantener o profundizar la tradicional segregación horizontal y vertical del mercado laboral⁵,

4 Barchiesi retrata bien esta posición cuando propone “una versión holística del trabajador: lejos de la fragmentación taylorista, una adaptación de ciclos más cortos con trabajadores polivalentes, capaces de innovar, armar rápidamente, adaptar, con mayores niveles de cooperación e iniciativa como consecuencia de la delegación de autoridad” (Barchiesi, 1998: 108; traducción propia). Ver también Montgomery (1985).

5 La noción de segmentación o segregación laboral debe evitar la idea de una separación tajante entre grupos ocupacionales; asimismo, nunca es absoluta y sólo puede hablarse de tendencias o grados en que se halla presente, pudiendo distinguirse al menos dos tipos: una segregación horizontal, cuando determinado grupo de personas se concentra en un número relativamente pequeño de ocupaciones y se encuentra total o parcialmente

mientras que la presencia de una mano de obra femenina abundante en los hogares ejerce un efecto depresor en los salarios (Arango, 2000).

En contraste con sus efectos nocivos sobre la calidad del trabajo, las ventajas preconizadas por las tesis neoliberales sobre la flexibilidad y el proceso de desregulación del mercado de trabajo para estimular una mayor generación de empleo no han tenido los efectos que se esperaban. De hecho, la Comisión Europea y la CEPAL han reconocido que la flexibilidad laboral no genera mayor empleo en Europa y América Latina (Wéller, 2000). Agulló (2000), citando a Navarro, concluye que la flexibilidad laboral necesaria para aumentar la eficiencia económica no puede alcanzarse en base a medidas que crean inestabilidad, precariedad, desempleo e incrementan las desigualdades sociales.

Con el concepto de precariedad vinculado al trabajo, se alude a nociones como *inserción laboral endeble*, *empleo incierto* (Marshall, 2000) o *una condición de empleo "no regular"* que se aparta de lo normativo, de lo regulado, de lo institucional (Agulló, 2000). Esta connotación de inestabilidad e imprevisibilidad, así como la falta de reconocimiento y aprecio social que va unida a esta condición, lleva a reconocer el fenómeno de la precariedad laboral como una de las formas en que se expresa la mayor subordinación del trabajo al capital y las posibilidades objetivadas de su mayor explotación (Salvia, 2002).

En este escenario de precariedad e incertidumbre, la diversificación de estrategias de trabajo de los hogares no solamente responde a la urgencia de obtener un mayor ingreso o restaurar un nivel de ingreso necesario, sino también a la necesidad de reducir los riesgos que conlleva la inseguridad en el trabajo. Como se ha venido insistiendo, estas estrategias están diferenciadas en función de la posición que ocupan los hogares en la estructura social, sus características constitutivas y las oportunidades que se asocian con estas, pero también a partir de la división sexual del trabajo en nuestras sociedades. En el curso del análisis, se busca dar cuenta de esta diferenciación.

El análisis de la calidad de la inserción laboral se efectúa a partir de indicadores referidos a la estabilidad laboral, el nivel de ingreso laboral y la cobertura de las prestaciones sociales (salud y seguridad social). Considerando el tipo de inserción laboral de cada uno de los miembros activos del hogar, estos se clasifican en cuatro categorías: hogares con inserción no precaria (ocupados plenos), precaria baja (jefe de hogar ocupado pleno y algún miembro precario), precaria media

ausente en las demás; otra, denominada vertical, cuando la concentración de determinado grupo se produce en los niveles ocupacionales inferiores, en tanto que otros se reparten por todas las categorías o se sitúan sólo en las superiores (Comas d'Argemir en Arango, 2000).

(jefe de hogar precario y algún miembro secundario ocupado pleno) y precaria alta (todos los miembros con ocupación precaria). Este indicador permitirá identificar la manera en que las dimensiones de la precariedad se manifiestan en el tiempo, su relación con la posición que ocupan los hogares en la estructura social y con la evolución de los niveles de pobreza de los hogares.

ESTRATEGIAS DE TRABAJO Y LÍNEA DE POBREZA

Las interrelaciones entre los arreglos familiares de trabajo y la incidencia de la pobreza constituyen otro ámbito que se explora en este estudio. Amartya Sen (1992) y otros autores ven a la pobreza como una privación de capacidades básicas y no solamente como resultado de los bajos ingresos. La pobreza en esta concepción no es sólo un problema de recursos monetarios obtenidos en el mercado sino de privación de otras capacidades. Como señala Álvarez (2001), si bien esto es cierto, el problema está en la definición de cuál es la capacidad que determina la adquisición de las otras; enfocar en las capacidades y no en las condiciones estructurales de desigualdad que provocan la pobreza podría acercar esta visión a la de la *cultura de la pobreza*, aunque modernizada. Es decir que, al secundarizar la base económica y la estructura social, se corre el riesgo de hacer aparecer a la *cultura* –un conjunto de mecanismos de defensa de los pobres frente a una situación objetiva crítica– como si fuera una causa en sí misma: el pobre no puede salir de la pobreza porque sus *capacidades* se lo impiden. De acuerdo con Lomnitz (1978), esto significa, en cierto modo, culpar a los pobres de su pobreza.

Siguiendo el enfoque del desarrollo humano, otros autores también señalan que en contraste con lo que sucedía hace 25 años, en el presente existe un amplio consenso con respecto a que el acceso a la salud y la educación es tan importante como el ingreso (Kanbur, 2001; PNUD, 2002; Vigorito, 2002). Sintetizando este enfoque, Vigorito señala que es preciso considerar la multiplicidad de espacios donde se manifiestan las necesidades de la población mundial; sin embargo, concluye que aunque el espacio del ingreso no debe ser dejado de lado, debería ser aprovechado en conjunción con otras fuentes de información para generar clasificaciones más ricas. Así, las dimensiones de acceso al agua potable y saneamiento, desnutrición, esperanza de vida al nacer y distribución del ingreso, consideradas en su conjunto, ofrecerían un buen punto de partida para avanzar en la descripción de la evolución y del nivel actual de las condiciones de vida en los países en desarrollo (Vigorito, 2002). En este sentido, cabe preguntarse, nuevamente, sobre la prelación entre las carencias, pero también si en ausencia de ingresos monetarios es posible el acceso regular a la educación, la salud o los servicios básicos.

Por esta razón, antes que en las manifestaciones de la pobreza, este estudio está centrado en una de sus causas estructurales, entendiendo que del hecho de tener o no trabajo, del tipo de trabajo que se posee, de la seguridad en los ingresos laborales y del grado de integración social que este permite dependen en lo fundamental las condiciones materiales de reproducción. Esto no significa desentenderse de otras dimensiones causales de la pobreza o de las orientaciones hacia la equidad de la que pueden ser portadoras las políticas públicas, sino de una clara intencionalidad que privilegia el análisis de la relación entre el trabajo, el ingreso que proviene de este y el bienestar de los hogares.

Constataciones recientes permiten reafirmar la relevancia de considerar al ingreso que proviene del trabajo como un factor crucial en la explicación de la pobreza y, sobre todo, como factor clave a considerar en las políticas públicas orientadas a su reducción. En primer lugar, el debilitamiento de las redes sociales de apoyo, ocasionado por la base más débil de recursos materiales de que disponen los hogares, en particular los más pobres, que los fuerza al aislamiento y en algunos casos a la exclusión social (González de la Rocha, 1996), y en segundo, el impacto reducido que tiene el gasto público en la redistribución de los hogares según líneas de pobreza, tal como ha sido demostrado para el caso boliviano (UDAPE, 1998). Debido a estos factores, se asume que el ingreso por concepto del trabajo es un mejor indicador de bienestar cuando la pobreza se define como falta de titularidades, donde se admite que las personas tienen derecho a un cierto ingreso mínimo del cual pueden hacer uso libremente (Atkinson, 1991).

Análisis recientes de la CEPAL (2000) intentan una aproximación a la desigualdad social y a la pobreza desde el ámbito distributivo vinculado con el empleo y los ingresos laborales. Sin embargo, postulan que la relación entre el ingreso laboral y la incidencia de la pobreza no es lineal debido a que, por un lado, existen otros factores que contribuyen a reducir el impacto negativo de las bajas remuneraciones individuales en las condiciones de vida de los hogares; por otro, los hogares difieren en cuanto al número de miembros y personas ocupadas; y, finalmente, debe considerarse la incidencia del desempleo abierto, buscando mostrar que es un conjunto de factores que se encuentran en la base de la significación de los ingresos laborales como determinantes de la situación de pobreza del hogar.

Con la definición del hogar como unidad de análisis y el acento en las estrategias familiares de trabajo, es posible avanzar en una aproximación que considere tales limitaciones; es decir, se intentará vincular los niveles de vida con sus determinantes estructurales y, específicamente, los individuos y hogares sometidos a la condición de pobreza con el lugar que ocupan en el sistema productivo y social.

En términos operativos, la pobreza, en este estudio, se asocia con la situación de bajos ingresos y, particularmente, con niveles de ingreso considerados insuficientes para atender las necesidades básicas de los hogares en un determinado tiempo y lugar. La variable utilizada es el ingreso per cápita, que toma en cuenta todos los ingresos de los miembros de la familia, su tamaño y su papel como unidad redistributiva del ingreso. Por lo tanto, se asume que el método indirecto o *línea de pobreza* es útil para el análisis de la relación entre la inserción laboral y el nivel de vida que permite a los hogares.

La línea de pobreza establece el ingreso mínimo necesario para mantener un nivel de vida adecuado, considerando una canasta básica de consumo compuesta por diversos bienes y servicios. En nuestro caso, se toma como referencia el patrón de consumo observado en la Encuesta de Presupuestos y Gastos Familiares realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en las ciudades capitales, incluida la ciudad de El Alto, cerca del año base (INE, 1990). Por lo tanto, la línea de pobreza se define como *el ingreso necesario para adquirir esa canasta básica de consumo, actualizada por el índice de precios al consumidor*⁶.

En nuestra definición, el límite superior de la línea de pobreza está dado por un ingreso que permite cubrir el costo de una canasta básica que incluye todos los bienes y servicios (no pobres), mientras que el límite inferior está definido por un ingreso que se sitúa por debajo del costo de una canasta de consumo alimentario (indigentes). Por encima de este ingreso y por debajo del ingreso necesario para cubrir una canasta completa se encuentra el límite intermedio (pobres).

En el análisis de la pobreza, se utilizan indicadores adicionales para reducir los sesgos de interpretación que provienen del uso de una sola medida: además de la incidencia, se recurre a otros indicadores como la profundidad (intensidad) y la severidad de la pobreza (índice de Sen). Mientras la incidencia o recuento mide la proporción de hogares que se encuentran bajo la línea de pobreza, la intensidad o profundidad de la pobreza permite medir la distancia promedio de los ingresos de los hogares con respecto a la línea de pobreza. A su vez, la severidad de la pobreza indica la posición en la escala de ingreso de cada hogar bajo la línea de pobreza. El índice de Sen se correlaciona con el coeficiente de Gini para analizar la distribución de ingresos de los pobres (Gini para las personas pobres); esta medida de desigualdad

6 Aunque los patrones de consumo pudieron cambiar en los diez años considerados en este estudio, se ha mantenido constante la participación relativa de los bienes alimenticios en el gasto total de los hogares, por cuanto no se dispone de datos actualizados sobre su composición.

permite observar la transferencia regresiva de los grupos pobres a los no pobres, expresada en un aumento en el valor del índice de Gini para las personas pobres (Gp).

DESIGUALDAD SOCIAL Y POBREZA

Ubicar analíticamente la desigualdad y la pobreza como parte del circuito de la producción, distribución y consumo permite trascender la mirada centrada en la “situación de los pobres”, para intentar una mayor comprensión de los procesos que se encuentran en la base del empobrecimiento progresivo de la mayor parte de la población en nuestras sociedades. Para este propósito, el análisis de los procesos de diferenciación social en el ámbito de las relaciones de producción –y, específicamente, del trabajo– requiere ser complementado con aquellos que provienen del ámbito de las relaciones de distribución, es decir, la apropiación diferenciada de la renta generada por el esfuerzo colectivo; aquí se sostiene que es a partir de ambos procesos –en su dinámica e interrelaciones– que tienen lugar formas de inclusión y exclusión social que actúan como determinantes fundamentales de las condiciones de vida y, por lo tanto, de la reproducción material y social de la población.

Como los ingresos por trabajo son la fuente principal de sustento de las familias, el carácter de la evolución –regresiva o redistributiva– de su apropiación por los diferentes estratos sociales redundan en la magnitud e incidencia de la pobreza. Es decir que desigualdad y pobreza son dos conceptos distintos pero que guardan una relación de causa-efecto. Este es un aspecto crucial en esta aproximación al tema, por cuanto la composición del crecimiento económico en el caso boliviano tiene un mayor impacto en el PIB que en el consumo privado, debido al carácter limitado del papel del Estado en sus funciones redistributivas, agravado por las exigencias del sistema financiero global a las que debe adaptar sus políticas. Como señala Castells (1996), las reglas del juego inscriptas en los mercados financieros obligan a asegurar tasas de ganancia a los inversores, lo que definitivamente desplaza la generación de riqueza hacia la empresa privada, limitando la redistribución.

Así, mientras la ideología neoliberal insiste en el crecimiento económico como factor crucial para resolver los problemas de desigualdad y pobreza, lo cierto es que la dinámica de crecimiento propia del nuevo estilo de desarrollo plantea serias dudas sobre las posibilidades de una mejora distributiva. Siguiendo a Wolfe (en Fernández, 1989), se puede sostener que la posibilidad de cerrar la brecha entre los ingresos de la mayoría de la población y los de una minoría beneficiada por el crecimiento económico parece ser incompatible con la

naturaleza de los bienes y servicios que se producen y con el funcionamiento actual de la economía y la sociedad.

POLÍTICAS PÚBLICAS Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA

En la actualidad, parecería existir un mayor consenso sobre el impacto nocivo de las políticas neoliberales y las reformas del Estado sobre las condiciones de vida de amplios segmentos de la población en los diversos países de la región. Aquellos que sustentan el modelo neoliberal plantean que se trataría de un efecto de corto plazo que será revertido gracias a la reactivación de las inversiones y del crecimiento promovidos por una consistente y sistemática aplicación de dicho enfoque (FMI, 1999; BM, 1998; EBRP, 2001); para otros, el enfoque sólo agrava las tendencias inerciales del modelo de acumulación vigente (reducida y precaria generación de empleo, concentración del ingreso, exclusión social, etc.), que son inherentes a la subordinación de la economía real a la economía financiera que el ajuste neoliberal involucra. Finalmente, para ciertos autores, además, el deterioro social es consecuencia e incluso requisito del esquema de acumulación actual (Vilas, 1996; Álvarez, 2001; Fernández, 1989; Rodrik, 2002; Escóbar de Pabón, 2002; Arze, 2001).

Cualquiera sea la hipótesis que se adopte, todas ellas coinciden en que el nivel de vida de importantes segmentos de la población trabajadora y de las clases medias ha sido una de las variables más sensibles de ajuste de las economías locales a la economía mundial (Vilas 1996; Antunes, 1999).

La actual preocupación por las políticas sociales en los organismos multilaterales y los gobiernos obedece a la constatación generalizada del impacto del deterioro social y de las desigualdades crecientes en la perspectiva de estabilidad política y *governabilidad* en la región. Según Álvarez (1998), la idea misma de *reforma social o lucha contra la pobreza* es parte de las estrategias de legitimidad del modelo económico, puesto que se la considera como un complemento ineludible de las reformas económicas, toda vez que apunta a garantizar la viabilidad política y social de las mismas.

Es decir que las premisas de las estrategias que hoy se formulan se enmarcan en lineamientos generales, argumentos y propuestas que plantean que la situación social de América Latina constituye un peligroso detonante que alimenta las inestabilidades sociales y políticas que pueden minar los resultados mismos de las reformas económicas. Ya en 1993, el informe anual del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) postulaba:

La exclusión económica sostenida se refleja en exclusión política que socava la gobernabilidad y con una gobernabilidad

progresivamente menoscabada se erosiona la sustentabilidad de las reformas económicas, se resiente el clima para las inversiones y el proceso de crecimiento se vuelve efímero (PNUD, 1993: 17).

Este enfoque expresa la diferencia en la discusión actual de las políticas sociales respecto de la fase previa al ajuste estructural cuando estaba centrada en la relación entre consumos colectivos y acumulación de capital. Como plantea Vilas, hasta los años setenta no hubo políticas de lucha contra la pobreza; hubo, en cambio, promoción del empleo, del salario y del consumo individual y colectivo enmarcado en una estrategia de desarrollo; en otros términos, reconociendo que el universalismo de este diseño de política social no fue tal, puede decirse que la pobreza no se atendió de manera asistencial y *ex post*, sino de manera principalmente preventiva, al crearse condiciones para la inclusión social a través de la incorporación efectiva de las nuevas camadas de la fuerza laboral al empleo remunerado. En contraste, en la fase actual hay privatización donde antes hubo intervención y regulación estatal; focalización en lugar de universalidad; compensación en lugar de promoción; individualismo y particularismo clientelista como sustituto del ejercicio colectivo de derechos; combate a la pobreza en lugar de desarrollo social. Un conjunto de cambios que obedecen a la reformulación de las relaciones de poder entre actores que tienen que ver con las transformaciones en el estilo de desarrollo (Vilas, 1996).

En la actualidad puede afirmarse que los organismos internacionales juegan un rol fundamental en la determinación y reconversión de las *políticas de protección social* de los estados-nación, a través de presiones que se ejercen como condición para el refinanciamiento de la deuda y los préstamos asociados a la reforma del Estado. En lo que respecta a las políticas que se incentivan, se privilegian aquellas que fortalecen la “capacidad” de la sociedad para resolver puntualmente dificultades de protección social, de cohesión y de acatamiento a las normas, y para solucionar conflictos. De esta manera, las políticas macroeconómicas que dichos organismos promueven como condición para el financiamiento indujeron al abandono de las políticas de corte universal y su creciente sustitución por otras de carácter focalizado con el consiguiente deterioro de los derechos sociales como fuente de acceso a bienes y servicios (Álvarez, 2000).

Esto ha significado que la política social, entendida como política societal con carácter obligatorio de efecto colectivo bajo la tutela del Estado, cambie de función bajo las corrientes neoliberales, orientándose a la subsidiariedad o a la mera actividad normativa; es decir que ha sido reemplazada por una concepción que se limita a la enumeración

de ámbitos que la componen, transformando por esta vía su carácter “político” en otro supuestamente técnico (Fernández, 1989).

El rediseño de la política social corresponde así a una reestructuración amplia de la economía, la sociedad y las relaciones de poder entre actores. Los programas de ajuste estructural no incluyen una agenda de desarrollo social, puesto que el concepto de desarrollo es más que el crecimiento económico; se refiere a la transformación de una estructura compleja que expresa la diversidad de las formas sociales y económicas originadas en la división social del trabajo (Cardoso en Fernández, 1989). En el nuevo escenario, lo social es un aditamento de lo económico; se reduce, fundamentalmente, a la pobreza extrema que es concebida como el producto de ineficiencias intervencionistas anteriores, y las mismas se reducirían por el efecto derrame generado indefectible y autónomamente por el mercado (Vilas, 1996). Son estos factores los que habrían llevado a deslegitimar al Estado como proveedor de protección social y de derechos de los ciudadanos, y como regulador de las relaciones sociales, del mercado y de la cohesión social (Álvarez, 2000).

No obstante haberse demostrado ampliamente la incompatibilidad entre el crecimiento con distribución del ingreso, posturas ideologizadas continúan negando el papel del Estado en el desarrollo y en el logro de equidad distributiva, postulando, en cambio, un rol de carácter asistencialista con referencia a los más carentes. Bajo este enfoque, las llamadas “estrategias” de reducción de la pobreza constituyen apenas intentos pragmáticos orientados a suplir algunos déficits característicos de la pobreza, independientemente de las orientaciones más generales de los cambios económicos y políticos globales impulsados por las políticas de ajuste.

En este sentido, la política social debe entenderse actualmente como el resultado de un estilo de acumulación donde existe un fuerte predominio de la economía sobre la política, de la vigencia de políticas de libre mercado en lo económico y de subsidiariedad en lo social, así como de la falta de valoración de los factores económicos y sociales que agudizan la pobreza, tal como ocurre, de manera recurrente, con la crisis del trabajo como fuente regular de ingresos, de integración social y de identidad.

En este enfoque, se inscribe *lo social* en las políticas públicas nacionales y, ahora, en la EBRP. Mientras se mantiene la orientación de las políticas macroeconómicas y la profundización de las reformas estructurales, el discurso de la lucha contra la pobreza aparece como una estrategia de legitimación de la continuidad del modelo económico, toda vez que apunta explícitamente a garantizar la viabilidad política y social del mismo.

En sus consideraciones generales, el documento de la EBRP, elaborado por el gobierno como condición para recibir los recursos de alivio de la deuda externa en el marco de la iniciativa Heavily Indebted Poor Countries (HIPC), recoge fielmente el espíritu de este discurso cuando señala que “la EBRP parte de una certeza incontrastable: la pobreza, la inequidad y la exclusión social son los problemas más severos que afectan a la democracia y la gobernabilidad en Bolivia; consecuentemente, la mantención de la democracia exige atender prioritariamente esos retos” (EBRP, 2001: Prefacio i).

Ni la distribución del ingreso y de la riqueza, ni el bienestar, ni la mejora de la calidad de vida de la población son nociones a las que se alude cuando se habla de *lucha contra la pobreza*. Por lo tanto, siguiendo los lineamientos del nuevo enfoque de los organismos multilaterales, se puede entender que las premisas de la estrategia se enmarcan en postulados como los del PNUD (1993) respecto a la necesidad de prevenir conflictos que puedan afectar las reformas económicas y sus resultados.

En efecto, antes que integrar los objetivos de reducción de la pobreza a las políticas económicas, se subraya:

La EBRP ha sido desarrollada en un contexto de economía de mercado, preserva los equilibrios macroeconómicos, lo cual entre otros aspectos determina que la estrategia no vulnere las políticas fiscales, monetarias, comerciales y financieras establecidas en el programa económico boliviano [...] Se asume que se continuará con las políticas que mantienen la estabilidad y un ambiente económico adecuado para las actividades productivas. Asimismo, se asume que se continuarán implementando reformas estructurales que fomenten el crecimiento e inversión (EBRP, 2001: Prefacio xxiv).

Por lo tanto, la equidad sigue siendo un objetivo a lograr a partir del crecimiento económico, del fortalecimiento de procesos que aumenten las oportunidades para los más pobres (producto de la “mano invisible” del mercado) y de políticas focalizadas para los más carentes, con un Estado ausente para la distribución de recursos pero fuertemente presente para el diseño y control de las escasas políticas públicas dirigidas a los más pobres (Álvarez, 1998).

Desde el tema que nos ocupa, la integración del empleo –o la política de empleo– no está presente en la EBRP. Siendo un factor clave para la articulación no sólo de los componentes de la política social sino también entre estos y la política económica, nuevamente el diseño es más discursivo que real. Es decir, no se valoran adecuadamente los factores sociales y económicos que generan y agudizan la pobreza. Un

ejemplo de esta afirmación es que frente a la precariedad creciente del empleo y su pérdida de centralidad como fuente regular de ingresos y de integración social, la EBRP insiste en medidas orientadas a la reforma de la legislación laboral para legitimar formas de empleo precario: por horas, a tiempo parcial, eventual y sin beneficios colaterales. En resumen, una reforma a favor de la mayor explotación del trabajo bajo el argumento de reducir costos laborales para promover la creación de *más empleos*, sin importar su calidad.

En contraste con la importancia que se otorga al papel del sector privado en todas las esferas de la actividad económica y social, la EBRP sigue negando la posibilidad de un rol público en la actividad económica. La pregunta que surge es si debe existir un rol estatal en este ámbito y cómo este se vincula con la equidad y la lucha contra la pobreza. Una de las respuestas está dada en el propio documento de la estrategia cuando señala:

La pobreza en Bolivia tiene raíces profundas, el crecimiento económico se ha caracterizado siempre por estar relacionado a pocas actividades dinámicas asociadas a la explotación de recursos naturales y algunas actividades conexas, lo que ha determinado brechas regionales, importantes diferencias entre las áreas rural y urbana y una baja integración territorial [y añadiríamos *social*] (EBRP, 2001: Prefacio i).

Sin embargo, frente a este diagnóstico, la respuesta sigue siendo el impulso al crecimiento económico –asentado en la inversión extranjera directa (IED) y un puñado de empresas nacionales– y a su efecto derrame. El Estado no pretende promover, a través de sus políticas, un cambio en la composición del crecimiento económico y menos que este se traduzca en oportunidades para la generación de ingresos o en mejores oportunidades de empleo. En cambio, apelando a la “mano invisible” del mercado, deja fuera de consideración de las políticas a dos variables fundamentales que, desde el ámbito de la distribución, pueden contribuir a la reducción de la pobreza: el empleo y los ingresos laborales. La persistencia en la negación de un rol del Estado en la esfera productiva ya no parece un asunto de desconocimiento de la realidad nacional, sino de un alineamiento ideológico con la ortodoxia neoliberal.