

EL URUGUAY DESDE LA SOCIOLOGÍA IX

**9ª Reunión Anual de Investigadores del
Departamento de Sociología**

**Trabajo y negociación colectiva
Política y procesos sociales emergentes
Jóvenes y juventud
Educación y formación docente
Estratificación y movilidad social**

**Departamento
de Sociología DS**

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

Constituyente 1502 - Piso 5
Tel.: 2410 3855/Fax: 2410 3859
Correo electrónico: ds@fcs.edu.uy
Página web: www.rau.edu.uy/fcs/soc



Facultad de Ciencias Sociales



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

Universidad de la República (Uruguay) Facultad de Ciencias Sociales.

Departamento de Sociología

El Uruguay desde la sociología IX. Trabajo y negociación colectiva. Política y procesos sociales emergentes. Jóvenes y juventud. Educación y formación docente. Estratificación y movilidad social /Alberto Riella, coordinador.-- Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología.-- Montevideo: UR.FCS-DS, 2011.

328 p.

Incluye bibliografía.

9a. Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología

Obra completa: ISBN 978-9974-0-0397-2

Novena edición: ISBN: 978-9974-0-0755-0

1. Sociología. 2. Trabajo. 3. Negociación colectiva. 4. Educación 5. Juventud. 6. Estratificación Social
7. Movilidad social. 8. Recursos Humanos. 9. Formación de Docentes. 10. Política. 11. Cambio social.
12. Uruguay

I. Título. II. Riella, Alberto, coord.

CDD:301.020 2

Novena edición, 2011.

Obra completa: ISBN 978-9974-0-0397-2

Novena edición: ISBN: 978-9974-0-0755-0

Coordinación editorial: Helvecia Pérez

Edición gráfica: Claudio Ortiz

Impreso en CBA Imprenta-Editorial

Juan Carlos Gómez 1461 - Montevideo. Tel.: 2915 7231

Dep. Legal N° 350.273/11

Índice

Presentación.....	7
Alberto Riella	
1. Trabajo y negociación colectiva	
Consensos y disensos entre los actores del proceso de negociación salarial 2005-2009.....	13
Francisco Pucci - Soledad Nión - Fiorella Ciapessoni	
Entre el reconocimiento y la redistribución: un análisis de los efectos de los cambios normativos en el mercado de empleo rural.....	27
Alberto Riella - Paola Mascheroni	
Desigualdades de género en la industria láctea.....	51
Karina Batthyány - Natalia Genta - Valentina Perrotta	
Lógicas de gestión de Recursos Humanos en la industria manufacturera exportadora de Uruguay (1991-2010)	79
Mariela Quiñones - Marcos Segantini - Marcos Supervielle	
2. Política y procesos sociales emergentes	
La importancia de recuperar el estudio de procesos sociales Algunas implicaciones teórico-metodológicas.....	99
Alfredo Falero	
Antes y después de la izquierda: cambios recientes en la composición de la elite política uruguaya.....	129
Miguel Serna - Eduardo Bottinelli - Cristian Maneiro - Lucía Pérez	
Subjetividades autogestionarias y participación social.....	145
Susana Mallo - Anabel Rieiro	
Los derechos culturales y la construcción de democracias multiculturales.....	163
Felipe Arcena	

3. Jóvenes y juventud

Fuzzy Sets en Criminología	177
Nico Trajtenberg - Ana Vigna - Clara Musto	
Seguridad, medios y construcción de la imagen de peligrosidad en los jóvenes Un análisis en base al estudio de noticias de prensa en el período 2003-2009	195
Nilia Viscardi - Marcia Barbero	
Transiciones a la adultez en Uruguay	217
Verónica Filardo	
Desigualdad en el calendario de ingreso al primer empleo: Uruguay en mirada comparada	231
Tabaré Fernández - Soledad Bonapelch	

4. Educación y formación docente

¿Ilusiones o resultados? El Plan Ceibal en la mira	253
Ana Rivoir	
La formación docente uruguaya: un problema que no se resuelve con un cambio de nombre institucional	273
Adriana Marrero	

5. Estratificación y movilidad social

Tipologías socioeconómicas y estratificación social en el Uruguay: tendencias recientes	291
Danilo Veiga	
Clivajes y linajes en la investigación sobre movilidad social	313
Marcelo Boado	

Presentación

Como ya es casi una tradición, que se renueva todos los años desde 2001, los investigadores del Departamento de Sociología se reunieron durante dos días a mediados de diciembre de 2010 para presentar, intercambiar y discutir entre pares los resultados de los trabajos que llevaron adelante durante ese año. En algunos casos, es la culminación de investigaciones de larga data, en otros el avance de un estudio que recién comienza o reflexiones sociológicas en torno a problemas de la disciplina o a sus enfoques metodológicos.

Esta novena publicación busca, al igual que las que la preceden, ser un esfuerzo editorial sostenido para la divulgación de nuestras investigaciones entre todos aquellos actores de la sociedad que se ven involucrados en estos temas, las instituciones que se especializan en los mismos, los formuladores de políticas públicas, los interesados en los problemas sociales y el público en general.

Los principales ejes de discusión sobre los cuales se organiza esta edición, se agrupan de manera muy general en cinco grandes unidades temáticas: a) trabajo y negociación colectiva, b) política y procesos sociales emergentes, c) jóvenes y juventud, d) educación y formación docente y e) estratificación y movilidad social. Estos tópicos complementan o profundizan la discusión de las temáticas desarrolladas en los anteriores volúmenes de esta publicación.

En torno al trabajo y la negociación colectiva se abordan, en los dos primeros artículos, las problemáticas vinculadas al nuevo escenario abierto con el advenimiento de los gobiernos progresistas y la (re) instalación de los Consejos de Salarios; se analiza desde una perspectiva general, y también con énfasis en el sector rural, donde son creados por primera vez en la historia de nuestro país. Se muestran evidencias sobre las nuevas formas de relacionamiento entre las fuerzas de izquierda ahora en el gobierno con sus aliados históricos, la organización de trabajadores. El tercer trabajo analiza, desde una perspectiva de género, la situación de la mujer para el caso específico de la industria láctea. Es una investigación que se realiza en conjunto con el sindicato del sector, la cámara empresarial y el Instituto Nacional de Empleo. La investigación que cierra el bloque refiere a las formas de gestión de los recursos humanos y las relaciones laborales en un sector estratégico como la industria manufacturera exportadora.

El segundo eje temático gira en torno a la sociología política y los procesos sociales emergentes en nuestra sociedad. El primero de los artículos reflexiona analíticamente desde una perspectiva crítica sobre la necesidad de recuperar el estudio de procesos sociales para hacer una ajustada reconceptualización de las actuales circunstancias en las cuales los sujetos construyen su historia. El segundo se inscribe en una investigación de largo plazo, en el cual se discute la circulación de las élites políticas uruguayas y qué efecto tiene en esto la llegada por primera vez al gobierno de la coalición de izquierda. El tercer trabajo del módulo

aborda el tema de los sujetos colectivos y la autogestión como un elemento para usar la acción política y su reencantamiento. La reflexión del artículo se sustenta en la investigación llevada a cabo a raíz de algunas de las más notorias experiencias del país. El cuarto trabajo realiza una sistematización desde una perspectiva conceptual de los marcos referenciales para el análisis del multiculturalismo, concepto que se viene extendiendo en la disciplina y comienza a trabajarse a nivel local.

El tercer eje plantea el tema de jóvenes y juventud, que ha tomado un gran impulso en los últimos años en la disciplina. Dos de estos trabajos abordan los procesos vinculados a la transición hacia la adultez. Uno es un estudio en base a la encuesta nacional de juventud, que pone de manifiesto los distintos modelos de transición identificados entre los jóvenes y reflexiona en torno a reconocer estas diferencias a la hora de implementar políticas públicas sobre el tema. El otro análisis sobre esta temática se enfoca en la relación entre educación y trabajo en diferentes países, mostrando también la diversidad de situaciones y la particularidad del caso uruguayo. Los otros dos artículos están vinculados a la juventud y la criminalidad. Uno centra su atención en demostrar cómo ciertos grupos de jóvenes son criminalizados realizando un análisis sistemático de los medios de comunicación masivos, en tanto el otro aborda esta temática pero proponiendo una metodología de análisis para probar relaciones causales, más adecuadas a este tipo de fenómeno y aplicándola al estudio de las trayectorias delictivas de adolescentes del Instituto de Niños y Adolescentes del Uruguay.

El primer trabajo del cuarto eje analiza, desde una perspectiva sociológica, las percepciones y opiniones tanto de los usuarios como del resto de la sociedad sobre el emblemático Plan Ceibal, mostrando sus alcances y limitaciones. El segundo artículo aborda la problemática actual sobre la formación de los docentes y pone de manifiesto las distintas trabas que se deberían superar para mejorar la calidad de la formación.

El último eje de esta publicación, en su primer trabajo, centra su abordaje en las tendencias recientes en el desarrollo territorial del país construyendo las diferentes tipologías que dan cuenta de las actuales desigualdades. El análisis que cierra esta edición está dedicado a los actuales procesos de movilidad social que se dan en la sociedad uruguaya, dejando ver las diferencias con los procesos de movilidad de mediados del siglo XX que dominan hasta hoy el imaginario colectivo sobre este fenómeno. Ambos estudios muestran, desde diferentes perspectivas, los profundos cambios que se han producido en las últimas décadas en la estructura social del país.

Esperamos que esta publicación, como han sido los volúmenes precedentes, sea un instrumento útil para la docencia y la investigación, y que sirva también para nutrir las discusiones y los proyectos de los diferentes actores sociales, políticos e institucionales en el marco de los procesos de transformación social que se vienen dando en nuestra sociedad en los últimos años.

Debemos agradecer especialmente, a los investigadores del Departamento por la presentación de los trabajos y por sus aportes durante las jornadas, ya que con su esfuerzo hicieron posibles la realización del evento y la publicación de este nuevo libro colectivo. Agradecemos también la valiosa colaboración de Ruy Blanco en la organización del evento

y a la Prof. Helvecia Pérez, quien tuvo a su cargo la tarea editorial y la composición final del libro. Esperamos que el producto del mismo despierte el interés del público y cumpla con los objetivos que se buscaron.

Dr. Alberto Riella

Director del Departamento de Sociología

1

Trabajo y negociación colectiva

Consensos y disensos entre los actores del proceso de negociación salarial 2005-2009

Francisco Pucci¹ - Soledad Nión² - Fiorella Ciapessoni³

¿Cómo se lograron los acuerdos colectivos en el proceso de negociación colectiva desarrollado en el primer gobierno de izquierda instaurado en el año 2005? ¿Qué actitud tuvieron los actores laborales y el Estado en el proceso de negociación? ¿Cuáles fueron las principales dificultades señaladas por los actores para llegar a los consensos necesarios? Este trabajo busca contestar estas preguntas tomando como referencia empírica un censo realizado en el año 2009 a todos los participantes del proceso de negociación salarial transcurrido entre el año 2005 y el año 2009, en el marco del Proyecto “La negociación colectiva y los actores sociales en un gobierno de izquierda: viejas formas para nuevos contenidos”, financiado por la Agencia Nacional de Investigación e Innovación.

En el marco de las reformas laborales iniciadas a partir del año 2005, la negociación salarial adquiere una importancia central, en la medida en que constituye el espacio de construcción de las relaciones entre los actores laborales y el nuevo elenco gobernante. El análisis de los comportamientos y actitudes de los actores laborales en la negociación salarial resulta clave para comprender las relaciones de diálogo o de enfrentamiento que se establecen entre los actores, los temas que se discuten, los niveles de conflictividad que se desarrollan, las medidas de lucha que se implementan y las percepciones de los actores respecto al marco normativo en el cual se desarrolla este proceso.

Este trabajo se propone discutir los desafíos que enfrenta el formato de negociación colectiva iniciado a partir del año 2005 a través del análisis empírico de un aspecto medular de este proceso: los mecanismos de construcción de consensos implementados por los actores participantes de la negociación colectiva que se desarrolló entre el año 2005 y el año 2009. Este análisis implica considerar las diferentes perspectivas de los actores, el rol jugado por el Estado y las dificultades más importantes que, en opinión de los participantes, se presentaron en los procesos de negociación.

-
- 1 Investigador Titular del Área de Sociología del Trabajo. Profesor Titular Departamento de Sociología FCS. pucci@fcs.edu.uy
 - 2 Investigadora Asistente del Área de Sociología del Trabajo. Profesora Asistente Unidad de Sociología de la Salud - Facultad de Medicina. snion@higiene.edu.uy
 - 3 Investigadora Asistente del Área de Sociología del Trabajo. Profesora Asistente Departamento de Sociología. fciape@gmail.com

El análisis se sustenta en los datos del censo realizado a los participantes en la negociación colectiva del primer gobierno de izquierda instalado en el año 2005. El censo fue realizado en el año 2009, por lo que sus datos permiten el análisis de todo el período de negociación colectiva, de este período de gobierno. La población censada se compone de los delegados de los trabajadores, de los empresarios y del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en representación del Estado que participaron en los 24 grupos de negociación colectiva implementados. Cada grupo de negociación se divide en diferentes subgrupos, cuyo número varía de acuerdo a las características específicas de cada rama de actividad. Cabe mencionar que existen dos grupos de negociación para los cuales no se logró acceder a los representantes de los empresarios.

La población censada, dividida en 24 grupos, participa en la negociación que se desarrolla en los diferentes subgrupos, que pueden tener procesos y resultados muy diferentes entre sí. En este sentido, las preguntas formuladas apuntaron a que el entrevistado diera un panorama de los rasgos salientes o predominantes de la negociación colectiva, sin alcanzar las realidades específicas y heterogéneas de cada subgrupo.

En la medida en que el número de censados no era muy alto (72 casos) se incluyeron en el formulario, además de las preguntas cerradas (que pueden ser rápidamente codificadas), un número importante de preguntas abiertas. Estas preguntas permiten explorar temas sobre los cuales no existe información ni hipótesis de análisis; por el contrario, constituyen un conjunto de informaciones que permiten describir mejor realidades complejas y multidimensionales, y que pueden ser la base de elaboración de futuras hipótesis de investigación.

Para construir la variable sector de actividad, se formaron los grupos según pertenecieran al sector primario de la economía (sector rural) secundario (ramas industriales) o terciario (ramas de servicios). Para construir la variable poder sindical se ponderó la trayectoria y el peso de los sindicatos en los diferentes grupos de negociación, concentrándose en tres grandes categorías:

- Sindicatos fuertes. En esta categoría se incluyen los sindicatos de las ramas textil (grupo 4), metalúrgica (grupo 8), construcción (grupo 9), banca (grupo 14), salud (grupo 15) y enseñanza (grupo 16) La numeración de los grupos se corresponde a la otorgada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Sindicatos medianos. En esta categoría se incluyen los sindicatos de las ramas de alimentos (grupo 1), frigoríficos (grupo 2), pesca (grupo 3), cuero (grupo 5), madera (grupo 6) química (grupo 7), transporte (grupo 13) y gráficos (grupo 17).
- Sindicatos débiles. En esta categoría se incluyen los sindicatos de comercio mayorista y minorista (grupos 10 y 11), gastronomía (grupo 12), servicios culturales (grupo 18), servicios profesionales (grupo 19), entidades gremiales, sociales y deportivas (grupo 20), servicio doméstico (grupo 21) y actividades rurales (grupos 22, 23 y 24).

La convocatoria a Consejos de Salarios del año 2005

El gobierno de izquierda que asume en el año 2005 retomó los procedimientos de negociación colectiva tripartita que fueron la modalidad histórica de discusión salarial, realizando algunas modificaciones de los grupos que conforman los Consejos de Salarios e incorporando a los trabajadores rurales y a las empleadas domésticas. La implementación de la negociación colectiva facilitó la organización de sindicatos en muchas ramas en las que nunca hubo sindicatos fuertes, y en otras en las que el sindicalismo se había debilitado. Este proceso permitió fortalecer algunos espacios del movimiento sindical o, al menos, contrarrestar su debilidad estructural a través de los impulsos generados por la convocatoria de Consejos de Salarios. La incorporación de los trabajadores rurales a la negociación colectiva, a su vez, levantó un veto impuesto durante mucho tiempo por las gremiales rurales, en especial la Federación Rural, que se opusieron históricamente a cualquier forma de negociación con los trabajadores de su sector.

La reedición de espacios de negociación colectiva, contribuyó a reforzar los mecanismos de intermediación de intereses que han adolecido históricamente (Schmitter, 1974) de debilidades institucionales. La implementación, el funcionamiento y la estabilidad de las arenas de negociación estuvieron, en el pasado, fuertemente subordinadas a la acción de los partidos políticos en el poder y en la oposición organizada (Lanzaro, 1991). El fortalecimiento de los mecanismos institucionales de negociación colectiva permite que la misma funcione y cumpla sus objetivos con independencia de las rotaciones de poder o de las diferentes alternancias políticas, apuntando a la conformación de modelos de neocorporativismo social similares a los que encontramos en los países europeos. En este sentido, la implementación de la negociación colectiva, pretende constituirse en un espacio autónomo de las organizaciones político-partidarias, que fueron el eje de la articulación de intereses hasta el presente (Dunlop, 1958).

En este sentido, las hipótesis que sustentaron la investigación son las siguientes:

1. Los actores sociales que participan en la negociación colectiva son más heterogéneos en su composición que los que participaron en instancias anteriores. Los cambios en la organización del trabajo han segmentado a los trabajadores en múltiples diferenciaciones sectoriales y por empresa, de acuerdo a desempeños y productividades asignadas por el mercado, lo que acentúa las heterogeneidades salariales, las diferencias de capacidades redistributivas, la competencia por las calificaciones y el desarrollo de estrategias sectoriales y corporativas al interior de las unidades productivas (Pucci, 2006). En el caso de los empresarios, las diferentes inserciones en los mercados nacionales, regionales e internacionales y los diferentes niveles de desarrollo tecnológico inter e intrarrama han aumentado la clásica heterogeneidad de intereses propias de este actor (Filgueira, 1988).
2. La implementación de la negociación colectiva facilitó la organización de sindicatos en muchas ramas, lo que implicó un relativo fortalecimiento del movimiento sindical. Estos nuevos sindicatos se conforman con liderazgos menos politizados y con poca experiencia en el manejo de la acción colectiva, en estructuras sindicales más descentralizadas y

con lógicas de acción más articuladas en torno a demandas corporativas de corto plazo en detrimento de estrategias políticas globales y de largo plazo.

3. En el caso de los empresarios, el desarrollo de la negociación por rama implicó la imposición de reglas de juego en sectores con escasa capacidad para implementar acciones colectivas, más allá de su poder estructural como propietarios de unidades productivas. Esto implica que este actor genere, en muchos casos, estrategias puramente defensivas en la negociación colectiva. En las ramas en las cuales la negociación por empresa tuvo más desarrollo, desaparecen los incentivos a la acción colectiva, como la equiparación de los costos salariales que se produce en los acuerdos por rama, por lo que la acción gremial, pública, tiende a diluirse en la acción privada, puntual, de cada empresario en su unidad productiva (Sisson, 1987).
4. Los formatos históricos de negociación colectiva enfrentan nuevos desafíos en función de las nuevas características de los actores laborales. Estos desafíos se expresan en i) la escasa institucionalización que tienen los procedimientos de negociación, que dependen más de la acción colectiva de los actores laborales que de reglas de juego formalmente establecidas ii) la debilidad de los acuerdos colectivos, sustentados en relaciones de fuerza inestables y puntuales iii) la desigual representación de intereses que se expresan en los espacios de negociación iv) las dificultades de articulación entre la negociación por rama de actividad y la negociación por empresa v) los escasos y puntuales avances en términos de enriquecimiento de la pauta de negociación, como expresión de los componentes anteriores vi) las dificultades para acompañar la negociación colectiva a los cambios productivos y organizacionales que se desarrollan, de manera desigual, en las diferentes ramas y sectores de actividad.

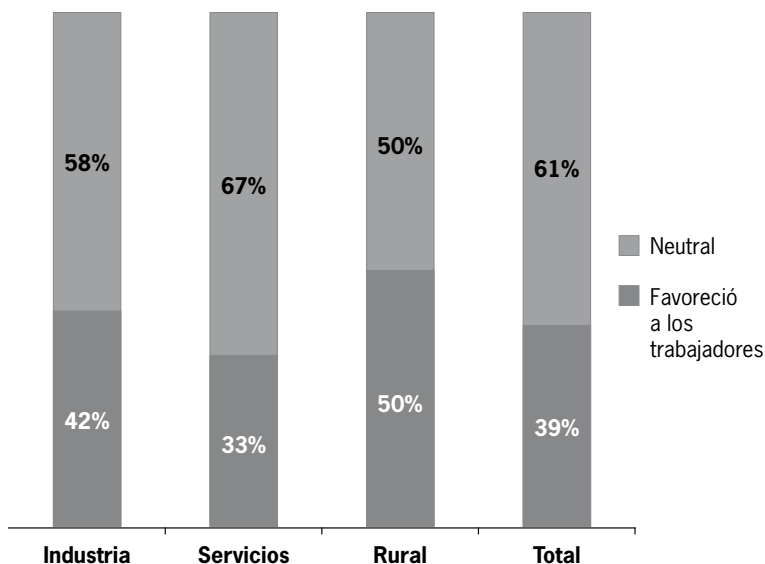
Estas hipótesis forman parte de un trabajo más amplio que se desarrolló en el marco de la investigación “La negociación colectiva y los actores sociales en un gobierno de izquierda: viejas formas para nuevos contenidos” presentado y financiado en la convocatoria 2007 del Fondo Profesor Clemente Estable de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación. En este artículo haremos referencia a un aspecto puntual de estos procesos de negociación: la perspectiva de los actores acerca de los procesos de construcción de consensos y de las principales dificultades que enfrentaron para llegar a los mismos.

Acuerdos y consensos

Un componente relevante de un proceso de negociación colectiva se refiere a los procedimientos a través de los cuales se lograron los acuerdos colectivos. En la medida en que el Estado participa como árbitro en la relación entre empresarios y trabajadores, la gestación de un acuerdo pasa por alianzas y equilibrios en las relaciones entre los actores cuyos intereses están directamente involucrados en la negociación y el actor externo que busca acercar a ambas partes. Un indicador de las capacidades de los actores laborales para llegar a acuerdos es que el mismo se logre por consenso entre las partes sin requerir la intervención del Estado.

En este sentido, resulta relevante la mirada que tienen los trabajadores y los empresarios con respecto al rol jugado por los representantes del Poder Ejecutivo en este proceso de negociación. La actitud esperable de este actor, que no tiene intereses específicos en los resultados de la negociación, es la de actuar como árbitro y componedor entre las partes laborales con intereses en conflicto, de manera de facilitar la negociación y el logro de acuerdos.

Gráfico 1. Actitud del Poder Ejecutivo, según sector de actividad

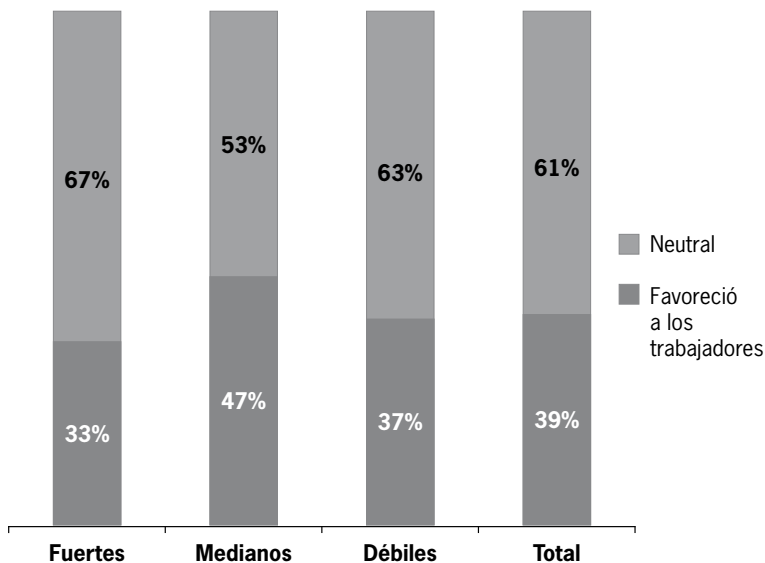


Fuente: elaboración propia.

Base: total de representantes de los Empresarios y de los Trabajadores (46).

La opinión mayoritaria, que alcanza al 60% de los participantes, es que el Estado jugó un papel neutral en la negociación. Sin embargo, casi un 40% de los participantes en el proceso de negociación considera que el Poder Ejecutivo tendió a favorecer a los trabajadores, en tanto no existe ninguna opinión de que haya favorecido a los empresarios. Si analizamos esta perspectiva según el actor que la manifiesta, los datos del censo muestran que más de la mitad de los empresarios considera que el Poder Ejecutivo favoreció a los trabajadores en la negociación colectiva, aunque también el 25% de los trabajadores tiene la misma opinión.

El Estado parece haber favorecido más a los trabajadores en el sector rural, según la opinión de los actores participantes. Esto se puede explicar por la debilidad de los sindicatos rurales, recientemente integrados al proceso de negociación colectiva. Los trabajadores del sector industrial, a su vez, parecen haber obtenido más apoyo que sus pares del sector de servicios.

Gráfico 2. Actitud del Poder Ejecutivo, según poder sindical

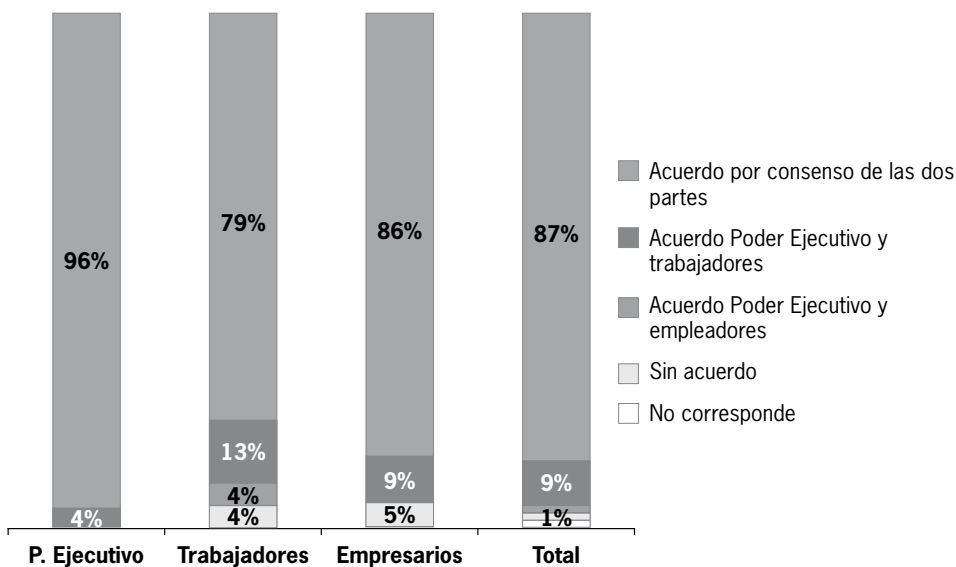
Fuente: elaboración propia.

Base: total de representantes de los Empresarios y de los Trabajadores (46).

Por otra parte, en los grupos en los cuales participaron sindicatos de peso medio en términos de poder y trayectoria, el Poder Ejecutivo parece haber favorecido más a los trabajadores que en los grupos en los cuales participaron sindicatos débiles y que en los grupos en los cuales participaron sindicatos fuertes. En este sentido, el Poder Ejecutivo no parece haber privilegiado especialmente su apoyo a los trabajadores en los grupos con sindicatos débiles como mecanismos para compensar esta misma debilidad, sino que este apoyo parece haber dependido de los avatares y los rumbos que tomó cada negociación específica.

La opinión que los actores tienen acerca del papel jugado por el Estado en la negociación se puede contrastar con la perspectiva que los mismos tienen respecto al tipo de consenso logrado en la negociación o a las alianzas que se conformaron para alcanzar los acuerdos. Estos se pueden obtener por consenso entre las dos partes, lo que implica que el Estado intervino como árbitro y que la negociación fue exitosa porque logró el acuerdo de trabajadores y empresarios. Pero cuando los actores laborales no llegan a un acuerdo, el mismo se logra o bien por acuerdo entre Poder Ejecutivo y trabajadores, que forman mayoría frente a los empresarios, o bien por acuerdo entre empresarios y Estado, que forman mayoría frente a los trabajadores.

Gráfico 3. Formas de consenso



Fuente: elaboración propia.

Base: total de representantes de los Empresarios y de los Trabajadores (70).

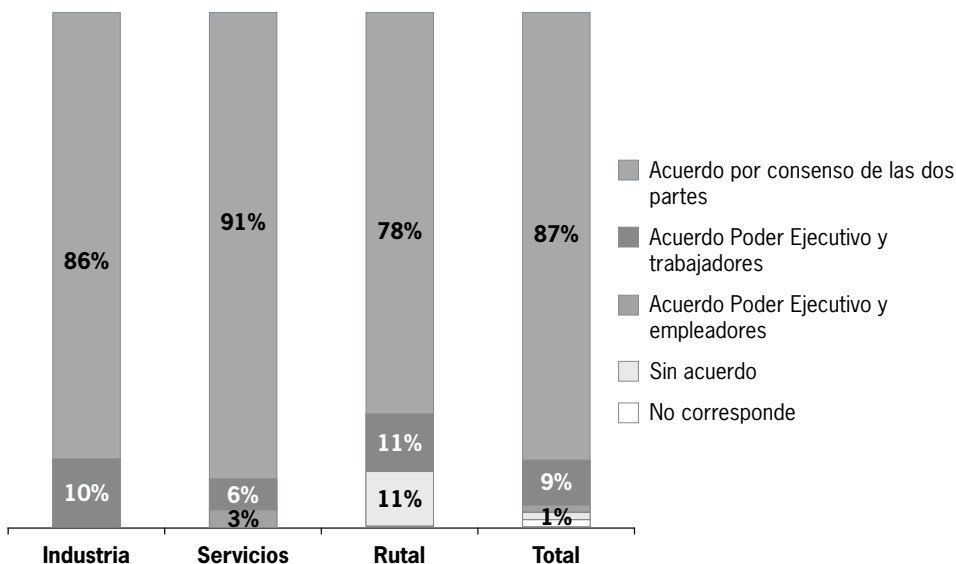
Los datos del censo indican que existe una opinión generalizada (87%) de que los acuerdos se lograron por consenso entre trabajadores y empresarios. Los que tienen una opinión menos contundente en este sentido son los trabajadores, de los cuales el 79% piensa que el consenso se logró por acuerdo entre ambas partes, contra un 86% de empresarios y un 92% de representantes del Poder Ejecutivo. Más allá de estas pequeñas diferencias de apreciación, los datos evidencian una alta capacidad por parte de trabajadores y empresarios para lograr acuerdos prescindiendo de la intervención estatal, lo que indica un alto nivel de madurez en las relaciones laborales de nuestro país.

Una segunda dimensión relevante en relación a los procesos de construcción de acuerdos se refiere a cuáles fueron las alianzas predominantes en los casos en que no se alcanzó acuerdo entre partes sin la intervención del Estado. En este sentido, en los casos en que no se logró acuerdos de partes, la modalidad que prevaleció fue el acuerdo entre trabajadores y Poder Ejecutivo, contra la opinión de los empresarios. Esta alianza es avalada en primer lugar por la opinión de los propios trabajadores, seguida de la de los empresarios. En un contexto político en el cual el partido en el poder estuvo aliado históricamente al movimiento sindical, esta alianza no resulta extraña. Lo que resulta significativo es que, según la opinión de todos los actores, esta modalidad se haya puesto en marcha en pocas ocasiones.

Por 3ltimo, la presencia de acuerdos entre Poder Ejecutivo y empresarios es, seg3n la opini3n relevada, m3nima. S3lo un porcentaje peque1o de representantes de los trabajadores (4,2%) opina que esta modalidad estuvo presente en alguna ocasi3n en la negociaci3n colectiva.

El alto nivel de consenso en los acuerdos logrados, manifestado claramente por las tres partes, relativiza la afirmaci3n analizada m3s arriba, en el sentido de que el Estado tendi3 a favorecer a los trabajadores en la negociaci3n. Si bien un 40% de los participantes tiene esta opini3n, s3lo un 9% opina que los acuerdos se obtuvieron por acuerdo entre Poder Ejecutivo y trabajadores. Los datos parecen mostrar que, si bien el Estado, en el contexto de la discusi3n y de la negociaci3n puede haberse volcado en ciertos momentos a favor de los trabajadores, en la gran mayor3a de los casos termin3 obteniendo tambi3n el consenso de los empresarios. La alianza entre trabajadores y Estado para lograr un acuerdo parece haber tenido una frecuencia muy reducida, en negociaciones en que las partes laborales llevaban posiciones demasiado intransigentes. Los altos niveles de consenso en los acuerdos son un indicador de que el proceso de negociaci3n colectiva, si se lo considera de manera global, se puede considerar altamente exitoso.

Gr3fico 4. Formas de consenso seg3n sector de actividad



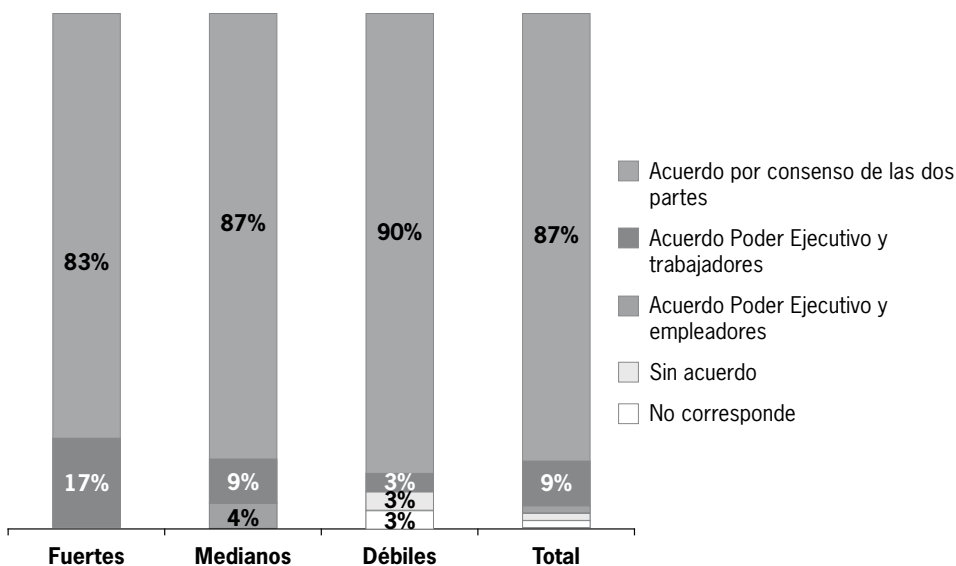
Fuente: elaboraci3n propia.

Base: total de representantes de los Empresarios y de los Trabajadores (70).

Los acuerdos por consenso de las dos partes tuvieron mayor presencia en el sector de servicios, seguido del sector industrial. El sector rural ha tenido m3s dificultades para lograr

acuerdos por consenso de las dos partes, aspecto que refleja un menor nivel de madurez en el plano de las relaciones laborales que los otros sectores. Esta situación implica que los trabajadores rurales requieran más del apoyo del Estado para alcanzar acuerdos que los otros dos sectores, en los cuales existe un mayor desarrollo de las relaciones laborales. De todas maneras, más allá de las diferencias con los otros sectores, incluso en el sector rural, los acuerdos por consenso entre las dos partes son la forma predominante de resolución de conflictos.

Gráfico 5. Formas de consenso según poder sindical



Fuente: elaboración propia.

Base: total de representantes de los Empresarios y de los Trabajadores (70).

Si analizamos los tipos de consenso obtenidos en función del peso de los sindicatos, surge un dato interesante. Los grupos en los cuales participaron sindicatos más fuertes son los que precisaron más apoyo del Estado para obtener acuerdos. Esta diferencia es tenue en relación a los grupos en los que participaron sindicatos medianos o débiles, pero no deja de ser una tendencia a remarcar. La explicación de esta diferencia se puede encontrar en que la fortaleza del sindicato le permite sostener con más solidez sus posiciones frente a los empresarios, lo que refuerza el rol de árbitro que tiene el Poder Ejecutivo en la negociación salarial.

Dificultades para alcanzar acuerdos

En el censo se indagó, a través de preguntas abiertas, cuáles habían sido las principales dificultades para alcanzar acuerdos. Los trabajadores y los representantes del Poder Ejecutivo coincidieron en señalar como primera dificultad la ausencia de una cultura de negociación como un obstáculo importante para lograr consensos entre las partes. Esta ausencia no es de extrañar luego de transcurridos más de quince años desde la última convocatoria a Consejos de Salarios. Si bien se mantuvo la negociación en instancias bilaterales, y algunos gremios acordaron convenios colectivos a nivel de rama, estas experiencias tendieron a concentrarse en grandes empresas o en ramas con organizaciones sindicales de larga trayectoria en el país. La convocatoria de Consejos de Salarios del año 2005 permitió integrar a la negociación colectiva a amplios sectores de actividad con organizaciones sindicales de reciente formación, cuyos líderes tenían escasa experiencia en la materia. Lo mismo podemos decir para las organizaciones empresariales, muchas de las cuales tuvieron que formarse para atender a alguno de los 24 grupos de negociación convocados en el año 2005.

Los trabajadores y los representantes del Poder Ejecutivo también coinciden en la opinión de que, en numerosas ocasiones, las partes laborales tuvieron una actitud bastante intransigente en la negociación de los aumentos salariales, entre las cuales encontramos por un lado demandas excesivas por parte de los trabajadores y, por el otro lado, negativas de los empresarios a conceder aumentos. Esta actitud no parece haber sido la más extendida, de acuerdo a los resultados mostrados más arriba, pero en algunos casos fueron las principales dificultades para obtener acuerdos.

Otra dificultad importante en la que coinciden los representantes del Poder Ejecutivo y los trabajadores es la existencia, en algunos grupos de actividad, de salarios muy sumergidos. Esta realidad implica, por un lado, que las demandas de los trabajadores fueran un poco más radicales que en otros grupos, y por el otro, que los empresarios no siempre tuvieran el margen de excedente económico suficiente para recomponer esta situación. Esta realidad se presenta especialmente en los grupos de actividad que no tuvieron históricamente espacios de negociación ni por rama ni por empresa.

Los empresarios y los trabajadores también coinciden en que la rigidez de las pautas impuestas por el Poder Ejecutivo fue otra dificultad importante para el logro de acuerdos en las rondas de negociación. Esta rigidez fue también señalada como un elemento que aseguraba mínimos salariales para los sectores de menores ingresos, pero se puede transformar en una limitación en los grupos en los cuales existen mayores posibilidades de distribución de excedentes económicos.

Los representantes del Poder Ejecutivo señalan como una de las dificultades más importantes para el logro de acuerdos las discusiones sobre la representatividad tanto de las organizaciones sindicales como las de las organizaciones empresariales. Si bien las dos partes tienden a considerar mayoritariamente a la otra parte como representativa del sector que defienden, esta opinión no es unánime, y, en ciertos grupos, la misma fue cuestionada en un sentido u otro.

Otra dificultad expresada únicamente por los representantes del Poder Ejecutivo se refiere a las diferentes tendencias presentes en las organizaciones sindicales, con perfiles y enfoques diferentes en relación a la negociación. Estas diferencias no son nuevas en las organizaciones sindicales. A lo largo de su historia, desde las luchas entre anarquistas y comunistas, hasta los tiempos más recientes, que opusieron sectores de izquierda radical con sectores de izquierda más moderada, se pueden distinguir dos grandes tendencias en el movimiento sindical. Por un lado, los sectores más radicales, que manifiestan actitudes más orientadas al enfrentamiento y a la implementación de medidas de lucha extremas, y por otro lado, los sectores más moderados privilegian la negociación y recurren a las medidas de lucha en caso extremo. Estas dos actitudes no siempre coinciden necesariamente con orientaciones ideológicas, sino que también expresan contextos laborales más modernos o más tradicionales, o relaciones laborales en las que la contraparte empresarial tiene actitudes más intransigentes o más abiertas a la negociación. En este plano, en los sectores de actividad que tienen salarios más sumergidos, patronales más intransigentes y escasa experiencia en negociación colectiva, es más probable que tiendan a desarrollarse actitudes más radicales en el seno de las organizaciones sindicales, lo que retroalimenta las dificultades iniciales para establecer espacios de negociación.

Los trabajadores, por su lado, además de las opiniones coincidentes con las expresadas por los representantes del Poder Ejecutivo y de los empresarios, señalan dificultades adicionales. Una de ellas se refiere al problema de la informalidad, es decir, a la presencia, en muchas ramas de actividad, de empresas que no cumplen con las exigencias formales de contratación, de pago de tributos y de aportes a la seguridad social. Esta dimensión es relevante debido a que esta situación tergiversa los resultados de la negociación colectiva, en la medida en que buena parte de los trabajadores comprendidos en un sector de actividad no van a obtener los beneficios derivados de los acuerdos colectivos. La presencia de la informalidad es diferente según la rama de actividad que se considere, por lo que esta dificultad adquiere más relevancia en algunos grupos de negociación que en otros.

Otra dificultad señalada específicamente por los trabajadores se refiere a la intransigencia mostrada por los sectores empresariales para aceptar la posibilidad de reducir la jornada de trabajo sin reducir el salario. Esta demanda de los trabajadores se plantea en el contexto de una estrategia específica del movimiento sindical, que comienza a implementarse a partir de los años 90, de priorizar la defensa del empleo en relación a la defensa del salario. Si bien el desempleo se ha atenuado en los últimos años, algunos sectores sindicales mantienen su preocupación por este tema. La demanda planteada constituye una dificultad en la medida en que la reducción de la jornada manteniendo el mismo salario constituye una solución novedosa al problema del desempleo, que no se ha aplicado tradicionalmente en el Uruguay, lo que puede explicar las fuertes resistencias empresariales a la misma.

Los empresarios, además de plantear algunas de las dificultades ya señaladas, agregan algunas específicas. Una de ellas es la consideración de que las demandas de los trabajadores son, con frecuencia, excesivas para las posibilidades de la rama o del sector. En esta evaluación hay que tomar en cuenta que los delegados empresariales representan a empresas de diferentes tamaños y con diferentes desempeños productivos, que pueden ver desequilibrados sus

costos de producción debido a un aumento salarial que exceda sus capacidades. Esta dificultad se vincula directamente con una segunda dificultad señalada también por el sector empresarial: las dificultades económicas que enfrentan numerosas ramas de actividad en el contexto económico nacional o internacional. Este argumento abre la discusión hacia temáticas más globales sobre las cuales las posibilidades de tener visiones comunes parece bastante remota.

La tercera dificultad señalada por las organizaciones empresariales es la extensión de los plazos de negociación que se verifican en el marco de las convocatorias a las rondas salariales. Esta queja empresarial no es nueva: ya había sido planteada con fuerza en la negociación salarial que se inició en el año 1985, lo que dio lugar al desarrollo, en aquel momento, de los convenios colectivos como mecanismos de reducción del desgaste producido por las rondas de Consejos de Salarios. La dificultad planteada por las gremiales empresariales se refiere a los impactos que tienen en la producción los conflictos que, en líneas generales, acompañan el proceso de negociación colectiva. La firma de convenios colectivos de dos años de duración, solución adoptada por algunas ramas de actividad en los años 1986-1988 para resolver este problema, puede resultar nuevamente una solución adecuada en este período. Una de las tendencias de esta experiencia de negociación salarial, como veremos más adelante, es la de aumentar los plazos de los convenios, que se habían reducido drásticamente a partir de 1990.

La cuarta dificultad señalada por los empresarios es la falta de reconocimiento que tienen algunas organizaciones gremiales empresariales por parte de los sindicatos. Por otra parte, las dificultades para construir legitimidad no se distribuyen de la misma manera en todas las ramas. En las ramas de mayor tradición en la negociación y en las cuales participan sindicatos de mayor peso, las gremiales empresariales tienden a tener más dificultades para presentarse como interlocutores confiables frente a los sindicatos que en las ramas de menor tradición y con sindicatos más débiles.

La mayor parte de las dificultades señaladas son discusiones históricas que se han planteado a lo largo del tiempo en las relaciones entre empresarios y sindicatos. Las denuncias por parte del movimiento sindical de intransigencia patronal o de falta de representatividad de las gremiales empresariales forman parte de la discusión cotidiana de las relaciones laborales a lo largo del tiempo. Lo mismo podríamos decir de las denuncias, por parte de los empresarios, acerca del radicalismo de algunos sectores del movimiento sindical, o acerca de la intransigencia en la defensa de demandas sobredimensionadas que se plantean en las negociaciones. Estas discusiones indican las dificultades históricas que han tenido las relaciones laborales en nuestro país para construir espacios de confianza y de diálogo que sustenten modelos de intermediación de intereses estables en el largo plazo.

Con respecto a las dificultades vinculadas específicamente con el formato de negociación colectiva, se señalaron la rigidez de las pautas salariales impuestas por el Poder Ejecutivo y la extensión de los plazos de negociación. Si comparamos este formato de negociación con el que se desarrolló entre 1985 y 1989, podemos constatar que también en aquel momento se plantearon estas dos críticas. Los trabajadores criticaron fuertemente al Poder Ejecutivo de aquel momento por su excesivo intervencionismo en la negociación y por su carácter "dirigista" (Pucci, 1992). Los empresarios, a su vez, como indicamos más arriba, criticaron fuertemente

la frecuencia cuatrimestral de las convocatorias de aquel momento, por los perjuicios que ocasionaba a la actividad productiva.

En ambos casos, el formato de negociación iniciado en el año 2005 parece haber mejorado sustantivamente estos dos aspectos. Las pautas de ajuste salarial establecidas por el Poder Ejecutivo no son obligatorias como lo fueron en el período 1985-1989, por lo que, si bien constituyen un vector importante de la negociación, no tienen la rigidez del modelo anterior. Por su parte, en este formato de negociación se pautó una convocatoria bianual, por lo que, si bien subsisten los efectos de la negociación salarial en la actividad productiva, los plazos de negociación son más amplios que en el modelo anterior, lo que implica una mejora relativa en términos comparados.

Conclusiones

El formato de negociación colectiva implementado a partir del año 2005 supera muchas de las limitaciones históricas de los formatos anteriores, aunque plantea algunas interrogantes hacia el futuro. La promulgación de nuevas leyes sobre negociación colectiva genera las condiciones para desarrollar un sistema de relaciones laborales más sólido y permanente, pero no las asegura de por sí. El desarrollo de mayores relaciones de confianza entre las partes, de reglas de juego claras y de culturas de negociación compartidas plantea tareas que tienen todavía un largo camino por delante. La experiencia de negociación colectiva iniciada en el año 2005 generó condiciones para el fortalecimiento de las organizaciones sindicales y de las organizaciones empresariales, debido a la necesidad de elegir representantes para participar en las rondas salariales. Más allá del impulso que generó esta convocatoria, los problemas de legitimidad históricos en las relaciones entre los actores subsisten, en la medida en que suponen superar problemas más complejos y profundos que la mera convocatoria salarial. La construcción de un espacio de relaciones laborales con relativa autonomía del sistema político, a su vez, puede tener impactos importantes en la lógica de acción colectiva de empresarios y sindicatos. Un sistema de relaciones con un andamiaje institucional y una lógica de funcionamiento que se autonomice del sistema político, favorece la continuidad de la negociación colectiva y la estabilidad de los acuerdos, en la medida en que las arenas de intermediación de intereses generan su propia lógica sin requerir de apoyos políticos o de acuerdos partidarios que la sustenten.

Bibliografía

- DUNLOP, J.T. (1958)** *Sistema de Relaciones Industriales*. Pirámide, Barcelona.
- FILGUEIRA, C. (1988)** *Concertación salarial y gremios empresariales en Uruguay*. En: "Política económica y actores sociales." PREALC.
- LANZARO, J. (1991)** *El sindicalismo en la fase poskeynesiana*. Cuadernos del CLAEH No.58-59. 2da. Serie, Año 16, Montevideo
- PUCCI, F. (2006)** *El contexto social y productivo de la nueva normativa*. En: Protección y promoción de la libertad sindical. Publicación docente coordinada por el Prof. Osvaldo Manterio. Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo.
- PUCCI, F. (1992)** *Sindicatos y negociación colectiva (1985-1989)*. Ediciones CIESU. Montevideo.

SCHMITTER, Ph. (1974) *Still the Century of Corporatism*. The Review of Politics, XXXVI.

SISSON, K. (1987) *Los empresarios y la negociación colectiva*. Colección Economía del Trabajo. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

Entre el reconocimiento y la redistribución: un análisis de los efectos de los cambios normativos en el mercado de empleo rural

Alberto Riella¹ - Paola Mascheroni²

Al asumir el gobierno del Frente Amplio en el año 2005 una de sus primeras medidas fue igualar los derechos a la negociación colectiva entre los trabajadores urbanos y rurales. Estos últimos habían sido históricamente postergados en el avance de la legislación laboral durante todo el siglo XX (Pittamiglio, s/f; Mantero, 2005; Barbagelata, 1983; Riella, 2006; Mascheroni, 2010). Con esta medida el gobierno realiza una reparación de derechos para los trabajadores rurales³ proporcionándoles la posibilidad formal de negociación de su salario y sus condiciones de trabajo, en una participación conjunta con los patrones y el Gobierno; e impone un acto de reconocimiento a este colectivo, otorgándoles un capital simbólico desde el Estado –que les fuera negado durante más de un siglo– para el pleno ejercicio de sus derechos sindicales⁴.

El reconocimiento de los derechos de los trabajadores rurales también implicó una mayor atención a muchas de sus problemáticas, lo que supuso que las políticas públicas y sociales, que tomarían un gran vigor a partir de 2005, también buscaran alcanzar a los hogares y familiares de estos trabajadores. La cobertura que las políticas sociales dieron a esta población rural es parte también de dicho reconocimiento simbólico, revirtiendo su postergación de los planes estatales, proporcionando mecanismos institucionales y operativos para garantizar su acceso a los mismos. Ejemplo de ello fue la implementación del primer plan social de atención a la emergencia social, donde se optó por ir directamente a muchos pueblos rurales a registrar a los hogares para garantizar su acceso a los registros. Esto implicó que dentro de la población

-
- 1 Alberto Riella. Dr. en Sociología por la Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Prof. Titular del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Área Sociología Rural y Desarrollo Territorial. alberto@fcs.edu.uy
 - 2 Paola Mascheroni. Magister en Sociología. Candidata a Dra. en Sociología por la Universidad de Granada, España. Prof. Asistente del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Área Sociología Rural y Desarrollo Territorial. paola@fcs.edu.uy
 - 3 Entendemos por trabajadores rurales a los asalariados que desempeñan sus actividades el sector agropecuario. Utilizamos el término de trabajador rural como sinónimo de asalariado agropecuario.
 - 4 Este empoderamiento simbólico para los sindicatos rurales es un instrumento indispensable para el fortalecimiento de la acción gremial en el sector. La adquisición de este importante capital simbólico es un arma de lucha que les permite dar mejor la batalla por la redistribución material de la riqueza y por la conquista de los beneficios materiales para el grupo.

beneficiaria de las primeras transferencias monetarias y posteriores planes asociados a éstas, se incorporara un porcentaje modesto pero significativo de hogares de asalariados rurales.

Otro elemento importante a considerar en este período es el vigoroso proceso de crecimiento que se ha dado en el sector agropecuario, que representa un ciclo económico expansivo, con lo cual se puede esperar que el reconocimiento de derechos tropiece con menos obstáculos para alcanzar logros efectivos (materiales) en la mejora de los salarios y condiciones de vida de los trabajadores y sus familias.

Este trípede de factores –reconocimiento de derechos, políticas sociales y públicas fortalecidas y crecimiento económico del sector–, constituyen sin duda elementos difíciles de disociar para ver sus efectos en los ingresos y hogares de los trabajadores rurales. Pero sí es posible considerar que en su conjunto ofrecen un escenario fáctico muy favorable para lograr algún grado positivo de redistribución. No será posible avanzar en el análisis de la contribución de cada uno por separado, pero sí al menos intentaremos ver si ellos varían de manera concomitante en la misma dirección.

En este artículo se busca reflexionar e indagar en qué medida el reconocimiento de derechos en el plano formal para los trabajadores significó una apropiación real de esos beneficios y una mejora en sus condiciones de vida y trabajo. Claro que determinar empíricamente en qué medida los trabajadores del sector lograron una apropiación o captación de mayor parte de la riqueza no es tarea fácil; son muchos los posibles factores que intervienen y múltiples las formas en que se puede dar la redistribución del excedente. Y aun más complejo es determinar en qué medida esto ocurre como resultado del otorgamiento de derechos y del reconocimiento simbólico al colectivo de trabajadores rurales.

Se mostrará en primera instancia el rezago histórico de los asalariados rurales en materia de derechos laborales. Posteriormente se hará una reseña de la evolución del salario del sector y la situación a partir de los Consejos de Salarios rurales. Luego analizaremos la duración de la jornada laboral, a continuación la formalización del empleo y por último la evolución de la pobreza en los hogares de los trabajadores rurales.

El rezago en los derechos laborales en el medio rural

Históricamente el agro ha sido uno de los sectores que más ha contribuido al crecimiento de la economía nacional, fundamentalmente a través de su rol en las exportaciones. No obstante, su dinamismo productivo y su importancia económica, las condiciones de trabajo en el sector han sido históricamente precarias y de baja calidad, lo que ha producido importantes carencias en las condiciones de vida de amplios sectores de la población rural (Terra, 1963; Latorre 1991, Piñeiro 2008, Riella y Tubío, 2001).

Desde principios del siglo XX, el trabajo en el medio rural ha sido objeto de una legislación propia bajo el supuesto de que hay que contemplar sus ‘especificidades’ respecto del resto de las actividades laborales, lo que dio origen a su fuerte discriminación social. *“El Régimen laboral de los trabajadores rurales reclama, cualquiera sea el estado de las estructuras agrarias, una consideración particular que ha llevado a reconocer la existencia de factores justificativos*

de normas especiales" (Barbagelata, 1983: 18). La legislación establecida en el Estatuto del Trabajador Rural de 1946, con pequeñas modificaciones posteriores en la década del 70, no establece limitación de la jornada laboral ni la garantía de las libertades sindicales.

Esta diferenciación con el trabajo urbano, conllevó a que los trabajadores rurales tengan consagrados en los hechos un menor número de derechos laborales en relación a sus pares urbanos. Por ejemplo, en lo que refiere a los derechos laborales, la legislación ha sido tardía y de aplicación parcial: obtuvieron el beneficio de la asignación familiar once años después que sus pares urbanos, el derecho al salario por maternidad ocho años más tarde, el beneficio del seguro de paro recién en 2001 – en condiciones desventajosas respecto al resto de los trabajadores (Rocha, 2002); quedaron fuera de la ley de las 8 horas de 1915 y de los Consejos de Salarios. La libre organización gremial y las libertades sindicales fueron resistidas por las patronales, las cuales buscaron permanentemente ‘frenar’ o minimizar las normativas al respecto ejerciendo presión sobre el gobierno y manteniendo la visión de que no se debe romper con la legislación la armonía imperante entre todos los trabajadores del medio rural (Frega et al, 1985; Riella, 2004). Las reglamentaciones sobre el trabajo rural, muchas veces fueron de difícil aplicación efectiva y generalizada, cayendo progresivamente en desuso como la ley de salarios mínimos de 1923 (Barbagelata, 1983). Es así que cuando las leyes existen, en la práctica los derechos formales y reales no coinciden (Latorre, 1993; González Sierra, 1994; Riella, 2006).

El contexto actual de los derechos laborales en el medio rural

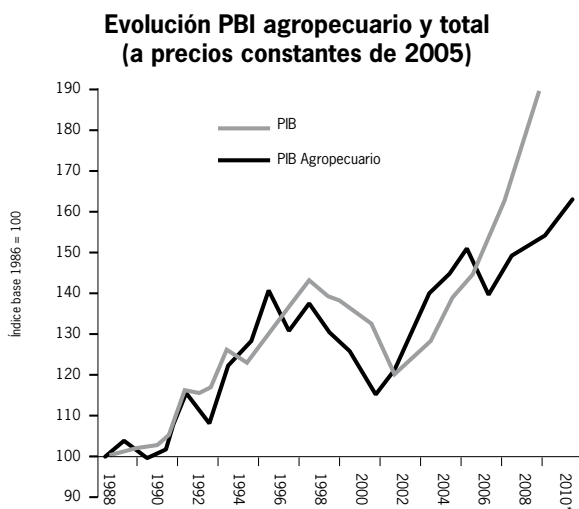
En el último lustro, el primer gobierno progresista del país implementó una serie de políticas laborales que buscaron revertir esta situación, generando modificaciones fundamentales en las relaciones laborales en el medio rural. Una de las principales es la instauración de la negociación colectiva en el medio rural por primera vez en el año 2005, permitiendo iniciar la discusión y regulación de las condiciones laborales en el sector (remuneraciones, derechos de sindicalización, formalización del empleo, condiciones de trabajo, limitación de la jornada laboral, entre otros). Este proceso conllevó a una serie de avances importantes en la ciudadanía formal de los asalariados rurales, tanto a nivel de mejora salarial como formalización y regulación de la relación laboral (Mascheroni, 2008). Un segundo gran avance en la ciudadanía de los asalariados rurales es la legislación de la jornada laboral en el año 2008, determinando la jornada de ocho horas y el régimen de descansos en el sector. Un tercer cambio normativo de suma importancia para las condiciones del trabajo rural fue la regulación de las tercerizaciones⁵, que implicó un fuerte proceso de formalización de los trabajadores. Este conjunto de normativas, paulatinamente ha ido acercando las condiciones del trabajo rural a las del trabajo urbano.

Por otra parte, en este período, un grupo de trabajadores rurales y sus familias fue beneficiario de una serie de políticas públicas de cobertura nacional como el Plan Nacional de Atención a la Emergencia Social (PANES), el nuevo sistema de Asignaciones Familiares (AFAM),

5 Esta ley es de carácter general pero ha tenido un impacto importante en la regulación de las tercerizaciones en el sector rural, sistema de contratación que ha ocasionado un fuerte crecimiento principalmente en los sectores agropecuarios más dinámicos como la forestación.

el Sistema Nacional Integrado de Salud (SNIS), la reforma tributaria que eliminó el impuesto a los sueldos más bajos, entre otras.

Durante estos años se da un fuerte proceso de crecimiento del sector agropecuario. En el período 2000-2008 el PBI del sector primario creció aproximadamente a una tasa anual del 10,1%. Este crecimiento superó al del PBI total del país que en ese período tuvo una tasa de crecimiento de 4,94% anual. La participación relativa del sector primario pasó de 6,2% en el año 2000 a 8,9% en el año 2006 y 9,5% en el año 2008 (Sáez, 2009). Esto fue posible gracias a la expansión del área cultivada y al aumento de la productividad asociado a la incorporación de innovaciones tecnológicas y de gestión (Buxedas, 2007).



Fuente: Durán, 2010

En síntesis, a partir del 2005 se configura un escenario de reconocimiento y avance de los derechos laborales de los asalariados rurales, un fuerte crecimiento del sector agropecuario y de aplicación de políticas públicas y sociales destinadas a mejorar la calidad de vida de la población en general y los asalariados rurales en particular.

La negociación salarial y la evolución de los salarios rurales

La fijación de los salarios a través de los Consejos de Salarios Rurales

Desde el año 2005, los trabajadores rurales han negociado sus incrementos salariales y los mínimos por categoría salarial en cada uno de los grupos y subgrupos conformados para la negociación tripartita en el marco de los Consejos de Salarios: Grupo 1) Ganadería, Agricultura y actividades conexas, subgrupos a) Plantaciones de caña de azúcar; b) Plantaciones de arroz;

c) Agricultura de secano; d) Tambos. Grupo 2) Viñedos, fruticultura, horticultura, floricultura, criaderos de aves, suinos, apicultura, y otras actividades no incluidas en el grupo 1, con el subgrupo a) Citricultura; y 3) Forestación (incluidos Bosques, Montes y turberas). Cabe señalar que no todos los subgrupos llegaron a funcionar en la práctica (subgrupos c) Agricultura de secano y d) Tambos, del Grupo 1, y subgrupo a) Citricultura del Grupo 2) quedando su regulación salarial enmarcada en la discusión del Grupo⁶.

En las distintas rondas convocadas, la negociación por grupos y subgrupos funcionó de manera discontinua y los resultados alcanzados tienen una importante heterogeneidad por categoría y por rubro. Por ejemplo, en la forestación se han negociado los mínimos por categorías más altos en tanto los mínimos salariales más bajos se fijaron para los trabajadores del grupo de granja: en el año 2006 el mínimo para la categoría peón de la forestación es un 38% superior al de la granja. La magnitud en términos absolutos de estas diferencias fueron las siguientes para el año 2006: en la forestación el mínimo del peón común fue \$ 4.150 y el de capataz de \$ 6.475, en tanto en la granja fueron de \$ 3.000 y \$ 5.000 respectivamente. Al final del período analizado, los salarios mínimos establecidos fueron de \$ 4.318 para los peones y \$ 7.498 para los capataces de la granja y de \$ 5.800 y \$ 9.022 para esas categorías respectivamente en el caso de la forestación. Pero pese a esta diferenciación salarial entre los trabajadores, según el rubro de producción y las categorías, se observa una tendencia general al incremento del salario.

Para ver la evolución de los salarios fijados en los Consejos de Salarios se tomaron los mínimos por categoría negociados y homologados por el Poder Ejecutivo en cada ronda para los diferentes subgrupos (rubros de producción), deflactándolos por la inflación para poder comparar su evolución desde el año 2006. Los cuadros siguientes muestran la evolución de los salarios negociados por año en pesos constantes del año 2006, para dos categorías seleccionadas, la de peón y la de capataz. Como se observa, a pesar de las diferencias internas, se produjo a lo largo del período analizado un incremento constante en el salario en los cuatro rubros considerados⁷.

6 A partir del año 2008, en virtud de la solicitud del Consejo Tripartito Rural de que sus subgrupos pasen a formar parte del Consejo Superior de Salarios, las actividades rurales quedaron comprendidas en los grupos 22, 23 y 24 con los siguientes subgrupos: Grupo 22. Ganadería, Agricultura y actividades conexas, con los subgrupos: a. Plantaciones de caña de azúcar; b. Plantaciones de arroz; c. Agricultura de secano; d. Tambos; Grupo 23. Granja: Viñedos, fruticultura, horticultura, floricultura, criaderos de aves, suinos, apicultura y otras actividades no incluidas en el Grupo N° 22, con los subgrupos: a. Fruticultura, horticultura, floricultura, citrus, criaderos de aves y otras actividades no incluidas en el Grupo 22; 2. Viñedos; 3. Suinos y apicultura; y Grupo 24. Forestación (incluido bosques, montes y turberas).

7 Para poder ver la evolución se consideraron en el análisis sólo los grupos de negociación que funcionaron desde el inicio y que tuvieron al menos un laudo anual.

Evolución del salario mínimo real de peones en pesos constantes 2006, por grupo

Año	Arroz ¹	Ganadería ²	Forestación ³	Granja ⁴
2006	3375	3525	4150	3000
2007	3871	3785	4194	3017
2008	4021	3633	4536	3379
2009	4243	3669	4622	3441

Notas: No incluye el fctio de alimentación y vivienda.

En los años en los que hubo más de un laudo (enero-julio) se toma el último.

1. Subgrupo Plantaciones de arroz.

2. Ganadería, agricultura y actividades conexas (excluidos plantaciones de caña de azúcar y plantaciones de arroz).

3. Forestación (incluidos Bosques, Montes y turberas).

4. Granja: Viñedos, fruticultura, horticultura, floricultura, criaderos de aves, suinos, apicultura. A partir de la ronda del 2009 se considera el subgrupo Granja: viñedos, fruticultura, citrus, criaderos de aves, suinos, apicultura y otras actividades no incluidas en el Grupo N° 22.

Fuente: elaboración propia en base a resoluciones de los Consejos de Salarios

Como se desprende del cuadro superior, los peones de la forestación han mantenido los salarios más altos en el período, mientras que los peones de la granja tienen los salarios más bajos. Los peones de la ganadería y plantaciones de arroz se han ubicado en un nivel intermedio.

Evolución del salario mínimo real de capataces en pesos constantes 2006, por grupo

Año	Arroz	Ganadería	Forestación	Granja
2006	5050	4090	6475	5000
2007	6220	4392	6535	5028
2008	5583	4215	7104	5868
2009	5896	4495	7189	5975

Fuente: elaboración propia en base a resoluciones Consejos de Salarios

En el caso de los capataces, la forestación también proporciona los salarios más altos mientras que los más bajos se perciben en la ganadería. Se destaca que los salarios mínimos por categoría aumentaron, pero manteniendo el ordenamiento entre los grupos.

Evolución del salario mínimo real de peones en base 2006 = 100, por grupo

Año	Arroz	Ganadería	Forestación	Granja
2006	100	100	100	100
2007	113,2	106,9	101	100,6
2008	117	102,7	108,7	111,5
2009	122,2	103,7	110,5	113,3

Fuente: elaboración propia en base a resoluciones Consejos de Salarios

Cuando se considera la evolución del salario real de los peones tomando como base 100 el año 2006, se destaca que el salario mínimo aumenta gradualmente en todos los casos, hasta alcanzar un nivel que supera los 120 puntos en las plantaciones de arroz. Los asalariados de este rubro son los que tienen mayor incremento, mientras que los de la forestación, que son los que presentan los mejores niveles salariales, aumentan a un nivel más lento que el arroz y la granja.

Evolución del salario mínimo real de capataces en base 2006 = 100, por grupo

Año	Arroz	Ganadería	Forestación	Granja
2006	100	100	100	100
2007	118,4	106,9	100,9	103,3
2008	107	102,7	109,1	115,2
2009	112,3	108,9	110,2	117

Fuente: elaboración propia en base a resoluciones Consejos de Salarios

En el caso de los capataces, también se registra un aumento del salario real, pero un poco más homogéneo entre los diferentes rubros. El mayor incremento real lo tienen los trabajadores de la granja y el menor los de la ganadería.

En términos reales, los incrementos negociados y homologados por el Poder Ejecutivo fueron diferenciales, significaron un aumento real del salario mínimo en el período 2006-2009 para el peón ganadero de 3,7% y para el capataz del rubro de un 8,9%. En tanto en la forestación, el peón forestal incrementó 10,5% en términos reales su salario y el capataz lo hizo en 10,2%.

En el apartado siguiente analizaremos la evolución de los ingresos declarados por los asalariados a partir de un reprocesamiento de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares (Instituto Nacional de Estadística), para observar su evolución y evaluar si las tendencias en la fijación formal de los salarios y lo que declaran percibir los asalariados varían de forma concomitante.

Evolución del salario rural hasta el año 2005

Los escasos estudios sobre las remuneraciones de los asalariados rurales han demostrado que las mismas son insuficientes para la subsistencia del trabajador y su familia y que, en muchos casos, no se respetan los mínimos salariales marcados por la ley.

El estudio del CLAEH-CINAM realizado en la década de los 60, constató que el 46% de los asalariados rurales tenían un nivel de vida con deficiencias muy graves, el 26% graves, 18% medias y el 9% con deficiencias leves (Terra, 1963:337). Todos los asalariados, a excepción de los administradores y los peones de la ganadería, recibían remuneraciones inferiores a los ingresos promedio de la época. La situación más grave la padecían los peones agrícolas y puesteros, principalmente debido a que era el grupo con más familiares a su cargo (a diferencia de los ganaderos). Otro hallazgo empírico de este estudio fue que más de una tercera parte de los asalariados rurales recibía remuneraciones por debajo del salario mínimo legal fijado por el Poder Ejecutivo. Esta situación era más grave entre los peones eventuales a jornal de la ganadería, siendo la mitad de los trabajadores los que no recibían el salario legal estipulado.

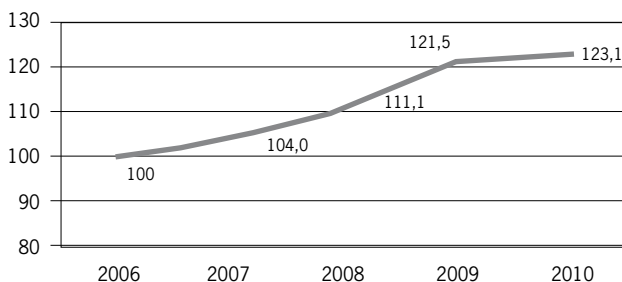
Treinta años después la situación no había cambiado mucho. El estudio realizado por Equipos Consultores para FIDA-MGAP (1992) sobre la pobreza rural, señala que el 43% de las familias de los asalariados rurales residentes en el medio rural disperso o en localidades de menos de 2000 habitantes, perciben ingresos por debajo de la línea de pobreza.

Los niveles salariales de los trabajadores rurales, además de insuficientes, mostraron durante las últimas décadas del siglo XX una tendencia a su deterioro constante, empeorando la situación de los trabajadores rurales, que ya de por sí eran de los sectores más desprotegidos de la sociedad. La evolución del índice de salario real rural muestra que, si se toma como base 100 el salario de 1968, luego de experimentar un pequeño incremento en 1971, el salario mínimo desciende gradualmente hasta alcanzar un nivel equivalente a 48 en el año 2004. Esto significa una grave pérdida del poder adquisitivo de las remuneraciones, ubicadas al final del período a menos de la mitad⁸. Comparativamente con el medio urbano, estos salarios son marcadamente bajos, incluso en relación a actividades que requieren menos conocimientos y habilidades y que tienen mejores condiciones de trabajo (Alonso, 2005).

El salario rural según la Encuesta Continua de Hogares

Desde el 2006, podemos aproximarnos directamente a la evolución del salario rural a través de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) ya que desde ese año la misma incluye las áreas rurales y localidades menores a 5.000 habitantes. En el gráfico a continuación se muestra la evolución del salario real promedio de los trabajadores del sector agropecuario.

8 A nivel del sector privado urbano, los salarios reales en el Uruguay muestran una tendencia decreciente hasta mediados de la década del 80 como en el sector rural, pero a partir de la redemocratización inician un proceso de recuperación (Olesker, 2001).

Evolución salario real promedio rural base año 2006=100

Fuente: elaboración propia en base a datos Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS

Nota: Salario líquido promedio asalariados agropecuarios privados

Como se puede apreciar, si consideramos como base el año 2006, primer año en el cual tenemos información disponible, se produce un incremento constante del salario real promedio de los asalariados rurales. Es decir, el aumento salarial supera la inflación registrada en los años considerados y permite por tanto un aumento real de los ingresos percibidos por trabajo en el medio rural de un 23,1% en 5 años. El mayor incremento se registra entre los años 2007 y 2009, mientras que en el 2010, si bien se produce un aumento en el salario real, el mismo es de menor magnitud que en los años anteriores.

Sin embargo, como hemos mostrado en el análisis de las fijaciones de los Consejos de Salarios, el aumento real alcanzado por los laudos es inferior al constatado a través de la ECH, por lo que en principio esto abre un conjunto de interrogantes sobre los posibles efectos de esta política de reconocimiento de derechos en el mercado de trabajo agropecuario. La constatación de que la evolución en términos reales de lo que se fija en la mesa de negociación es inferior a la evolución real de los ingresos declarados por los asalariados es una evidencia que puede analizarse desde distintos ángulos.

La primera consideración es que la evolución de los salarios en la ECH se ha considerado como un promedio, en tanto los datos de los Consejos de Salarios están discriminados por rubros y categorías. Por tanto la magnitud de las diferencias encontradas pueden deberse en buena parte a este aspecto.

Es importante destacar que ambas tendencias tienen la misma dirección, corroborando por tanto el incremento paulatino del salario real, tanto en la esfera de lo laudado como de lo efectivamente recibido por los trabajadores. Lo que sí podría descartarse es la hipótesis de que el aumento otorgado formalmente es mayor que el que reciben efectivamente los trabajadores, más bien lo que parecen indicar los datos en la mayoría de los rubros y categorías es que el aumento otorgado formalmente es inferior al que efectivamente se percibe en promedio. Esto es compatible si consideramos que los salarios que se fijan en los Consejos de Salarios son los mínimos por categoría, por lo cual los laudos operarían como un piso salarial y beneficiarían sólo a los trabajadores de más bajos ingresos, pero no a los trabajadores que cobran por

encima de lo fijado. Estas diferencias salariales podrían ser la razón de la mayor magnitud del crecimiento del salario real en relación con el crecimiento real de los laudos homologados por el Poder Ejecutivo⁹.

Para poder aproximarnos a si ese incremento del salario rural sigue la tendencia general de las remuneraciones de los trabajadores del país o es un fenómeno específico de estas ramas de actividad, se compara con la evolución del salario real del total de los trabajadores del país en el período.

Evolución del salario real de los asalariados rurales y de los asalariados del país, base año 2006=100

Año	Salario real asalariados rurales	Salario real nacional
2006	100	100
2007	104,0	104,8
2008	111,1	108,4
2009	121,3	116,3
2010	123,1	120,2

Fuente: Área Sociodemográfica y Área Económica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

Como podemos observar los salarios rurales acompañan la tendencia de incremento del salario real de los trabajadores del país. En los años analizados, el aumento del salario rural es algo superior al del total del país desde 2008 en adelante.

Promedio de ingresos salariales de los trabajadores agropecuarios y no agropecuarios privados, por año (en \$)

Año	Agropecuario	No agropecuario	Relación no agro / agro
2006	3996	6507	1,63
2007	4509	6633	1,47
2008	5273	7532	1,43
2009	6155	8949	1,45
2010	6696	9578	1,43

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

9 Para poder indagar más sobre este aspecto, lo que excede los alcances de este artículo, se podría trabajar la ECH por rubro y categoría salarial para analizar esta tendencia de manera diferenciada y realizar una mejor comparación con los resultados obtenidos en los Consejos de Salarios. En una rápida aproximación podemos apreciar que para el 2010, el sueldo líquido promedio de los trabajadores de la agricultura es de \$ 6.607, de la ganadería de \$ 6.353, de explotaciones mixtas de \$8614 y en la forestación de \$ 9.093 (Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE).

Pero si comparamos el promedio del salario rural con el salario promedio de los asalariados privados no agropecuarios, este último es de aproximadamente una vez y media el salario rural. Esta relación se reduce al inicio del período (2007) para posteriormente mantenerse relativamente estable, con una tendencia a disminuir levemente. Esto indicaría que se mantiene la distancia entre ambos mercados, más allá de que la reducción puede estar indicando el efecto de la instalación de los primeros Consejos de Salarios en los dos primeros años.

Distribución salarial

Como quedó de manifiesto anteriormente, entre los trabajadores rurales existen diferencias salariales importantes emergentes del sector de actividad y de la categoría laboral. Como hasta aquí hemos trabajado los datos de la ECH como promedios, en este apartado exploraremos las diferencias salariales que se dan al interior de los trabajadores rurales como aproximación a la heterogeneidad entre ellos.

Promedio de ingresos salariales de los trabajadores agropecuarios por quintil de ingresos, por año (en pesos uruguayos)

Quintil	2006	2007	2008	2009	2010
1	955	1023	1184	1473	1653
2	2385	2828	3529	4070	4448
3	3308	3867	4681	5464	6024
4	4437	4957	5955	7224	7905
5	8915	9392	10965	13203	13678
Promedio	3996	4509	5273	6155	6696
Cuántas veces 1 en 5	9,3	9,2	9,3	9,0	8,3

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECH-INE

Si analizamos la distribución salarial de los trabajadores rurales, ordenados por quintiles de ingresos, vemos una importante asimetría entre ellos. Un primer dato que surge de la lectura del cuadro superior, es que si comparamos los ingresos promedio por quintil con el salario promedio, los tres primeros quintiles reciben ingresos inferiores al promedio. Sólo quienes se encuentran en los quintiles cuatro y cinco obtienen, en promedio, remuneraciones por su trabajo superiores al promedio del grupo.

En cuanto a las diferencias entre los trabajadores se constata que quienes se ubican en el último quintil de ingresos tienen, en promedio, un salario 9 veces superior al de los del primer quintil. En el período se observa una reducción de esta diferencia, pasando de 9,3 en el 2006 a 8,3 en el 2010.

Analizando la distribución, vemos que los salarios mínimos fijados en los Consejos de Salarios en el año 2009 para los peones de la ganadería (\$ 4.605), se ubicarían en el segundo quintil, en tanto que el de los peones de la forestación (\$5.800) se ubicaría en el quintil siguiente.

te. Para el caso de los capataces, los ganaderos estarían en el tercer quintil (\$ 5.641) y los de la forestación por encima del promedio del cuarto quintil (\$ 9022). Esto es una muestra de cómo los salarios fijados en los Consejos de Salarios afectan de manera diferencial a los trabajadores de los distintos quintiles de ingresos.

En el cuadro siguiente se compara el salario promedio por quintil de los trabajadores con el valor promedio per cápita de una Canasta Básica Total (Alimentaria y no Alimentaria), tanto para Montevideo como para el Interior, valores que constituyen las Líneas de Pobreza (LP) para las dos áreas geográficas; y con el Salario Mínimo Nacional (SMN).

En comparación con los valores de la LP, si el trabajador residiese en Montevideo¹⁰, no obtendría un ingreso suficiente para comprar su Canasta Básica Total (CBT), en tanto si viviese en el interior del país podría comprar casi una CBT y media. En relación con la LP, el ingreso de los asalariados ha ido aumentando, permitiendo mejorar la capacidad de compra de los bienes y servicios necesarios.

Promedio de ingresos salariales de los trabajadores agropecuarios por quintil de ingresos y Líneas de Pobreza, por año (en pesos uruguayos)

Quintil	2006	2007	2008	2009	2010
LP Montevideo (promedio anual)	5124,4	5552,1	6011	6463,8	6934,2
Quintil 1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Quintil 2	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Quintil 3	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9
Quintil 4	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1
Quintil 5	1,7	1,7	1,8	2,0	2,0
LP Interior (promedio anual)	3421	3742,1	4076,5	4374,4	4684,4
Quintil 1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Quintil 2	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9
Quintil 3	1,0	1,0	1,1	1,2	1,3
Quintil 4	1,3	1,3	1,5	1,7	1,7
Quintil 5	2,6	2,5	2,7	3,0	2,9
SMN	3000*	3244*	4150*	4471**	4799**
Quintil 1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Quintil 2	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
Quintil 3	1,1	1,2	1,1	1,2	1,3
Quintil 4	1,5	1,5	1,4	1,6	1,6
Quintil 5	3,0	2,9	2,6	3,0	2,9

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

*SMN julio - ** SMN enero. Fuente: INE

Para LP: Instituto Nacional de Estadística (INE) - Líneas de Pobreza e Indigencia 2006 - Metodología y Resultados

10 En el año 2010 el 6% de los trabajadores rurales viven en Montevideo (ECHINE).

Si realizamos ahora la comparación del valor de la CBT con los ingresos promedio de los diferentes quintiles, podemos apreciar nuevamente diferencias significativas entre los asalariados rurales. Tanto en Montevideo como en el Interior, los trabajadores de los dos primeros quintiles no tienen ingresos suficientes para adquirir una CBT per cápita. Los trabajadores del tercer quintil, por su parte, perciben un salario que no les permite comprar una CBT en Montevideo pero que sí es suficiente para adquirir la CBT si residiesen en el interior. En el año 2010, los trabajadores del último quintil pueden comprar 2 CBT en Montevideo y casi 3 en el Interior.

Cabe destacar, que si bien en los últimos años se ha logrado una mejora en los ingresos salariales de los trabajadores rurales, como se ha desarrollado anteriormente, aún son bajos como surge de su comparación con la LP. En este sentido, el 40% (primer y segundo quintil) no obtendría un ingreso suficiente para cubrir su alimentación y vestimenta básica, independientemente de su lugar de residencia. Los ingresos que perciben los asalariados de los tres primeros quintiles entonces, sólo permitirían cubrir escasamente las necesidades de reproducción del trabajador pero resultan claramente insuficientes en el caso de que los trabajadores tengan personas a su cargo, como por ejemplo hijos, cónyuges o adultos mayores.

Esta apreciación sobre la presencia de estratos salariales tan bajos en el sector agropecuario se mantiene cuando se analiza el promedio de ingresos por quintil respecto al monto establecido por el Salario Mínimo Nacional (SMN). Los trabajadores de los dos primeros quintiles perciben una remuneración inferior al SMN, siendo de menos de un tercio el SMN en los trabajadores de menores ingresos. Quienes se ubican en los quintiles 3 y 4, perciben salarios que superan el SMN pero que no llegan a duplicarlo. Por último, los trabajadores con mejores ingresos ganan un salario de 2.9 veces el SMN.

Jornada laboral

Una de las históricas reivindicaciones de los asalariados rurales, fuertemente resistida por las organizaciones gremiales de los estancieros, es la limitación de la jornada laboral¹¹. Su tratamiento en los Consejos de Salarios fue uno de los puntos más rípidos de la negociación entre asalariados y patrones, no logrando acuerdo tripartito en este ámbito y pasando el tratamiento de su reglamentación al ámbito legislativo. A fines del año 2008 la jornada laboral fue regulada por la Ley N° 18.441, estableciendo una jornada de ocho horas diarias y cuarenta y ocho horas semanales para los asalariados rurales. A su vez, como para el resto de los trabajadores, las horas extras pasan a estar regidas por la Ley N° 15.996, la cual establece un máximo de ocho horas extras semanales.

11 Los trabajadores rurales estaban excluidos del régimen de limitación de la jornada laboral, fijada para sus pares urbanos en el año 1915. Existían previsiones particulares en los estatutos especiales para los trabajadores de las granjas, quintas y viñedos, los de montes, bosques y turberas y los de las arroceras.

Trabajadores agropecuarios según horas trabajadas por semana, por año (en %)

Horas trabajadas por semana	2006	2007	2008	2009	2010
Hasta 24	8,6	10,2	9,4	7,5	8,3
25 a 47	19,0	20,8	22,9	21,3	21,5
48	32,7	35,2	34,3	40,9	45,3
49 a 56	16,5	13,5	13,8	13,5	9,1
57 y más	23,2	20,3	19,6	16,8	15,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

Como se puede apreciar, la mayoría de los trabajadores rurales tiene una jornada laboral que cumple con la normativa vigente, aumentando en el quinquenio analizado el porcentaje de quienes tienen jornadas de hasta 56 horas semanales.

En el año 2006 una tercera parte de los trabajadores rurales trabaja 48 horas semanales (32,7%). Este porcentaje va incrementándose en los años sucesivos, ubicándose en 40,9% en el 2009, primer año de la ley sobre limitación de la jornada laboral en el sector rural, y al 45,3% en el 2010.

El grupo de asalariados rurales que trabaja más de 57 horas semanales, y que por tanto tiene una jornada laboral con una duración que no cumple con la normativa legal vigente al respecto, desciende paulatinamente en el período, pasando de 23.2% en el año 2006 al 15,9% en el 2010. En cinco años, se produce el descenso de 7,2 puntos, lo que estaría indicando una mejora en uno de los aspectos principales que hacen a las condiciones de trabajo de los asalariados rurales.

Por su parte, el tramo que agrupa a quienes trabajan entre 49 y 56 horas semanales, o sea, que hacen hasta ocho horas extra semanales, desciende pasando del 16,5% en el 2006 al 9,1% en el 2010. La pregunta que surge es si quienes realizan horas extras están cobrando las mismas.

Cobra horas extras, comisiones o incentivos, por año (en %)

	2006	2007	2008	2009	2010
No	96,6	95,7	93,2	93,4	93,5
Sí	3,4	4,3	6,8	6,6	6,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

Se observa en la lectura del cuadro superior que, si bien se ha duplicado el porcentaje de quienes cobran horas extras, comisiones o incentivos, la mayoría de quienes trabajan más de

48 horas semanales no perciben el pago de horas extras (93,5% en el 2010). Esto mostraría el incumplimiento de la normativa vigente sobre el pago de horas extras, además de la ya señalada falta respecto a la duración de la jornada laboral para al menos 1 de cada 10 trabajadores.

Formalización

Otro de los aspectos en los cuales se ha puesto énfasis principalmente desde el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), es la formalización de los trabajadores. En particular en el medio rural, históricamente ha habido una baja inscripción de los asalariados. Latorre (1993:9) señala que entre 1985 y 1991 las Inspecciones del MTSS constataron que el 70,5% no inscribía al personal en el Banco de Previsión Social; el 66% no presentó el recibo de salario y el 61,5% no tenía recibo correspondiente al salario vacacional.

Una aproximación indirecta a la formalización es a través de la atención de salud que recibe el trabajador. Hasta la entrada en vigencia del Sistema Nacional Integrado de Salud, los trabajadores legales están inscriptos en el sistema que administra la Dirección de Servicios de Salud del Estado (DISSE) que le paga la cuota de la mutualista privada a cada trabajador. Por tanto, se puede asumir que quienes no tienen cobertura de salud o no tienen cobertura mutual, son trabajadores no inscriptos en el MTSS y por tanto, que carecen de las prestaciones de seguridad social que la formalización de la relación laboral de dependencia conlleva. Siguiendo este criterio, en el año 1996, al menos el 42% de los asalariados rurales no están inscriptos en el MTSS en tanto no tienen cobertura de salud por su trabajo (Piñeiro, 2008).

En la última década, el registro de trabajadores rurales en el Banco de Previsión Social ha ido creciendo sostenidamente (Tommasino y Bruno, 2010). Esta formalización de los asalariados rurales indica una mayor cobertura de los derechos laborales asociados a la actividad (cobertura de salud, salario vacacional, aguinaldo, seguro de paro, licencias por maternidad). Cabe tener presente, como señala Piñeiro (2010) que el crecimiento de trabajadores registrados puede deberse a un incremento de los asalariados, a un aumento de la inscripción de los mismos, o a ambos factores simultáneamente.

En el cuadro inferior se analiza la evolución de la formalización de los asalariados a través de si realizan aportes a alguna Caja de Jubilaciones por su trabajo. Como se observa, en el año 2010 se registra una mayor formalización de los trabajadores respecto al año 2006, pasando de ser el 68,6% quienes realizan aportes a ser el 72%. Esta formalización de los trabajadores aparece asociada a la distribución del ingreso.

Aporta a una Caja de Jubilaciones según percentil de ingresos, por año (en %)

Percentil	2006	2007	2008	2009	2010
1	31,5	32,1	30,7	34,6	35,0
2	48,4	36,5	44,2	36,8	47,9
3	55,6	59,3	62,3	58,7	62,2
4	68,0	63,2	66,0	71,6	65,2
5	69,9	73,9	83,8	69,8	75,2
6	79,7	75,4	74,9	82,6	86,7
7	74,7	82,2	89,6	85,6	85,9
8	80,9	84,9	83,3	87,9	85,2
9	86,3	87,5	88,8	90,5	92,5
10	88,8	89,4	89,7	92,7	89,0
Total	68,6	68,8	70,7	70,9	72,0

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

Los trabajadores que se encuentran en los últimos deciles de ingreso realizan en mayor medida aportes a una Caja de Jubilaciones que los trabajadores que se encuentran en los primeros deciles. Mientras son una tercera parte los trabajadores del primer decil los que en el año 2010 realizan aportes, son el 89% de los del último decil. En los deciles 1 y 2, más de la mitad de los trabajadores no están inscriptos. Es decir, los trabajadores con los ingresos más bajos son también los que tienen menos derechos asociados a su empleo. Es importante que en los últimos tres deciles hay un porcentaje que ronda el 10% que no goza de este derecho.

Si bien en el período se produce un aumento de la formalización en la mayoría de los trabajadores según deciles de ingresos, se mantiene la brecha entre quienes perciben menores ingresos y quienes se encuentran en la cúspide de la distribución.

Otro aspecto a indagar, es si la formalización del empleo se produce por la totalidad del salario que percibe el trabajador o sólo por parte del mismo, lo que se desarrolla a continuación.

Aporta por la totalidad del salario (sobre el total de los que aportan a una Caja de Jubilaciones), por año (en %)

	2006	2007	2008	2009	2010
Todo	86,8	88,9	86,5	87,7	86,9
Parte	13,2	11,1	13,5	12,3	13,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

Como muestra el cuadro superior, la mayoría de quienes aportan a alguna Caja de Jubilaciones lo hacen por la totalidad de su salario. No obstante, un grupo de trabajadores rurales que se mantiene relativamente estable en el período en el entorno del 11-13%, no aporta por la totalidad de su salario, es decir, recibe parte de su remuneración 'en negro'.

Aporta a alguna Caja de Jubilaciones, por año (en %)

	2006	2007	2008	2009	2010
No realiza aportes	31,4	31,2	29,3	29,1	28,0
Aporta por todo	59,5	61,1	61,1	62,2	62,5
Aporta por parte	9,0	7,7	9,5	8,7	9,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

Si analizamos la totalidad de los trabajadores rurales, podemos constatar entonces que el grupo con problemas en la formalización de su empleo, ya sea porque no realiza ningún aporte o porque aporta sólo por parte de sus ingresos, abarca a aproximadamente 4 de cada 10 asalariados. En el período, se produce un leve descenso en el porcentaje de asalariados con problemas de informalidad total o parcial, pasando de 40,4% en 2006 a 37,4% en 2010.

Evolución de la pobreza de los trabajadores rurales

Las distintas investigaciones sobre las condiciones de vida de los asalariados rurales han mostrado una alta incidencia de la pobreza en este grupo social. El mencionado estudio del CLAEH-CINAM (1963) colocaba a los peones rurales entre los grupos de miseria rural y la encuesta sobre pobreza rural del FIDA (1992) señalaba que cuatro de cada diez hogares de asalariados rurales se encontraban bajo la línea de pobreza. En ambos trabajos se resalta que se encuentran en peor situación los asalariados que residen en los pequeños poblados (rancharíos o periferias de los pueblos, fundamentalmente) y no los que viven en los establecimientos donde trabajan. Las familias de los asalariados no pobres son aquellas que se caracterizan por ser 'más numerosas y con una edad promedio superior, con un poco más de educación formal, mayor incidencia del trabajos especializados (maquinistas, esquiladores, alambradores), menor zafralidad, es decir una mayor estabilidad en el empleo, además de una mayor cantidad de ocupados por familia, es decir, una mayor participación de las mujeres en actividades económicas. Por otra parte, hay un mayor porcentaje de jefes de familia asalariados que residen en el establecimiento del patrón, lo cual implica normalmente el acceso a remuneraciones en especie que son importantes complementos del ingreso monetario' (citado por González Sierra, 1994: 38).

Más recientemente, Riella y Mascheroni (2009) señalan que en el año 2008 el 21,7% de los hogares de asalariados rurales se encuentran en situación de pobreza (por insuficiencia de ingresos), en comparación con el 2,5% de los hogares de patrones.

Es importante destacar que la incidencia de la pobreza se registra tanto en los asalariados de los sectores más modernos y dinámicos del agro uruguayo como en los trabajadores de los rubros pecuarios más tradicionales. Riella y Tubío (2001) constatan que el 68,4% de los hogares de los asalariados del citrus se encuentran bajo la línea de pobreza y que el 71,4% de los hogares de estos trabajadores tienen al menos una Necesidad Básica Insatisfecha (NBI). En el caso de los trabajadores de la esquila, Piñeiro (2003) destaca que dos tercios de los mismos residen en hogares con alguna NBI.

En un estudio comparativo de los trabajadores asalariados de la forestación y la ganadería, Riella y Ramírez (2009) observan que el 32,6% de los primeros y el 24,2% de los segundos, provienen de hogares pobres. Esta mayor incidencia de la pobreza entre los forestales se produce pese a que presentan mayor nivel educativo, mayor nivel de urbanización y mayores ingresos monetarios que los trabajadores de la ganadería. Ello, según los autores, podría estar asociado fundamentalmente a dos componentes, por un lado el peso de los salarios no monetarios en la ganadería y por el otro la conformación de hogares más numerosos y consiguientemente con más inactivos en la forestación.

No obstante, esta alta incidencia de la pobreza entre los asalariados rurales, es posible vislumbrar una tendencia sostenida a su reducción en los últimos años (ver cuadro inferior).

Evolución de la pobreza de los asalariados rurales por año (en %). LP 2006.

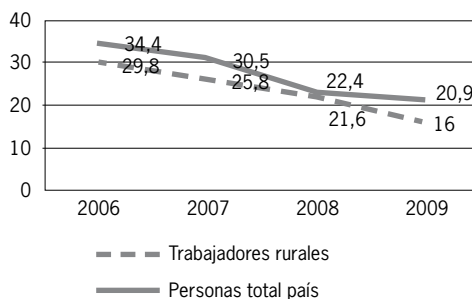
Año	Personas	Hogares*
2006	29,8	31,9
2007	25,8	27,6
2008	21,6	22,8
2009	16,0	17,3

*Hogares pobres en el total de hogares con al menos un asalariado privado rural.
Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECH-INE

Los trabajadores rurales pobres (por insuficiencia de ingresos) son el 29,8% en el año 2006 y cuatro años después descienden al 16%. Los hogares pobres con al menos un trabajador rural también disminuyen en similar proporción en el período analizado, pasando del 31,9% en el año 2006 a 17,3% en el año 2009.

La fuerte reducción de la pobreza entre los asalariados rurales sigue la tendencia observada a nivel nacional, cuando se analiza la evolución de la pobreza tanto en áreas rurales como en el total del país. Como señala Riella (2010) la disminución de la pobreza en el medio rural puede explicarse por el crecimiento de los ingresos en el sector y las políticas públicas y sociales implementadas en este período.

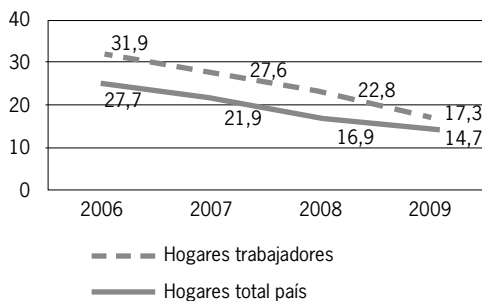
Evolución de la pobreza de los trabajadores rurales y total país por año (en %). LP 2006. Personas.



Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

Tanto a nivel de los trabajadores rurales, como de sus hogares, la disminución de la pobreza es mayor a la verificada a nivel de la población total del país. La pobreza de los trabajadores rurales se redujo un 46,3% y de sus hogares en un 45,8% en el período. En cuanto a la pobreza a nivel del país, la misma descendió un 39,2% en las personas y un 42,8% en los hogares.

Evolución de la pobreza de los trabajadores rurales y total país por año (en %). LP 2006. Hogares.



Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

Por último presentamos la cobertura de ciertas políticas públicas entre los trabajadores rurales para ver su impacto en las condiciones de vida de los mismos y en la disminución de la pobreza.

Cobertura de políticas públicas en los trabajadores rurales, por año (en %)

	2006	2007	2008	2009	2010
Asistencia a comedor o merendero	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2
Recibe alimentación	0	0	0	0,1	0,0
Recibe canasta de alimentos	2,8	1,5	1,6	0,5	2,1
Programa de crédito/ayuda para vivienda	2,1	1,8	2,5	-	-
PANES	-	5,7	-	-	-

Fuente: Área Sociodemográfica del Banco de Datos - FCS, en base a datos ECHINE

El acceso a políticas públicas de alimentación y vivienda es muy bajo entre los trabajadores rurales. Un porcentaje mínimo de trabajadores asiste a comedores o merenderos gratuitos, grupo que en el 2009 es del 0,3% y no se registra cobertura de alimentación de algún programa público (excluidas canastas). La percepción de canastas de alimentos (INDA) ha fluctuado en el período, siendo de 2,1% en el 2010. El acceso a vivienda a través de programas de crédito o ayuda para la vivienda es una posibilidad para el 2,5% en el 2008 (último dato disponible).

Finalmente, las prestaciones del Plan de Atención a la Emergencia Social (PANES) alcanzaron al 5,7% de los hogares de los trabajadores rurales, siendo la política social que tuvo mayor cobertura en esta población. Actualmente es posible suponer que la cobertura del Plan de Equidad amplió la franja de beneficiarios del PANES, especialmente a través de las Asignaciones Familiares (AFAM)¹².

Reflexiones finales

En este artículo intentamos observar si los avances en el último lustro en el reconocimiento de los derechos laborales de los trabajadores rurales han generado transformaciones en la calidad de vida y trabajo de los mismos. Para ello estudiamos los salarios mínimos laudados en los Consejos de Salarios, los salarios efectivamente cobrados, la formalización del empleo, la duración de la jornada laboral, la incidencia de la pobreza y la cobertura de programas y políticas públicas en este grupo y sus hogares.

En los diferentes análisis realizados se constata que el salario rural ha aumentando gradualmente en el período estudiado. Los mínimos por categoría negociados en los Consejos de Salarios permitieron un aumento real de los sueldos fijados que va entre un 4 y 22%. Esta disparidad en la evolución del salario rural se da en función de la categoría laboral y del rubro de producción. En general, los trabajadores de la forestación y el arroz han fijado los mejores salarios mientras que en el otro extremo se encuentran los trabajadores de la granja y ganadería.

12 No se estudió su cobertura en los hogares de los asalariados rurales porque su implementación no cubre todo el período de referencia, aunque podría estar incidiendo en la reducción de la pobreza de los hogares en los últimos años.

Este incremento del salario rural en el plano formal, producto de la negociación colectiva, también se ve reflejado cuando estudiamos los ingresos que declaran percibir los trabajadores rurales. En el período 2006-2010 se verifica un aumento real del salario rural de un 23,3%. Este incremento es algo mayor al que registra el total de los trabajadores del país (20,2%).

Si bien se constata un aumento sostenido del salario real de los trabajadores rurales en el quinquenio analizado, persiste una baja remuneración en comparación con los salarios de los trabajadores de otros sectores y con el umbral de ingresos necesario para satisfacer las necesidades de los mismos. Si se compara el salario rural de los quintiles más bajos con el valor determinado para establecer la Línea de Pobreza (LP), en Montevideo este promedio está por debajo de la LP y en el resto del país urbano lo supera en un 43%, o sea, con este criterio el trabajador de la capital se encuentra en situación de pobreza en tanto no puede superar el umbral de ingresos establecido para cubrir sus necesidades básicas.

En cuanto a las heterogeneidades salariales entre los trabajadores, se constata que quienes se encuentran en el último quintil de ingresos perciben un salario promedio más de 8 veces superior a los del primer quintil. En el período se registra una persistencia de la brecha entre quienes se encuentran en los extremos de la distribución salarial.

Respecto a la duración de la jornada laboral se verifica un mejor cumplimiento de la normativa vigente al respecto, en tanto el grupo de quienes trabajan más de 57 horas semanales se reduce sostenidamente, pasando de 23,2% en 2006 a 15,9% cinco años después. Concomitantemente aumenta el porcentaje de trabajadores que tienen una jornada laboral de 48 horas semanales, que en 2010 son el 45,3%. A pesar de esta mejora, se mantiene un importante incumplimiento en el pago de horas extras a quienes las realizan, siendo menos del 10% de los que trabajan más de 48 horas semanales los que reciben su pago. Por tanto, en lo referido a la limitación de la jornada laboral se registra una mejora sustantiva pero persiste un grupo importante de trabajadores a los cuales no se les respeta este derecho laboral en su totalidad en tanto trabajan más de la jornada reglamentaria o no reciben pago por las horas extras que realizan.

En relación a la formalización de los trabajadores rurales, se observa un incremento constante de quienes realizan aportes a alguna Caja de Jubilaciones, siendo el 72% en el año 2010. Esta mayor formalización del trabajo es diferencial según los ingresos de los trabajadores, encontrándose que los trabajadores informales son más de la mitad en los dos primeros deciles de ingreso y cerca del 10% en el último. Otro dato importante que surge del estudio es que la mayoría de los trabajadores aporta por la totalidad de su ingreso, pero si se consideran conjuntamente los trabajadores que no realizan aportes o que aportan sólo por parte de su salario, son el 37,4% los que tienen algún grado de informalidad de su empleo.

Por último, se constata un proceso importante de reducción de la pobreza entre los trabajadores rurales que pasa de 28,9% en 2006 a 16% en 2010, de mayor magnitud que la registrada en la población total del país. Ello estaría vinculado no sólo al efecto del aumento del salario sino también a otras políticas sociales (Asignaciones Familiares, Sistema Nacional Integrado de Salud, PANES, transferencias alimentarias) implementadas por el gobierno progre-

sista desde el año 2005. En particular, el PANES fue recibido en el 5,7% de los hogares de los trabajadores rurales.

En síntesis, si bien no es posible establecer una relación de causalidad, se puede afirmar que los cambios normativos en el mercado de empleo rural así como las políticas sociales más generales de reducción de la pobreza, han ido acompañadas de una mejora de las condiciones de vida y de trabajo de los asalariados rurales. El proceso de reconocimiento de los trabajadores rurales y sus derechos se ha conjugado con un proceso de formalización del empleo, el mayor cumplimiento de la limitación de la jornada laboral, el aumento del salario y una disminución de la pobreza de los trabajadores y sus hogares.

Más allá de las mejoras registradas, permanecen una serie de rezagos en las condiciones laborales de los trabajadores, por lo que es necesario profundizar los logros obtenidos hasta el momento, en particular mejorar los salarios de los dos primeros quintiles que se encuentran muy por debajo de lo que necesita el trabajador para subsistir adecuadamente, el control más estricto de la jornada laboral, el pago de horas extras y seguir avanzando en la formalización del los trabajadores.

Podemos sostener entonces de manera general, que los esfuerzos por el reconocimiento de los derechos de los trabajadores rurales han implicado una reversión de las tendencias a la precarización y pobreza de los trabajadores rurales. Sin embargo, no es posible establecer la intensidad y velocidad con la que estos cambios han mejorado la calidad vida de los trabajadores y su familia; y si han sido inducidos por las políticas laborales estudiadas o por el contexto de crecimiento económico o las políticas sociales de corte más universal que se han desarrollado en el período analizado. En este sentido, debe considerarse muy especialmente que alguno de los posibles avances respecto a la pobreza de los hogares puede deberse también a la ampliación, con menos focalización y de vocación universal, que han tenido las nuevas políticas sociales, como el Sistema Nacional Integrado de Salud y de transferencias monetarias, principalmente Asignaciones Familiares.

Esta reflexión, también nos parece pertinente para comprender mejor el proceso que supera el caso específico de estos trabajadores y se inscribe en un problema de más largo alcance en Latinoamérica que involucra las nuevas formas de hacer política de los gobiernos progresistas. Éstos han sido muy eficientes en el otorgamiento de reconocimiento a colectivos postergados, pero han mostrado mayores limitantes a la hora de pasar del reconocimiento a la esfera material de redistribución. En este sentido, en el caso estudiado, parecen haberse encontrado algunos mecanismos y acciones, que si persisten en el tiempo, podrían permitir pensar en la superación de dichas limitaciones, que siguen siendo muy persistentes en los territorios rurales del continente, en especial para el caso de los pueblos originarios, campesinos y afrodescendientes.

Referencias bibliográficas

- ALONSO, J. M.** (2005) El salario de los trabajadores rurales. Un ajuste insuficiente. En: Trabajo y Utopía. PIT-CNT. Montevideo.
- BUXEDAS, M.** (2007) La coyuntura agropecuaria en perspectiva. En: Anuario 2007. OPYPA-MGAP. Montevideo.
- TERRA, J.** (1963) Situación Económica y Social del Uruguay Rural. CLAEH-CINAM. Montevideo.
- DURÁN, V.** (2010) Evolución reciente y perspectiva de las cadenas agropecuarias 2010. En: Anuario 2010. OPYPA-MGAP. Montevideo.
- FIDA-MGAP** (1992) Perfil y Caracterización de la Pobreza Rural (Encuesta socioeconómica a productores y asalariados agropecuarios). Equipos Consultores. Montevideo.
- LATORRE, R.** (1993) Los trabajadores rurales del Uruguay. Cátedra de Sociología y Extensión Rural. Facultad de Agronomía. Montevideo.
- MANTERO DE SAN VICENTE, O.** (2005) Primeras consideraciones sobre la aplicación del régimen de consejos de salarios a los trabajadores rurales. Ponencia presentada en las XIV Jornadas Nacionales de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Montevideo.
- MASCHERONI, P.** (2008) Democracia y Ciudadanía en el medio rural uruguayo. Una mirada sobre los avances en la ciudadanía de los trabajadores rurales. Tesis Final Maestría en Sociología. DS-FCS-UDELAR.
- MASCHERONI, P.** (2010) Negociación colectiva y desarrollo ciudadano en el campo uruguayo. En: Aparicio, S.; Neiman, G. y Piñeiro, D. (comp.) Trabajo y trabajadores en el agro rioplatense. Nuevos temas y perspectivas. Editorial Letraeña. Montevideo.
- OLESKER, D.** (2001) Tres tesis y cinco propuestas alternativas sobre el trabajo en Uruguay. Ponencia presentada en la "Semana por la centralidad del trabajo en Uruguay", OIT – PNUD, octubre de 2001.
- PIÑEIRO, D.** (2003) Trabajadores de la Esquila. Pasado y Presente de un Oficio Rural. SUL – FCS FAGRO – CSIC. Montevideo.
- PIÑEIRO, D.** (2008) El trabajo precario en el campo uruguayo. FCS. CSIC. Udelar. Montevideo.
- PIÑEIRO, D.** (2010) El trabajo asalariado agropecuario en el Uruguay. En: Coyunturas. IICA. Montevideo.
- PITTAMIGLIO, CARLOS E.** (s/f) El régimen laboral del trabajador rural. En: Revista de Derecho Laboral. Tomo XXI. Facultad de Derecho. Universidad de la República. Montevideo.
- RIELLA, A.** (2006) Los frenos a la Construcción de Ciudadanía en el Campo: el caso de los Asalariados Rurales en Uruguay. En: Grammont, H. (Comp). La construcción de la democracia en el campo latinoamericano. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- RIELLA, A.** (2010) La evolución reciente de la Pobreza Rural en Uruguay. En: Coyunturas. IICA. Montevideo.
- RIELLA, A. y MASCHERONI, P.** (2009) Población, ingresos y hogares agrodependientes. En: Anuario 2009. OPYPA-MGAP. Montevideo.
- RIELLA, A. y RAMÍREZ, J.** (2009) El trabajo rural en la ganadería y en la forestación. En: El Uruguay desde la Sociología VII. DS-FCS-UDELAR. Montevideo.
- RIELLA, A. y TUBÍO, M.** (2001) Los trabajadores zafrales en el agro uruguayo: el caso de los cosechadores en la citricultura. En: Riella, A. y Tubío, M. (Comp.) Transformaciones agrarias y empleo rural. Unidad de Estudios Regionales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo.
- ROCHA, A.** (2008) Construyendo ciudadanía junto a los asalariados rurales. PIT-CNT. JUNAE. Montevideo.

- SÁEZ, R.** (2009) Desempeño del Sector Agropecuario y Agroindustrial de Uruguay en el período 2000-2008. IICA. Montevideo.
- TOMMASINO, H. y BRUNO, Y.** (2010) Empresas y trabajadores agropecuarios en el período 2000-2009. En: Anuario 2010. OPYPA-MGAP. Montevideo.

Desigualdades de género en la industria láctea

Karina Batthyány¹ (coord) - Natalia Genta² - Valentina Perrotta³

El presente artículo recoge los resultados de una investigación llevada a cabo por el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales - Universidad de la República en el marco del convenio con el Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP). Dicho estudio, realizado entre agosto de 2010 y abril de 2011, surge de un acuerdo entre la Cámara de Industria Láctea del Uruguay (CILU) y la Federación de Trabajadores de la Industria Láctea (FTIL) con el fin de proveer insumos para el diseño de programas de sensibilización y formación-capacitación para la igualdad de oportunidades entre trabajadoras y trabajadores⁴.

La investigación se desarrolló en varias etapas. Una primera consistió en el procesamiento de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) para los años 2006, 2007, 2008 y 2009, con el fin de obtener datos sobre las características de la ocupación de varones y mujeres en la industria láctea. Así, fueron obtenidos datos sobre la proporción de mujeres y varones ocupados en esta industria, su evolución en el período 2006-2009, la distribución por sexo de las distintas ocupaciones, datos sobre antigüedad laboral, edad y sobre la distribución de varones y mujeres según tamaño del establecimiento.

Al mismo tiempo, se obtuvo información sobre las características del personal ocupado en las empresas asociadas a la Cámara de Industria Láctea. Esta información nos permitió obtener datos de las características de la ocupación de varones y mujeres en las distintas empresas del sector. Al culminar esta etapa pudimos establecer el contexto sobre cómo están situados varones y mujeres en la industria láctea y cuál ha sido su evolución de los últimos años. Asimismo, se recabó información sobre ausentismo en la industria láctea y su análisis desde la

- 1 Doctora en Sociología por la Universidad de Versailles (Francia), Magister en Desarrollo Regional y Local. Profesora Agregada del Departamento de Sociología de la FCS-UdelaR y Coordinadora del Grupo de Investigación Sociología Género. karinab@fcs.edu.uy
- 2 Licenciada en Sociología por la Universidad de la República (UdelaR) y Magister en Género y Desarrollo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-sede Ecuador). Integra el Grupo de Investigación Sociología Género del Departamento de Sociología de la FCS-UdelaR. natalia.genta@gmail.com
- 3 Licenciada en Sociología egresada de la Universidad de la República (UdelaR). Posee un Diploma Superior en Ciencias Sociales con mención en Género y Políticas Públicas de FLACSO y es candidata a Magister en Género, Sociedad y Políticas por dicha institución. Integra el Grupo de Investigación Sociología Género del Departamento de Sociología de la FCS-UdelaR. vperrotttag@gmail.com
- 4 Este artículo presenta algunos de los resultados del Proyecto "Situación de las mujeres en la industria láctea uruguaya. Insumos para el diseño de programas de sensibilización y formación-capacitación para la igualdad de oportunidades entre trabajadoras y trabajadores" (INEFOP-UdelaR), coordinado por Rosario Aguirre y Karina Batthyány, con la colaboración de Natalia Genta, Valentina Perrotta y Cecilia Tomassini.

perspectiva de género, contando con datos de la Encuesta Continua de Hogares, del Banco de Previsión Social y de CASSECO.

Una segunda etapa consistió en la realización de visitas exploratorias a representantes de los sindicatos y a representantes de las gerencias de las siete plantas seleccionadas⁵. Esto permitió un primer acercamiento a la realidad de cada una de las plantas seleccionadas para el estudio de caso y recabar los datos de las características de los trabajadores/as (sexo, edad, antigüedad, cargo, sección, tipo de contrato y categoría). Luego de obtenidos estos datos se seleccionaron, en función de las dimensiones de análisis y de las características de cada empresa, entre 7 y 8 personas por empresas a ser entrevistadas considerando diversos cargos, niveles de jerarquía y sexo.

Una tercera etapa consistió en la realización de las entrevistas que indagaban sobre aspectos cualitativos como el impacto de los cambios técnicos y organizacionales, la selección del personal, los estereotipos de género presentes y la distribución de los cargos entre varones y mujeres, la capacitación y la corresponsabilidad, entre otros. El presente artículo presenta los principales resultados cualitativos que permiten comprender las desigualdades de género en la industria láctea.

Principales desigualdades de género en el mundo del trabajo

A pesar de la existencia de varias disposiciones de carácter nacional e internacional que refieren a la igualdad y no discriminación por razones de sexo, los datos estadísticos indican que las mujeres se encuentran en desventaja en diversos aspectos vinculados al mundo del trabajo.

Desde hace décadas existe en el país un aumento sostenido de la tasa de actividad femenina. Los indicadores oficiales muestran también un crecimiento de la tasa de desempleo de las mujeres en relación a los varones, una alta ocupación de éstas en empleos de baja calidad y la existencia de importantes brechas entre los ingresos salariales de varones y mujeres. Más recientemente, el indicador de carga global de trabajo calculado en base a los datos de la encuesta sobre uso del tiempo y trabajo no remunerado del Instituto Nacional de Estadística INE muestra el desbalance de género existente en el uso del tiempo destinado al mercado y a la satisfacción de las necesidades de la vida cotidiana. En suma, las mujeres en la actualidad aún tienen dificultades para acceder a empleos de buena calidad, que les permitan el acceso a la seguridad social, a remuneraciones adecuadas, a la capacitación y formación profesional, entre otros derechos.

En Uruguay se ha experimentado un incremento sostenido de la participación de mujeres en la actividad laboral, creciendo en términos relativos más que la actividad laboral de los varones. Evidencia de ello es el aumento en las tasas de actividad femenina que pasaron de 41,4% en el año 1986 a 55,8% en el año 2010, mientras que para el mismo período la tasa de actividad masculina oscila entre 74% y 73%. (CIEDUR, 2009; INE, 2010)

5 Complejo Industrial Montevideo-Planta 21 de Conaprole (CIM), Complejo Villa Rodríguez-Planta 8 Conaprole, Bonprole, Indulacsa (Cardona), Ecolat, Clady, Coleme.

Estos cambios son acompañados por el aumento positivo de los niveles de escolarización femenina, siendo especialmente relevante, para la integración de las mujeres al mercado de trabajo, la formación de mano de obra calificada a nivel terciario. Si observamos la evolución del ingreso de estudiantes terciarios dentro de la educación pública, se destaca un aumento significativo de las matrículas de mujeres en el largo plazo (últimos cincuenta años). En los años que van de 1960 a 1968 las mujeres constituían alrededor del 40% de las matrículas, a partir de los años 80 alcanzan el 50% de las matrículas, creciendo luego varios puntos porcentuales hasta llegar en el año 2009 a representar el 63% de las matrículas.

A pesar de ello, las mujeres continúan enfrentándose a barreras en el acceso efectivo y permanencia dentro del mercado de trabajo, lo que no garantiza una situación de equidad con respecto a los varones. Basándonos en la información disponible a nivel nacional, se observa que algunos de los puntos más críticos de esta inequidad dentro del mercado laboral, son:

La disparidad persistente entre las tasas de empleo femenina y masculina. En el último período del año 2010 la tasa de empleo femenina representa un 51,4%, ubicándose 19 puntos porcentuales por debajo de la tasa de empleo masculina. (INE, 2010)

La prevalencia de la tasa de desempleo⁶ femenina sobre la masculina a lo largo de las últimas décadas. En el año 2010 la tasa de desempleo de mujeres alcanza el 8.4%, mientras que el desempleo entre los varones representa el 4%. (INE, 2010)

El acceso limitado a la protección social. Si bien este es un fenómeno global, que afecta a trabajadoras y trabajadores, los datos disponibles indican diferencias negativas para las mujeres. En el año 2007 el porcentaje de mujeres que declaran estar ocupadas, pero no se encuentran registradas en la seguridad social⁷ es de 35%, mientras los varones representan un 33,8%. (CIEDUR, 2009)

Otro factor de inequidad lo constituye la prevalencia de la desigualdad salarial entre varones y mujeres. En el año 2006 la brecha de género en la remuneración por hora es de 87,7% para asalariados privados, y de 96,7% para empleados públicos (CIEDUR, 2009). Esto significa que las mujeres asalariadas privadas ganan 12,3% menos que los varones por hora de trabajo, mientras que las empleadas públicas ganan 3,3% menos que sus colegas varones.

Por último, mencionaremos la persistencia de formas de segregación ocupacional que experimentan las mujeres dentro del mercado laboral. Esta segregación se expresa en dos planos: i. la desigual participación de mujeres y varones dentro de las estructuras jerárquicas (segregación vertical), fundamentalmente a partir de la exclusión de las mujeres de puestos de poder, toma de decisión y negociación; ii. el ingreso diferencial dentro de rubros de actividad o tipos de ocupaciones (segregación horizontal), que se evidencia a partir de la mayor concentración de mujeres en ocupaciones consideradas de menor valor o prestigio en términos relativos.

6 La brecha de género en el desempleo muestra la desigual proporción de mujeres y varones que están dispuestos a trabajar y no logran ingresar al mercado de trabajo.

7 Es decir que no realizan aportes jubilatorios a ninguna caja de seguridad social.

La distribución de mujeres y varones según categoría de ocupación muestra una concentración de mujeres dentro de asalariados privados y públicos, siendo también mayor su participación como miembros del hogar no remunerados, a la vez que son minoría entre los patrones y los cuenta propia.

Al analizar la evolución de las categorías de ocupación se destaca que entre el año 2007 y el año 2009 la participación de mujeres como miembros del hogar no remunerado pasa de 2,1% a 2,8%. Así como también lo hace la proporción de mujeres como patrones de 2,7% a 3,1% en el mismo período.

Las mujeres concentran su actividad en los sectores de servicios sociales, comunales y personales y el comercio, mientras que los varones se distribuyen de forma más variada entre las diferentes ramas de ocupación (INMUJERES; 2009).

La segregación ocupacional, sea esta vertical u horizontal, tiene efectos negativos para las mujeres, en el sentido que las posibilidades de inserción laboral en general se restringen a ocupaciones donde los niveles salariales suelen ser menores. Asimismo las dificultades en el acceso a puestos de jerarquía determinan las menores posibilidades de expresión de las capacidades de las mujeres con una concomitante escasa participación en los escalafones con mayores niveles salariales.

Los datos globales expuestos en este apartado alertan sobre la persistencia de barreras en el acceso y permanencia de las mujeres en el mercado de trabajo. Es decir que aún hoy, a pesar del aumento de las tasas de actividad y niveles educativos de las mujeres, la existencia de barreras de género dentro del mercado laboral continúa impidiendo la participación equitativa de las mujeres. Esta situación, más allá de impedir la aplicación plena de las capacidades de las mujeres en el mercado laboral, deriva en un ineficaz uso y aprovechamiento de los Recursos Humanos a nivel nacional. En el entendido que la fuerza laboral femenina podría contribuir al rendimiento y productividad de las empresas si se garantizara el acceso sin trabas a puestos de trabajo de calidad.

Situación de varones y mujeres en la industria láctea

Respecto a la presencia de mujeres en la industria láctea, surge del estudio que para el año 2006 las mujeres representaban el 26,3% de las personas ocupadas en esta industria, según datos de la ECH. Esta cifra desciende a 22,9% de las personas ocupadas en 2009, cifra que continúa siendo inferior al promedio de la industria de alimentos, que es de 31% para 2009 (INE). De esta manera, observamos que la ocupación de las mujeres ha experimentado un leve descenso al considerar el período 2006-2009.

Resulta interesante destacar el patrón permanente de distribución de la ocupación por sexo del sector lácteo, en el cual las mujeres no superan el 30% de la población ocupada, cifra que se considera necesaria para alcanzar una masa crítica.

Recordemos que la noción de masa crítica (Kanter, 1977; Dahlerup, 1988) refiere a la proporción mínima que un grupo minoritario debe representar en el grupo mayor para ser parte

integral del mismo y tener alguna influencia sobre él, dejando de ser una excepción. El concepto de masa crítica se puede aplicar a mujeres o varones que trabajan en áreas no tradicionales para su género, en minorías raciales o religiosas, grupos minoritarios en parlamentos, entre otros. Se considera que el grupo minoritario debe superar la barrera del 30% del grupo para ser considerado “normal” dentro de él.

Otro indicador interesante es la presencia de mujeres según el tamaño de los establecimientos industriales. Encontramos que el 75% de los varones se ocupa en empresas de más de 50 personas mientras que menos del 60% de las mujeres se ocupan en empresas de este tamaño, siendo mayor su presencia en empresas más pequeñas (período 2006-2009).

Al igual que lo que muestran los indicadores para el mercado laboral uruguayo, se observa en la industria láctea la presencia de segregación horizontal en el período 2006-2009. Así, los varones se ocupan sobre todo en el trabajo directamente vinculado a la fábrica, mientras que las mujeres se ocupan en los puestos de Servicios, Ventas y Trabajo de Oficina. En los últimos años se han abierto oportunidades de trabajo para las mujeres en los cargos calificados, si consideramos que en la categoría de Profesionales varones y mujeres se insertan en iguales proporciones. Sin embargo, esto no ocurre en los cargos que emplean mayor cantidad de personal en las empresas como son los operarios.

Un dato llamativo que surgió en el estudio es la existencia de una brecha en la cobertura de la seguridad social entre los varones y las mujeres. Para datos de 2006-2007 el 11% de las mujeres no tiene cobertura de la seguridad social, mientras que esto les ocurre al 20% de las mujeres en 2008-2009. Se reduce la cobertura en el caso de las mujeres y aumenta en el caso de los varones comparando el período 2006-2007, con respecto a 2008-2009, a pesar del incremento en la formalización por la que transita el país.

Caracterización de los siete casos

De la información brindada por las empresas surge que las mujeres son el 16% de la plantilla de las empresas lácteas en el año 2010 (16 empresas). Considerando este grupo de empresas, las mujeres en la industria no superan el 30% de la plantilla. Solo existen seis empresas en que las mujeres son más del 30% (Naturalia, Bonprole, Dulei, Lactosan, Howald y Krieg y Simoca). De estas empresas, sólo una de ellas, Bonprole, tiene más de 100 empleados. Esta empresa de capitales franceses tiene la particularidad de tener metas internacionales de equidad de género.

Por el contrario, en Conaprole, que ocupa a aproximadamente la mitad de los varones y mujeres que trabajan en el sector lácteo, solamente el 15% de los trabajadores/as son mujeres.

De los siete casos estudiados, el Complejo Villa Rodríguez es la planta con menor proporción de mujeres, 4,3%. Coleme, Claldy e Indulacsa tienen porcentajes similares de mujeres en sus plantas (11%, 8,6% y 8,9% respectivamente). El caso de CIM (Complejo Industrial Montevideo – Planta 21 de CONAPROLE) con 17% de mujeres es la segunda planta estudiada con mayor proporción de mujeres luego de Bonprole.

Las mujeres se incorporan en todas las plantas estudiadas en los cargos técnicos en distintas modalidades. Algunas como en el Complejo Villa Rodríguez (Planta 8 Conaprole) se incorporan en los cargos gerenciales. En otras, se vinculan a cargos medios en el Laboratorio y en puestos de Calidad. En el caso de Claldy y Coleme, se contratan en forma puntual en asesoramiento técnico. En general, las mujeres han accedido a las empresas a través de concursos y llamados externos.

El caso de Villa Rodríguez es llamativo porque si bien tiene el menor porcentaje de mujeres de las empresas seleccionadas, cuenta con mujeres en los puestos jerárquicos más importantes. A través del caso extremo de Villa Rodríguez podemos ver la contradicción en la incorporación de mujeres en la industria láctea en los últimos años. Mientras se abren oportunidades para las mujeres en cargos técnicos y profesionales, en los cargos de planta, que son los que demandan más número de personal, las mujeres son minoría y disminuyen en los últimos años y persisten, como veremos, barreras discriminatorias de género.

En la actualidad, las siete empresas seleccionadas en este estudio están transcurriendo por procesos de expansión, nuevas infraestructuras, nuevas líneas de productos para exportación, incorporación de tecnología y expansión de personal.

Vinculado con estos cambios vemos un proceso de racionalización de los procesos de selección de personal a través de la instauración de Gerencias de Recursos Humanos. Al mismo tiempo la incorporación de certificaciones de Calidad trae la necesidad de cursos de capacitación, el incremento de las exigencias en los Laboratorios y la instauración de Oficinas o Departamentos de Calidad. Así en todas las empresas se observa una preocupación por incrementar los departamentos o las secciones de la empresa tanto de Recursos Humanos como de Calidad.

El estudio evidenció que el modelo de reclutamiento a través de concurso –como se realiza para los cargos técnicos– beneficia la incorporación de mujeres. Por el contrario, el criterio que valora particularmente los años de antigüedad en la empresa beneficia a los varones.

Análisis de las principales dimensiones de la gestión del personal en la industria láctea desde una perspectiva de género

A continuación focalizaremos el artículo en los principales resultados cualitativos, agrupados en las dimensiones vinculadas a la gestión de personal: el impacto de los cambios tecnológicos y organizacionales, la selección de personal, la forma de ingreso, los estereotipos de género y la corresponsabilidad.

Impacto de los cambios tecnológicos y organizacionales en la situación de las mujeres

Una de las constataciones al observar la trayectoria de las distintas plantas es que la mayoría de ellas han transitado por lo menos por tres etapas en cuanto a la presencia de mujeres. Una primera etapa donde la presencia de las mujeres en el trabajo directamente fabril era predominante. Es en este momento donde los procesos productivos eran considerablemente más

artesanales. Una segunda etapa en la cual hubo en mayor o menor grado, según las empresas, una disminución considerable del trabajo femenino en el trabajo de planta. Esto corresponde con los primeros años de la reestructuración industrial, con la incorporación de máquinas en la elaboración de los procesos. El estereotipo que asocia a las mujeres a los trabajos minuciosos, detallados, artesanales, y a los varones al más rudo y simple, trajo aparejado que con la disminución de trabajos artesanales, se redujera al mismo tiempo el empleo de las mujeres en todos los trabajos de planta.

“Es más, hace décadas atrás, la mayoría del personal que entraba era masculino. Y porque había muchas tareas de hacer esfuerzos, pesadas. Y creo que la empresa lo ha ido revirtiendo”.

Sin embargo, ahora puede identificarse un tercer período marcado por la incorporación de mujeres en cargos técnicos. Si bien continúan, como en la segunda etapa, ciertos obstáculos al acceso de las mujeres a los cargos directamente fabriles que demandan gran parte de los y las trabajadoras, se abrieron oportunidades para las mujeres en cargos técnicos, que usualmente implican algún grado de jerarquía.

“No, yo creo que sí, que se están produciendo cambios, este, de hecho, si uno mira hacia atrás hay, digo esta planta es el ejemplo hay una jefa de planta que es mujer, digo, yo soy jefa de Calidad y digo soy mujer, este, ha habido posibilidades”.

En la mayor parte de las empresas analizadas hubo expansiones de plantas o nuevas plantas que se encargan de la producción de productos de exportación, como queso fundido o más frecuentemente leche en polvo y suero en polvo. En estas nuevas plantas construidas con la nueva tecnología aplicada a los procesos productivos, hay más oferta de trabajos que son considerados “aptos” para mujeres operarias, porque no demandan esfuerzo físico como los de las plantas antiguas y se concentran sobre todo en la parte final de la producción en tareas de empaquetado, etiquetado, colocación de celofán a los quesos, entre otras.

“En la zona de embalaje, es un trabajo típico para mujeres, ahí han entrado muchísimas mujeres. Embalaje del fundido, este, que es un trabajo muy manual, donde se precisa mucho detalle y hemos notado que el hombre en ese sentido, por ejemplo, colocación de celofán y colocación de terminación de fundido con la colocación del celofán profundido, no sé por qué, pero el hombre es arrastrado”.

Como se mencionó anteriormente, la mayor parte de las plantas analizadas, pasaron por las tres etapas en la incorporación de las mujeres. En el pasaje de la primera a la segunda, muchas mujeres vieron afectadas sus tareas a raíz del cambio en la producción que dejó de ser artesanal. Muchas de ellas fueron reubicadas en tareas administrativas, de limpieza y de laboratorio.

“Cuando la empresa dejó de hacer todo lo que era yogures, envasado de dulces, todo un fraccionado de productos, dos o tres de estas muchachas que están trabajando en el laboratorio venían de esas secciones. El laboratorio trabajaba con muy poquita gente. Como se empezó a agrandar todo, utilizamos esas mujeres para trabajar en el laboratorio, que lo hacen sin problema”.

Procedimientos de selección de personal

Una de las características constante en las empresas analizadas es el doble modelo de reclutamiento y selección. Por un lado, tenemos un modelo que podríamos llamar “tradicional” a través del cual se reclutan personas que son parte de la red de contactos de los/as trabajadores/as de la empresa. Estos pueden ser familiares (en general hijos varones de los trabajadores), amigos/conocidos, o personas de la localidad, en los casos en que las empresas están ubicadas en el interior del país. En este modelo, las personas cumplen con requisitos muy bajos de educación y se valora fuertemente la disposición a trabajar muchas horas en la empresa y adaptar los horarios en función de la exigencia de la producción. Además, esta modalidad cuenta con la particularidad de que la trayectoria se realiza de abajo hacia arriba, es decir, las personas acceden a la empresa como operarios/as y, a medida que incrementan los años en la empresa, aumentan las responsabilidades y por tanto los cargos que van asumiendo.

“El conocimiento que se pueda tener de la familia. Se piden referencias personales más que laborales. O vengo a preguntarle a Gerencia por los tres que le pedi: me muestra los papeles de los tres y yo digo: conozco al padre, era buen trabajador, buena persona. Vamos a tomarlo. Es muy amateur. Y nos ha dado buenos resultados.”

En esta modalidad el personal accede a la empresa en calidad de zafral. El trabajo en calidad de zafral tiene implicaciones como ser: la realización de tareas no calificadas, horarios rotativos, rotación en varias tareas, sobre todo las que requieren esfuerzo físico. Sobre esta modalidad de contrato cabe señalar la inestabilidad laboral que implica y que se trata de los salarios más bajos de la industria. En estos cargos de mayor requerimiento de fuerza física, se prefieren varones. Las características de este tipo de trabajo no son consideradas aptas para ser realizadas por las mujeres. Así las mujeres no ingresan a trabajar en el trabajo fabril directamente, sino es a través del segundo modelo de reclutamiento que describiremos más adelante.

“El nuevo personal ingresa en tareas operarias como zafrales, es un trabajo no técnico, más manual y de esfuerzo físico, en este contexto ganan los hombres. Las mujeres que ingresaron trabajaron y rindieron variado”.

“Para ingresar los hombres presentaban currículum. Entran hijos o familiares de empleados. Ahora, hace un año más o menos que es diferente, tenés psicólogo, te hacen tests. Está bueno que tengan orden. Por una pregunta podés quedar afuera”.

En los cargos de baja jerarquía que ingresan como zafrales, hay dos vías principales de ingreso de personal a trabajar en las empresas, la primera es por ser hijo de productores o hijos de funcionarios. En varias de estas empresas, los estatutos permiten un cupo para estas personas.

“Entré como zafral a la empresa, por medio de mi padre, que en los estatutos de la empresa, un porcentaje de los hijos de los productores pueden entrar a trabajar en la empresa y otro porcentaje es para los hijos de los empleados, no lo tengo muy claro, pero creo que es así”.

La segunda vía de acceso es por medio de la recomendación de una persona (en general familiares) que trabaja en la empresa. “Mi hermano pidió trabajo por mí, que ya estaba trabajando acá”. Mediante ambas vías de acceso, las personas se desempeñan como operarios zafrales y luego de realizar algunas zafras en la empresa logran la efectividad.

Por lo tanto, basados en el mismo modelo de reclutamiento y selección correspondiente al modelo “tradicional”, las empresas adoptan distintos formatos. Para dar algunos ejemplos, una de las empresas opta por solicitar al sindicato la confección de una lista en la cual deben estar las personas que el sindicato pretende que la empresa contrate en la modalidad de zafral. Para este caso, se prioriza a los padres de familia varones por ser quienes tienen el rol de principales proveedores del hogar. Otro aspecto que agrava la situación para las mujeres es que en muchos casos los zafrales que se contratan son los que fueron evaluados positivamente, recurriendo siempre a las mismas personas todos los años. Este modelo “tradicional” de reclutamiento y selección por todo lo antedicho no beneficia la incorporación de las mujeres a la industria.

Sin embargo, el segundo modelo, vigente en los últimos años, apunta a una selección de personal basada en criterios técnicos donde lo valorado son los niveles educacionales y el área de especialización. En este caso, el reclutamiento implica un concurso externo a la empresa y sobre todo en los últimos años, adquieren importancia los mecanismos de selección de Recursos Humanos en detrimento de los anteriores.

“Ví un aviso en el diario y me presenté al llamado. Me llamaron la primera vez, y después tuve varias instancias con una empresa privada, una consultora de Recursos Humanos. Me hicieron varios test, y después quedé seleccionada”.

Hemos constatado que es, bajo este segundo modelo, que se crean oportunidades para el ingreso de las mujeres profesionales a la empresa. En este sentido, las oportunidades no se abren para todas las mujeres, sino sólo para aquellas que cumplen con ciertos niveles educativos.

En este modelo, la trayectoria, a diferencia del anterior, no comienza de abajo hacia arriba sino que las personas que obtienen los cargos técnicos, acceden a la empresa desde niveles medios y altos de jerarquía. Es decir, es personal que no requiere varios años en la empresa, trayectoria y experiencia, para acceder a los cargos de jerarquía.

“En laboratorio depende de la oferta, de la gente disponible que haya, no importa si es mujer o hombre. Si son gente formada...”.

“Para un puesto de responsabilidad primero se hace llamado interno. Hay una entrevista, después RR.HH. emite un informe. Recomiendan distintos perfiles, se habla de requisitos, competencias como le dicen ahora, que en realidad es lo mismo”.

Hasta el momento presenciamos un modelo doble de reclutamiento y selección basado en dos modelos que coexisten en función de la diferencia entre cargos técnicos y cargos operarios. Esto tiene como consecuencia, trayectorias laborales distintas de varones y mujeres en la

empresa. Mientras encontramos varones, con amplias trayectorias en la empresa, más de 30 años de antigüedad, en cargos gerenciales, las mujeres en estos cargos son jóvenes, de menos de 40 años, con una corta trayectoria en la empresa.

Podría decirse que este segundo modelo de reclutamiento es uno de los cambios que tuvo como consecuencia la reestructura; los nuevos requisitos educacionales de una industria de mayor tecnología y conocimiento aplicado. De la mano con esto, se comienzan a introducir los departamentos de Recursos Humanos y de Calidad en las empresas, y comienza a racionalizarse el sistema de reclutamiento y selección. Con la incorporación de las áreas de Recursos Humanos y la racionalización del proceso, quizás se transite finalmente hacia el segundo modelo.

Desigualdades de género en la incorporación a las empresas

Los motivos identificados por los entrevistados como los que generan el desigual acceso de las mujeres a los trabajos de planta están relacionados con el rechazo de las mujeres a presentarse a trabajar en ella. Es decir, el problema no reside para los entrevistados en una política de reclutamiento que no permite la incorporación masiva de mujeres, sino en la baja disposición de las mujeres a emplearse en estos trabajos fabriles.

“Hay un tema externo a la empresa que hay menos oferta de mujeres para trabajar en la empresa, ...porque la empresa dirige poco el tema, excepto que sea un cargo muy particular, hace un llamado a zafrales ya se presentan un porcentaje menos de mujeres que de varones, ya sea porque la mujer está en la casa atendiendo, porque por ideología, el uruguayo, que está atendiendo a sus hijos o es ama de casa, o no se imagina que puede quedar trabajando en una empresa como ésta”.

Esta reducida disposición se basa en el hecho consuetudinario de que no se toman a mujeres como zafrales en la zona, en los casos en que la empresa está situada en el interior, lo que limita claramente la disposición de las mujeres a presentarse para esos cargos en los casos en que eso ocurre.

“Yo creo que la empresa siempre... en el pueblo, vamos a decir, en la ciudad, siempre se dijo eso: “ah, en la empresa entran sólo varones”, y bueno... un poco también la tendencia ha sido esa y quizás la mujer no ha... no por parte de la mujer sino por parte de las circunstancias, no ha venido a... la misma situación desalienta a presentarse y si se corriera un poco eso, yo pienso que vendrían muchas más mujeres”.

Sin embargo, en otros casos observamos cómo está presente implícitamente el rechazo de la entrada de mujeres a la planta.

“No voy a contestar esa pregunta porque tengo miedo de una metida de pata..., pero hay personas que no quieren que trabajen mujeres y mirá que se anotan pila. Cuando yo entré había como 10 mujeres, se fueron jubilando y las sustituyeron hombres. Discriminan a las mujeres acá...”.

A pesar de esto, en las empresas ubicadas en las localidades del interior, todos reconocen que son ellas, las que demandan en mayor medida trabajo en la industria porque tienen menos oportunidades de emplearse que los varones en la localidad.

Ventajas y desventajas asociadas a la contratación de mujeres presentes en los discursos

Al indagar sobre ventajas y desventajas de contratar mujeres, se señalan como ventajas la mayor prolijidad, higiene, atención a la calidad, capacidad de atender varias tareas a la vez y mayor orden en las trabajadoras. Asimismo, debido a que muchas tienen la responsabilidad de mantener un hogar, se señala que son más maduras y responsables que los varones. En algunos casos esto se asocia al mayor cumplimiento de las mujeres en la concurrencia y puntualidad en el trabajo.

También se señala como ventaja, la mayor docilidad de las mujeres a recibir órdenes respecto a cómo realizar su trabajo. Si bien no está dicho de manera tan directa, se aprecia en algunos casos esta característica asociada al trabajo femenino, lo cual se relaciona con lo dicho más arriba sobre su necesidad de mantener el trabajo.

“¿Sabés qué veo?, que las mujeres tenemos más dedicación en lo que hacemos, que ponemos empeño por hacer las cosas bien, si a vos te dicen, mirá, tu tenés que hacer esto así, así y así, la mujer tiende a hacer así, así, así, el hombre tiende más a buscarle la vuelta, vamos a buscar un atajo, ¿por qué me dijo que lo hiciera así?, vamos hacerlo de otra manera”.

Como se ha señalado, en los últimos años han ingresado a la industria láctea mujeres con altos niveles de estudio para cargos técnicos de responsabilidad, esto es señalado también como una ventaja por varios/as entrevistados/as. En los cargos de mayor responsabilidad se señala que las mujeres tienen mayor capacidad de diálogo con el personal a cargo.

Se aprecian otras ventajas de la contratación de mujeres relativas al cambio en el clima laboral. Se reconoce que ante la presencia de mujeres cambia el vocabulario, las conversaciones, los gestos, mejorando el clima de trabajo exclusivamente masculino. Estas apreciaciones hablan de ventanas de oportunidades para aumentar el empleo femenino en la industria dado que se reconocen beneficios del trabajo en ambientes donde se convive con la diversidad.

“Sí, hay ventajas, claro. Lo que te puedo decir como experiencia, es que cuando vos introducís en un ambiente laboral donde son todos varones, a una mujer, el ambiente laboral cambia. Mejora en cuanto al relacionamiento, cambia. No es lo mismo, yo creo que son buenos cambios. Se cambia el ambiente, cambia el humor, el trato entre los compañeros, es otro tipo de relación. Se suaviza la cosa, te sacan de los temas clásicos como el fútbol y eso”.

Respecto a las desventajas de la contratación de mujeres, la más señalada junto con el impedimento de ejercer la fuerza física es la posibilidad de la maternidad. Esta asociación negativa de la maternidad como un problema para la empresa debe ser revertida si se pretende aumentar el número de mujeres en el sector.

Las responsabilidades familiares de las mujeres tienen una doble lectura. Por un lado, como señalamos anteriormente, se sostiene que las mujeres que tienen hijos/as a cargo y que se encargan del trabajo en el hogar, son más responsables y cumplidoras debido a la imperiosa necesidad de mantener su trabajo en la industria, que es seguramente mejor pago que en otros sectores en cada lugar. Sin embargo, la maternidad aparece como desventaja debido a la licencia respectiva y a las limitaciones de realizar esfuerzos durante el embarazo. Asimismo, en algunos casos se señala que existe el prejuicio de que las mujeres faltan más que los varones debido a las responsabilidades familiares.

Percepciones sobre las cualidades requeridas para trabajar en la industria láctea

Las desigualdades de género que se observan en el mundo organizacional muchas veces se encuentran reforzadas por prácticas o valores que no están formalizados en los reglamentos, procedimientos, descripciones de cargos u otros aspectos formales de la gestión organizacional.

De esta manera, interesaba indagar acerca de las cualidades que los y las entrevistados/as pensaban que habían sido valoradas para su entrada y permanencia en la empresa así como para la movilidad dentro de los diferentes cargos. Podemos aproximarnos a las subjetividades presentes detrás de estas decisiones que muchas veces están teñidas por sesgos de género.

Las cualidades valoradas por la empresa varían en función del cargo. Una de las cualidades valoradas en todos los casos, es la dedicación a la empresa, es decir, estar dispuesto a trabajar muchas horas y en horarios cambiantes

“El trabajo, yo hacía lo que me mandaban hacer, yo no miraba que era una cosa o era la otra, yo lo hacía”.

Esto requiere conciliar y/o abandonar otras actividades personales y familiares de forma de cumplir con los requerimientos de la empresa.

“Antes no era full time, pero si a mí la empresa me precisaba de noche, y yo estaba disponible o cualquier horario, no tenía problema”.

Vivir cerca de la empresa, es otra cualidad valorada en los casos en que éstas están ubicadas en el interior del país. Éste es sobre todo identificado por quienes ocupan los cargos de mayor jerarquía, ya que en los casos de profesionales, se señala la falta de éstos en la zona. De esta manera, ser profesional y residir en la zona es una cualidad valorada por la empresa.

“Yo ingresé a la empresa... mediante un llamado de pasantías, fui seleccionada, también en parte soy aquí de la zona, y soy ingeniera alimentaria, y tá, hubo un llamado para esa pasantía y quedé seleccionada”.

Otro aspecto valorado es la edad, se prefiere a los jóvenes “la iniciativa, la juventud, y la energía, y que me había desempeñado bien, y también que fuera en un futuro profesional y de la zona”.

En cuanto a los cargos de más baja jerarquía, un aspecto importante es evitar las faltas.

“Yo no soy de faltar, o sea, no faltó. No llego tarde, en mi trabajo siempre cumplo”.

En los de alta y mediana jerarquía, se destacan las habilidades de liderazgo, el relacionamiento interpersonal y las habilidades para la organización, “la iniciativa, las ganas de sacar todo adelante, no, la empatía con el resto de la gente, que es muy importante”.

Esteriotipos presentes sobre actividades “adecuadas” para varones y mujeres

En los discursos de los/as entrevistados aparece claramente presente la segmentación horizontal, identificándose tareas de varones y de mujeres. La característica de las “tareas de varones” en la mayoría de los discursos es la utilización de la fuerza física en el desempeño de algunos cargos, considerándose que los varones físicamente están más aptos para estas tareas que las mujeres. Por ejemplo, tareas como cargar rolos de leña en las calderas, cargar y descargar camiones, cargar bolsas de 25 kilos, entre otras. Los cargos asociados a los varones también se vinculan con características como la dureza, la suciedad, el manejo de sustancias nocivas, y la nocturnidad. Sobre estas características negativas o peligrosas se observan actitudes paternalistas de protección hacia las compañeras mujeres, naturalizando e invisibilizando los costos que pueden tener para los varones.

“Y hay contactos con productos químicos que la mujer es más reclamante, productos que son normales, que son normales en el trabajo. Cloro, yodo, desinfectantes, no pueden trabajar de guantes, suele ser buena cosa, pero si se rompe apenas, quedan sedimentadas bacterias. El guante a veces es contraproducente. Es mejor la mano limpia, desinfectada. Hay momentos donde realmente la mujer reclama. Los pesos son importantísimos, el peso de los moldes, la gente levanta 20, 25 kilos de una vez, y es normal que se haga. Trabajamos a tope del peso. La salmuera es una zona bastante agresiva”.

La imposibilidad de las mujeres, según los/as entrevistados/as, de desempeñar tareas que requieren el uso de la fuerza, se utiliza como argumento para no permitir el ingreso de éstas a las plantas de producción en algunos casos. Sin embargo, al indagar sobre la cantidad de puestos de planta que requieren dicho esfuerzo, se observa que esta exigencia se da en muy pocos casos, lo cual es reconocido por la inmensa mayoría de los/as entrevistados/as. De esta manera, se generaliza una exigencia de esfuerzo físico para ciertos cargos de planta para todos los demás cargos en este sector. Esto se observa particularmente en el caso de los zafrales, donde prácticamente no se contratan mujeres en la mayoría de las empresas. Al indagar sobre las razones, se explica que al tratarse de cargos que rotan en todas las tareas generales según la necesidad de la producción, la persona tiene que estar apta para desempeñar cualquier tarea quedando excluidas las mujeres por no estar aptas para el desempeño de las tareas de fuerza.

En algunos casos, los menos, los/as entrevistados/as problematizan esta asociación de las tareas que requieren esfuerzo físico con los varones, aduciendo que las mujeres pueden tolerar determinado peso pudiendo desempeñar estas tareas. Asimismo, en otros casos se

problematiza aún más estos estereotipos reconociendo la heterogeneidad de varones y mujeres y aceptando que no todos los varones están aptos para desarrollar tareas de peso ni todas las mujeres están inhabilitadas de hacerlo. De todas formas, si bien encontramos personas que pueden problematizar esta segmentación, no se aprecia según la percepción de los/as entrevistados que la incorporación de mujeres en áreas tradicionalmente masculinas sea una posibilidad cercana.

Asimismo, en algunos casos se encontraron reflexiones acerca de la permanencia de prejuicios asociados a ciertos sectores o tareas que antiguamente requerían de gran esfuerzo físico pero que, debido a los avances tecnológicos, éste ya no es necesario. Sin embargo, se sigue limitando la presencia femenina en estos puestos cuando la razón del esfuerzo físico ya no es aplicable. La utilización de autoelevadores u otras máquinas facilitaría la presencia de mujeres. Se señalan resistencias por parte de los operarios y en algunos casos por parte de los sindicatos a emplear mujeres en estos cargos.

“El problema en las plantas se da en la tarea física que están realizando, y también a nivel del sindicato estamos percibiendo una resistencia en el tema de la mujer en ciertos cargos, autoelevadores o ciertas tareas que antiguamente sólo realizábamos hombres. Sobre todo por el tema de la carga física, de parte de los propios compañeros, hacen planteamientos, cierta resistencia. Y en realidad en el manejo de las máquinas, eso no se justifica, porque pueden realizarlo perfectamente. Creo que lo que hay es una falta de apertura mental. En cuanto al sindicato, una cosa es el discurso pero después...”

En el caso de las tareas asociadas a mujeres, se observa la presencia de estereotipos asociados a su mayor habilidad para tareas que requieren motricidad fina, precisión, prolijidad y atención en el detalle. Por ejemplo las tareas de embalaje, empaquetado, colocación de etiquetas, trabajo en líneas de montaje, limpieza, procedimientos de calidad, entre otras.

El laboratorio es un sector privilegiado para el trabajo femenino según los discursos. La mayoría de los/as entrevistados entiende que las mujeres se desempeñan mejor que los varones en este sector lo cual se vincula a cualidades innatas en ellas. Asimismo, en los casos donde hay varones trabajando en laboratorio, se observan justificaciones que remarcan que éstos se desempeñan tan bien como las mujeres tratándose de excepciones.

Esta segmentación de las tareas de mujeres y varones limita las posibilidades de las mujeres de acceder al empleo en la industria láctea como operarias, porque se considera que éstas sólo pueden desempeñarse en algunos cargos como se señaló anteriormente.

“Creo que podrían ingresar más mujeres, alguna que otra más sí. Para otras funciones, limpieza, laboratorio, administrativa, en lugares específicos, en donde no tuvieran que exigirse físicamente”

Un aspecto ya mencionado es el acceso reciente de más mujeres a la industria debido a sus altos niveles de estudio, lo cual ha abierto una ventana de oportunidad para su ingreso. Esto es reconocido por los/as entrevistados/as, como se observa en la siguiente cita.

“Bueno, lo tengo que admitir, hay trabajos que las mujeres no pueden hacer, por decirte algo para que comprendas, este, donde se elabora, hay escaleras, bolsas, mucho uso de fuerza, pero en

Envasados sí, ahí la mujer puede hacer todas las tareas. Mirá, entró una mujer hace como 10 días, pero es para una tarea de mucha responsabilidad, la chica que entró tiene estudios, viene de la Escuela de Lechería, es Técnica en Lechería (...)

Competencias y habilidades requeridas en los distintos cargos

Al indagar a los/as entrevistados/as sobre cuáles eran las cualidades o habilidades requeridas para desempeñarse en los diferentes puestos de la industria láctea, se observa una diferenciación en las tareas generales, llevadas a cabo por operarios/as y las tareas calificadas. Para las primeras, se mencionan como cualidades requeridas la iniciativa, el interés por hacer las cosas bien, el compromiso con la tarea, la responsabilidad y cumplimiento y las ganas de aprender. Hay acuerdo con que para estos casos el resto de las habilidades necesarias se aprenden en la empresa, por ejemplo a través de los cursos de Buenas Prácticas de Manufactura. Para desempeñar estos cargos no hay exigencias educativas definidas.

“Primero, ganas. Porque todo se aprende. Nosotros no tenemos un tipo de tareas que tú tengas que venir con un conocimiento previo. No pasa por sexo, hay que tener ganas de trabajar, de aprender. Siempre hablando de tareas generales en mi sector. En otros puestos, creo que lo que se necesita es capacitación, o sea, en puestos más específicos o técnicos, pero siempre con una actitud positiva hacia el trabajo”.

En el caso de los cargos técnicos, sí se requieren estudios terciarios y específicos, señalándose que son cada vez más altas las exigencias educativas en estos cargos.

“Para el Laboratorio tienen que tener el curso de técnico en lechería. Para ser operario no hay requisitos, sólo te dan una charla”.

De estas apreciaciones puede deducirse que en términos globales las mujeres requieren de mayores niveles educativos que los varones para ingresar a la industria láctea, dado que en varias plantas no acceden a cargos en la producción y sí a cargos técnicos como se ha señalado anteriormente. Asimismo, los cargos técnicos son la minoría, por lo que las posibilidades de incrementar el número de mujeres en la industria se ven limitadas si no se considera un ingreso masivo en los cargos operarios.

Percepciones sobre la desigual distribución de varones y mujeres en los distintos cargos

En todas las empresas analizadas, se aprecia la existencia de mujeres profesionales en niveles medios y altos de jerarquía, las que además son jóvenes y de reciente incorporación en la mayor parte de los casos. La percepción sobre ellas es que están capacitadas para cumplir con los requisitos de su cargo debido a su formación universitaria.

“Creo que hay más mujeres que estudian para este tipo de trabajos, al menos esa es la sensación que me da. /Creo que la mujer está más formada, la mujer ha podido estudiar para correr con la misma ventaja que el hombre. Se están abriendo puertas por el tema de la formación que tienen las mujeres”.

La mayor necesidad de requerimientos educativos para las mujeres para su inserción laboral, se puede identificar en estos procesos de incorporación de mujeres calificadas.

“No sé, si vamos a lo que es, buscamos la fácil, para nosotros es más fácil venir y hacer un poco de fuerza, y ganar lo mismo, capaz, que lo que gana una administrativa, que tenés que estudiar mucho y aparte, te vuelvo a repetir, no veo a una mujer haciendo la fuerza que nosotros hacemos. Me parece que sí. Por algo acá en esta empresa, la administración la manejan todas mujeres, son todas mujeres”.

En este sentido, se puede observar que existe una especial valoración a las mujeres en la realización de las tareas técnicas. A diferencia de lo que sucede para los cargos de operarios o zafrales, donde hay una marcada preferencia porque sean varones los encargados de la realización de las tareas manuales y de mayor requerimiento de esfuerzo físico, son las mujeres las preferidas para cargos técnicos, donde las cualidades valoradas son otras. Poseen un amplio y buen nivel de conocimiento de la temática acorde y responsabilidad técnica en la realización de las tareas. El segundo factor que promueve la incorporación de mujeres en estos cargos planteado por los y las trabajadores/as es la mayor oferta de mujeres en las profesionales dedicadas a carreras que son las requeridas en estos cargos, particularmente ingeniería en alimentos e ingeniería química.

“No es que estén más preparadas, es que bueno, hay, van optando por carreras, en mi caso más de calidad, más de laboratorio, más de, que hombres, optan más mujeres por ese tipo de tareas que, por eso están más preparadas”.

“Las mujeres se interesan más en la carrera, en entender lo que están haciendo, estudiar, el varón, no son todos, hay algunos que le encanta lo que hacen, pero las vacantes que vienen el hombre es menos interesado en por qué está haciendo eso. Más mecánico el aprendizaje.”

El ascenso en las empresas se realiza a través de mecanismos informales en el momento que surge una vacante. Esto es, por designación de la jefatura directa. “Pienso en la responsabilidad, el compromiso y la percepción que tenga tu jefe sobre tu desempeño”.

La cualidad valorada para decidir promover a las personas es sobre todo la disposición al trabajo en la empresa, mientras que la vida personal y familiar debe articularse a ésta. Esto significa, en el contexto de la industria, estar dispuesto a trabajar muchas horas, rotar los horarios, y reducir al mínimo imprescindible el número de faltas.

“Pesa una cantidad de cosas, pesa el tiempo que hace que está trabajando, pesa la evaluación que tenga el jefe de cada uno de todos los que se postulan por un nuevo puesto, dentro de esa evaluación está el compromiso, la iniciativa, puntualidad, la asistencia al trabajo, no, un tipo que falta constantemente, una mujer que falta constantemente, la puntualidad del que llega siempre en hora, el compromiso con la empresa, la prolijidad, la honestidad”.

Para el aumento de categorías, hay dos mecanismos. Uno, por el cual se accede a determinada categoría en función de los años en el mismo puesto y cuando surge una vacante. Este

acceso está supeditado al perfil del/la postulante porque sólo con los conocimientos adquiridos en la empresa, es posible ascender hasta determinado nivel.

El segundo mecanismo es a través de concursos internos en los cuales los departamentos de Recursos Humanos adquieren importancia. En estos casos se realiza una evaluación del rendimiento y de cómo el perfil de la persona se adecúa al puesto vacante.

“Y sí, los conocimientos pesan, la experiencia pesa, es un todo, el trabajador eficiente y eficaz es un todo y como un todo, se debe evaluarlo y recompensarlo de acuerdo a su desempeño”.

En general, en todos los casos de las empresas, las personas opinan que varones y mujeres tienen las mismas posibilidades de acceder a los cargos jerárquicos de la empresa. También señalan que en los últimos años se puede observar un aumento de mujeres en estos cargos.

“Ahora, empezaron a poner mujeres en cargos de jerarquía, antes eran sólo hombres, hasta hace dos o tres años no había, por lo menos que yo recuerde”.

En este sentido identifican dos factores que promueven el acceso a estos cargos que son en primer lugar el conocimiento técnico.

“No hay ofertas de mujeres, es la desventaja de estar en el Interior, y eso, por momentos, te diría que desmotiva un poco, sé que muchos piensan que somos machistas, pero en verdad, no se presentan currículums de mujeres para muchos cargos que perfectamente y preferentemente yo preferiría a una mujer, por esas condiciones innatas que las componen y otras más obviamente, sumado a que cuando una mujer se prepara, su escolaridad es muy superior a la de un varón, esto está comprobado”.

En segundo lugar, la habilidad de liderazgo diferencial asociada a las mujeres como el tipo de relaciones interpersonales que establecen con el personal a cargo.

“Me parece que las diferencias son en parte, el trato con la gente. Eso me parece que hay parte de la empresa que sigue con esa vieja cultura, relacionado con el tema de autoridad. Antes no había ninguna mujer en los cargos de dirección, en la parte de fábrica”.

De todas maneras, se puede ver a través de las entrevistas que el ascenso de las mujeres ocurre bajo mecanismos de selección de Recursos Humanos y menos a través de trayectorias largas en la empresa. Además hay una preferencia por tener mujeres en determinadas áreas de desempeño que son áreas donde tradicionalmente han trabajado mujeres pero que ahora sufren modificaciones porque adquieren mayor significado en la empresa y se profesionalizan, como es el área de laboratorio y gestión de Calidad.

“Como jefe de área de quesería en cambio podría desempeñarse. Se ven mujeres profesionales, con buen currículum. También para Desarrollo y Control de Calidad”.

Sin embargo, para los cargos de supervisión en planta se prefiere a los varones.

“Quizás hay cargos que son más complejos para que los abarque una mujer, como por ejemplo capataz, este, porque, bueno, son mandos medios, eh, con un quizás más exigidos desde el punto de vista de gestión de mando que quizás, yo pienso en los capataces de quesería, que son manejos con muchos zafrales, eh, ahí se complica un poco más el tema”.

Uno de los principales obstáculos en el acceso de las mujeres a las posiciones más altas de la empresa es la diferencia en la dedicación horaria entre varones y mujeres. En tanto, como vimos, una de las principales cualidades valoradas en la empresa es la dedicación a la empresa señalada como el número de horas dedicadas al trabajo en la misma, las mujeres debido a sus responsabilidades familiares pueden dedicar las horas estipuladas en su contrato de trabajo.

“Sí, ahí es como lo encare cada uno, si los hombres no tienen esa necesidad de cumplir ocho horas o, esa de tener que irse a su hogar porque tiene que levantar los niños de la escuela, que si lo tiene la mujer, ahí es donde se pone en la balanza y ahí está el compromiso, que está bien el que se va a las ocho, pero, está perfecto, pero el otro que capaz que es un hombre y se queda un poco más y conoce más del proceso, y al estar más tiempo va dominar más eso y en realidad, a la hora de promover, hubo más conocimiento de la otra persona, porque estuvo más, más metido, pero porque le dedicó más tiempo”.

El segundo aspecto es la necesidad de las mujeres en estos cargos de demostrar su capacidad en mayor medida que los varones.

“Vos no arrancás la batalla del mismo lugar el hombre que la mujer; la mujer tiene que demostrarle a todo el mundo, a ver, vamos hacer un ejemplo, te ponen a ti y a otro señor X ahí, los ojos van a estar puestos en vos, no en el otro. Juzgan más severamente a la mujer”.

Políticas de corresponsabilidad trabajo-familia

El funcionamiento de las sociedades en general –con sus reglas no escritas, instituciones y horarios– aún descansa en el supuesto de que hay una persona dedicada completamente al cuidado de la familia. Esta situación afecta especialmente a las mujeres –quienes ven limitadas sus alternativas laborales y se enfrentan a jornadas extenuantes– y particularmente a las más pobres quienes son las que más tiempo destinan a las tareas del hogar. El tema del cuidado y las responsabilidades familiares, principalmente el cuidado de los niños y las personas dependientes, plantea de manera directa la interrogante acerca de la posición de las mujeres y su igualdad en distintos ámbitos de la sociedad, pero principalmente en la esfera de la familia y el trabajo. Es por esto que resulta clave abordar esta dimensión desde una perspectiva de género.

Se consultó a los/as entrevistados sobre la posible influencia a la hora de contratar o trabajar con personal con responsabilidades familiares. Se observan algunas tendencias comunes y algunas contradicciones al respecto, así como algunas valoraciones peligrosas desde una perspectiva de género, que merecen ser destacadas.

Por un lado se señala que se prefiere contratar personas con hijos/as a cargo porque como ya se ha dicho suele asociarse a una mayor responsabilidad con el trabajo y a una mayor

docilidad a la hora de aceptar condiciones de trabajo difíciles, debido a la mayor necesidad económica.

“Pasa a veces que los que tienen familia aceptan trabajos que los solteros no aceptan y total, los solteros son ellos, no tiene responsabilidades y si con tal sueldo te da, y bueno, a veces pasa, a ver si te explico mejor, hay horarios que son más jodidos acá adentro, tenés que trabajar de noche y eso no es bueno para nadie, entonces hay de repente determinados trabajos que hay cantidad de gente que no los quiere hacer porque prefieren estar en su casa y entonces, hay otros que dicen: no, a mí me sirve el dinero, así que yo hoy lo hago”.

Esta preferencia también se debe a un criterio de contratar a quien más lo necesita, se prefiere contratar a una mujer al frente de un hogar monoparental que a otra sin esa responsabilidad que aún vive en casa de sus padres.

“Sí, sí, es un factor positivo, desde ese punto de vista sí, en la entrevista, claro, como hoy en día está como la oferta está un poco reducida, tenemos para elegir entre un joven o joven mujer de 18 años que es su primer trabajo, si tenemos la chance de elegir, ya sea entre una mujer madura con hijos, le damos la chance a esa persona”.

Aparece también una idea que contradice esta mayor disposición al trabajo de las personas con responsabilidades familiares que debe alertarnos sobre las valoraciones que las jefaturas realizan de cada trabajador/a. Se menciona nuevamente a la maternidad como un problema para la empresa vinculado a la dificultad de sustituir a la trabajadora durante su licencia maternal.

“Yo tengo un equipo que es muy joven, están todas más o menos en la misma edad y están todas esperando hijos, en realidad sé que estoy en una situación que, es cuestión de organizarse pero se me pueden superponer dos embarazos y me va a complicar en el laboratorio, más lo que implica las licencias maternales”.

Se afirma que en algunas oportunidades el ritmo de la producción exige la realización de horas extras o días con horarios especiales de jornadas extensas y que hay trabajadores/as con los que se puede contar y otros/as con los que no, debido a que eligen encargarse de esas responsabilidades por sobre el trabajo que se necesita. Esta valoración es sumamente peligrosa, y parte de una falta de sensibilización hacia la problemática de la articulación trabajo y familia, sobre todo en el caso de las mujeres. Como es sabido, son las mujeres las que principalmente cargan con las responsabilidades familiares dedicando gran parte de su tiempo a las tareas domésticas y de cuidado. Esta mayor responsabilidad asignada a las mujeres debido a la división sexual del trabajo se suma a la escasa o limitada oferta de servicios de cuidado para las personas dependientes brindados por el Estado. Muchas veces las mujeres no tienen otra opción que encargarse de estas tareas y recortar sus horas de trabajo remunerado debido a no poder contar con estos servicios y a no poder contratarlos en el sector privado.

La valoración negativa de la asunción de estas responsabilidades es compleja porque está marcada fuertemente por una desigualdad de género que implica que son los varones por lo general los que pueden disponer de su tiempo destinando más horas al trabajo cuando es

necesario y así cumplir con las expectativas de la empresa y son las mujeres las que no pueden hacerlo.

“No es que haya siempre, pero a veces tenés trabajos puntuales, que pedís dos, tres días horas extras, y a veces hay gente que contás con ella y otra gente que ya sabés que no contás, pero porque, bueno, eligieron, tampoco se discrimina por eso ni la tomamos a mal, pero sabemos que hay personas con las que no.”

Lo que aparece detrás de esta cita es la noción de “trabajador ideal” que es aquel que no tiene responsabilidades familiares y que puede enfocarse en el trabajo sin perturbaciones en su rendimiento o disposición. Claramente esta noción que aparece en el discurso de una jefatura y no en el discurso gerencial, contradice a este último en cuanto a la preferencia de contratar mujeres con hijos/as a cargo. La valoración negativa hacia quienes tienen responsabilidades familiares afecta su desarrollo futuro en la empresa, respecto a sus posibilidades de ascenso y de ejercer cargos de responsabilidad, lo que afectará en mayor medida a las mujeres.

Esta noción del trabajador ideal también se aprecia en algunos discursos que reconocen que en el momento de la contratación, las responsabilidades familiares de las mujeres pueden influir negativamente.

“De las mujeres sí, de los varones no. Los varones puede ser cualquiera, no les importa si es joven, si es más viejo. En la mujer sí, ya se fijan, ya ponen condiciones. Tomarán mujeres, no te voy a decir que no, pero ya preguntan, si sos casada, si tenés hijos”.

Respecto a la sensibilidad de la empresa hacia la articulación trabajo y familia se sostiene, en la mayoría de los casos, que existe flexibilidad horaria pero que esta posibilidad depende de cómo los y las trabajadores/as acuerden entre ellos/as los cambios de horario en cada sector. En este sentido, mientras se consiga un compañero/a dispuesto/a a reemplazar el turno para permitirle a otro/a realizar un trámite o cuidar a un/a niño/a enfermo es posible la articulación. En todos los casos se afirma que estos acuerdos entre compañeros son muy comunes existiendo mucha solidaridad y empatía entre ellos/as.

“En realidad en esos casos lo que hay es mucho compañerismo, que entre nosotros ayudamos”.

Es decir que la articulación trabajo y familia en el sector lácteo podríamos considerarla un “asunto privado” en el que la empresa deja hacer siempre y cuando se cumpla con el trabajo, pero no define una política activa de promoción de la corresponsabilidad. De esta manera es una responsabilidad individual conseguir un reemplazo lo cual depende de la voluntad de otros/as compañeros/as. En este sentido, el sector gerencial afirma que en general estos problemas no les llegan porque lo resuelven entre los/as trabajadores/as en cada sector.

“Y dentro de lo posible sí, el tema que hay a veces un límite que dentro de ese límite no podés, o sea, lo que sí funcionó bien y que todavía sigue funcionando no tan bien como a mí me gustaría que funcione, es el cambio entre ellos, o sea, acá hay total libertad para que bueno, si hay un operario de la noche que tiene que cambiar con el de la tarde o el de la mañana, si se arreglan entre ellos, pueden cambiar todas las veces que quieran”.

En el caso del personal gerencial se percibe cierta sensibilidad hacia la temática reconociendo que las personas no pueden desprenderse de posibles problemas familiares lo cual repercute en su trabajo.

“En realidad, vos notás una diferencia en la persona, cuando tiene un problema con sus hijos, o padres, o algún familiar. Pero son momentáneos, y es normal. Y todos hemos apoyado en esos casos”.

Sin embargo, se asocia que los “problemas” familiares son puntuales para los cuales la empresa responde. Esto también es reconocido por los/as trabajadores/as. Pero lo que resulta importante destacar es que la articulación trabajo y familia es una tensión constante en la vida de los/as trabajadores, fundamentalmente en la de las mujeres y las empresas deben favorecer esa articulación y no solamente “solucionar” problemas puntuales.

Se reconoce en la mayoría de los casos que las empresas conocen la realidad familiar del personal, ya sea por interés de la empresa en profundizar en la realidad de cada persona o porque es un dato administrativo necesario para ciertas prestaciones y beneficios, que es la situación más mencionada.

En algunos casos se realizan jornadas de integración de las familias, en las que los hijos/as del personal visitan las plantas a modo de integración. De esta manera se visibiliza este aspecto de la vida de los/as trabajadores/as lo que pensamos es una acción que transmite cierta sensibilidad hacia la temática.

Respecto a la promoción y facilitación de la lactancia, encontramos sólo en una empresa, Bonprole, la presencia de una Sala de Lactancia en las instalaciones de la planta desde hace un par de años. Las mujeres lo mencionan como un logro y un cambio respecto a los años anteriores. Es un caso de una plantilla muy joven, en edad reproductiva, por lo que se instaló esta necesidad.

Asimismo, en esta empresa se tomaron medidas para facilitar y compatibilizar el trabajo durante el embarazo. Las empleadas embarazadas tienen facilidades de acceso para entrar al trabajo y se realiza una evaluación de su puesto, para ver si es acorde a la situación de embarazo.

“Hay una sala de enfermería para las que quieran sacar leche, digamos, se les facilita la parte de entrada a la planta que es un botero, que tienen que sentarse, se las hace entrar por la puerta para que no tengan que hacer esos movimientos, me parece que el tema más grande es el tema de eso, evaluar el puesto y trasladarla mientras esté embarazada a otro puesto que no corran riesgos, eso se hace”.

Respecto al régimen de lactancia las empresas cumplen con lo establecido en la legislación y en algunos casos con flexibilidad para trasladarse a sus casas a amamantar y volver al trabajo. Esta posibilidad depende del tipo de cargo, siendo los cargos administrativos o técnicos los que tienen más posibilidades de permitir estos cortes.

“Lo mismo ahora que estoy amamantando, planteé si no tenía problema en salir y entrar y me dieron libertad de horario. Que fuera y viniera cuando tuviera que ir y venir”. (Cargo técnico)

La lactancia aparece como una temática nueva para varias empresas debido a la reciente entrada de personal femenino en edad reproductiva.

“Ahora lo vamos a saber. Porque tengo que interiorizarme un poco sobre el tema de la lactancia, cuántas horas para los privados, porque vamos a tener un caso, porque hace muchos años que no tenemos ningún caso de maternidad”.

En la mayoría de las empresas donde no hay Salas de Lactancia, las mujeres tienen que desarrollar estrategias para poder ejercer este derecho y cumplir con sus obligaciones laborales. Se menciona como práctica habitual en los casos en que la distancia no permite o que la trabajadora lo prefiera se juntan la media hora más las dos horas para que se retire antes. Se da un caso en Planta 8 de Conaprole, en el que una trabajadora tuvo que amamantar en el auto o utilizar el baño de la gerencia debido a la falta de infraestructura.

“Y para sacarme leche no tengo donde afirmar las cosas. Afirmo en la pileta y me siento en el water. Que tampoco es muy higiénico”.

“Esta muchacha amamantaba a su hijo cuando el marido se lo traía y lo hacía dentro del auto, pieza específica para eso no, sí podía utilizar el baño de la gerencia para el ordeño si lo necesitaba, esto lo sé porque ella me lo comentó”.

Respecto a los permisos especiales para el cuidado de familiares enfermos en la mayoría de los casos no hay una política definida pero sí se dan en la práctica estos permisos como faltas autorizadas y la persona tiene que traer un certificado para su justificación. Estos días son descontados del salario, lo que se hace es justificar la falta dado que las faltas injustificadas pueden ser motivo de sanción.

“Uno puede pedir porque necesita cuidar un enfermo o sus hijos. Pero, en realidad es si justifica la falta, no es que haya permisos especiales. Si ese día no puede venir, va a tener la ausencia, va estar justificada por una razón, una causa razonable”.

Se reitera en todos los casos el hecho de que las empresas respaldan a los y las trabajadores/as en situaciones críticas. Se mencionan casos de apoyo, tanto a varones como a mujeres.

“Sí, no sé si son muchos días, pero en el caso de mi novio que trabaja acá, tuvo la mamá enferma y la tuvo que ir a cuidar y ta, le pidió un certificado al médico como que estaba cuidando la mamá y no pasó nada”.

Ante la pregunta sobre posibles servicios que la empresa pudiera brindar para facilitar la conciliación laboral-familiar, los/as entrevistados acuerdan que sería muy importante contar con facilidades en este sentido. Si bien es una demanda ampliamente compartida, en varios casos

se aprecia que es una posibilidad lejana y difícil de lograr. Algunos atribuyen la dificultad a los posibles reparos que el sindicato pueda presentar. Aparece también vinculado a esto, la idea de que detrás de los posibles beneficios que la empresa pueda brindar puede haber algún perjuicio para los/as trabajadores asociado a permanecer más horas en la empresa. También aparece la preocupación de posibles abusos de este tipo de beneficios.

“Lo que sí está claro que ante algo de eso, problemas de ese tipo, a la persona hay que facilitarle porque, nadie está trabajando bien, digamos, si tiene un problema con algún hijo o algo, al dar algo más aparte de justificar las faltas, habría que pensarlo bien porque como todo, hay que dejar claro el límite, a veces se, cuando no están claros los límites, la gente empieza a pasarse para el otro lado”.

El servicio más demandado es la guardería. En algunas empresas ha habido algunas conversaciones sobre la posibilidad de una guardería sobre todo en los sindicatos. En el caso del CIM, se menciona que la instalación de una guardería en el complejo tendría sus complicaciones porque los y las trabajadoras provienen de lugares alejados, lo que no haría sencillo el traslado de los/s niños. Se hace referencia a experiencias de otras empresas del país, que han incorporado estos servicios a través de diferentes modalidades no necesariamente instalando una guardería sino facilitando económicamente tickets para el pago de éstas o estableciendo convenios con las guarderías de la zona.

También se mencionan otras posibilidades como la flexibilidad en el horario de trabajo, que no necesariamente implican la instalación de servicios así como la ampliación del período de medio horario por lactancia de seis meses a un año. También se hace referencia a la posibilidad de facilitar el acompañamiento de los/as hijos en eventos escolares puntuales.

“Me parece que lo que podría hacer es correr los horarios, si tenés que cuidar a tus hijos en ciertas horas y sabés que son tus horas de trabajo, la empresa que te corra esas horas en donde tenés que cuidar a tus hijos. Claro con un aviso que ellos te permitan entrar cuatro horas más tarde, para no perder tanto”.

“Sí, el tema de los feriados laborables, ese día si queremos acompañar a los actos, el niño chico siente si no va la mamá o el papá, o se complica para cubrir los puestos.”

Un posible riesgo de estas medidas es que se asocie a las mismas como medidas para las mujeres. En algún caso aparece esta asociación como se muestra en la siguiente cita.

“Como ya te expliqué, como son todos varones. Está la chica del cry vac, pero se ve que se las arregla ella.”

Es importante que estas medidas se promuevan desde la corresponsabilidad, que compromete a varones y mujeres en la asunción de las responsabilidades familiares. De lo contrario, si las medidas son tomadas de forma de favorecer sólo a las mujeres, si bien es cierto que son éstas quienes tienen mayores dificultades en la conciliación, puede reforzarse el estereotipo de

que las mujeres representan una complicación para las empresas y de que las responsabilidades familiares son un asunto privado a resolver por ellas.

También se observa en los/as entrevistados la percepción de que estos servicios son útiles también para los varones lo que aparece como una oportunidad interesante desde la promoción de la corresponsabilidad.

“Vos sabés que he escuchado muchas veces, pero después no sé, siempre es una idea que se ha venido hablando de tener una guardería. Se habló, nunca se llegó a concretar pero sería algo interesante, porque sobre todo hay, no solo las mujeres trabajan, los esposos tienen sus mujeres que trabajan en otro lado, a veces los chicos quedan ahí con una persona que los cuida, con la abuela, es complicado, a veces”.

Se consultó a los/as entrevistados/as sobre los problemas que ellos/as habían tenido a la hora de conciliar el mundo de la familia y el trabajo a lo largo de su trayectoria en la empresa. Surgen aquí dos situaciones bien diferentes entre quienes tienen cargos de jerarquía en la empresa y el personal operario. Básicamente la distinción existe en cuanto a la obligatoriedad de tener un horario rotativo, condición que se da en la mayoría del personal operario. La rotación implica importantes problemas de conciliación sobre todo en el caso de la presencia de niños/as en el hogar, dado que las estrategias para su cuidado deben ir variando según el horario de trabajo. Asimismo, la rotación impide en la mayoría de los casos realizar estudios u otras actividades de crecimiento personal. Esta condición también exige la realización de turnos nocturnos lo cual agrega mayores dificultades.

“A mí particularmente me complica mucho ese mes, porque yo vivo con mis hijos y con mi mamá. Entonces las noches se me hacen eternas, además teniendo otro trabajo, se me complica. / El tema es tener que hacer el turno de la noche. A las que somos mujeres nos complica un poco. Igual, cuando uno es efectivo, tiene la posibilidad de arreglar los horarios con los compañeros. Cuando es zafra, no tiene esa posibilidad”.

Éste es un problema que no tienen las personas que ocupan cargos de jerarquía en las empresas, quienes en algunos casos provienen de cargos operarios reconociendo la mejora en la conciliación con las nuevas condiciones.

“Mi vida familiar se vio afectada por mi trabajo, era un trabajo muy absorbente, estaba muchas horas. Enviudé muy joven. Por suerte me ayudan mi mamá y mi hermana. Mis hijos postergados, por ejemplo, no podía ir a las fiestas de la escuela, iban ellas. Se debía principalmente a las presiones eran de las dos partes. Ahora pongo límites”.

Sin embargo, estos cargos exigen a veces la realización de turnos muy extensos, o la disposición a toda hora para la empresa, lo que también trae dificultades de conciliación.

En estos casos, donde encontramos generalmente varones, se prioriza el ámbito laboral reconociendo que es por el bien de la familia o que se cuenta con el apoyo de la familia.

“Personalmente no, porque mi familia lo tiene bien claro que es por el bien de la familia”.

Principales conclusiones

En Uruguay, pese a la existencia de varias disposiciones de carácter nacional e internacional que refieren a la igualdad y no discriminación por razones de sexo, los datos estadísticos indican que las mujeres se encuentran en desventaja en diversos aspectos vinculados al mundo del trabajo. Grupos importantes de trabajadoras en la actualidad aún tienen dificultades para acceder a empleos de buena calidad, que les permitan el acceso a la seguridad social, a remuneraciones adecuadas, a la capacitación y formación profesional, entre otros derechos.

Investigaciones previas sobre la industria láctea señalan la existencia en las últimas décadas de importantes cambios productivos, tecnológicos y organizacionales que impactan en la distribución de los puestos, tareas y funciones. La presente investigación aporta evidencias de que en este contexto en estos últimos años la participación de las mujeres ha disminuido y que en algunas empresas es mínima o inexistente. La ocupación de las mujeres ha experimentado un leve descenso al considerar el período 2006-2009. La ocupación de las mujeres en la industria láctea continúa siendo inferior al promedio de la industria de alimentos que es de 31%. Se observan tres etapas que marcan la presencia femenina en la industria láctea. Una primera etapa ubicada hasta la década del noventa en la cual se observa una importante presencia de mujeres directamente en el trabajo de planta, vinculado a procesos artesanales y derivado de considerar a las mujeres con más destrezas para estas tareas. Una segunda, etapa a partir de la década de los noventa, donde disminuye considerablemente el trabajo femenino en la planta; son los primeros años de la reestructuración industrial, se incorporan máquinas en la elaboración de los procesos, hay menos productos artesanales. Muchas mujeres fueron reubicadas en tareas administrativas, de limpieza y de laboratorio. Por último, en los últimos años se produce un tercer período marcado por la incorporación de mujeres en cargos técnicos que usualmente implican algún grado de jerarquía.

Se observa la presencia de segregación por género, mientras que los varones se ocupan sobre todo en el trabajo directamente vinculado a la producción, las mujeres se ocupan en los puestos de Servicios, Ventas y Trabajo de Oficina. Al observarse entonces la distribución por sexo de las ocupaciones se encuentra que las mujeres son mayoría en las categorías Trabajadoras de los Servicios y Vendedores y se acercan a la paridad en la categoría de Profesionales, Científicos e Intelectuales, ocupando el 49,5% de los puestos. Por el contrario, las mujeres son menos del 30% en todas las categorías restantes. Así vemos cómo la segregación planteada anteriormente también implica que las mujeres están ocupadas en un número más reducido de ocupaciones que los varones, lo que está claramente en detrimento de sus oportunidades laborales así como de las remuneraciones percibidas.

Las siete empresas seleccionadas para el estudio de caso están cursando procesos de expansión, de creación de nuevas infraestructuras, de nuevas líneas de productos para exportación con la incorporación de tecnología y aumento de personal. Parece ser un momento oportuno por tanto para abordar la igualdad de oportunidades en el acceso de varones y mujeres a los puestos de trabajo.

A su vez, vinculado con estos cambios, se observa un proceso de racionalización de los procesos de selección de personal a través de la instauración de Gerencias de Recursos Humanos. Recordemos que en lo que refiere a la selección del personal, se constató un doble modelo de reclutamiento y selección. Por un lado un modelo “Tradicional” a través del cual se recluta a personas que son parte de la red de contactos de los/as trabajadores/as de la empresa, criterio que no beneficia la incorporación de las mujeres a la industria. Por otro lado, un modelo “Técnico” basado en criterios técnicos, donde lo valorado son los niveles educacionales y el área de especialización, modelo que sí representa una oportunidad para el ingreso de las mujeres profesionales. Como se analizó en los capítulos precedentes, cuando se instauran modelos racionales de selección de personal, las oportunidades de incorporación de mujeres aumentan. Si prima el criterio tradicional de incorporación de Recursos Humanos, basado en las recomendaciones de los propios trabajadores o en la confección de listas de personal zafal, las oportunidades para las mujeres disminuyen. Un elemento a valorar por tanto sería la modificación de estos criterios que implican una clara barrera al ingreso femenino.

Las siete plantas seleccionadas no tienen más de 30% de mujeres en su plantilla a excepción de Bonprole (35%) que es la única empresa que cuenta con objetivos que promueven la equidad de género debido a su procedencia extranjera. Cabe recordar que en la empresa Conaprole, que ocupa a aproximadamente la mitad de los varones y mujeres que trabajan en el sector lácteo, solamente el 15% de los trabajadores/as son mujeres. En el caso de las plantas CIM y Villa Rodríguez, analizadas en este estudio, las mujeres representan el 17% y el 4,3% respectivamente.

Esta investigación muestra, en concordancia con otros estudios existentes en el nivel internacional y nacional, la existencia de estereotipos de género presentes en el proceso de reclutamiento y selección de personal que se convierten en una barrera al ingreso y la permanencia de las mujeres en las plantas del sector. Estos estereotipos se vinculan con actividades que se consideran “adecuadas” para varones y mujeres. Se identifica lo masculino con la utilización de la fuerza física, la dureza, la suciedad, el manejo de sustancias nocivas y la nocturnidad, apreciándose una conducta paternalista de protección hacia las compañeras mujeres, naturalizando e invisibilizando incluso los costos que pueden tener para los varones estas condiciones de trabajo. Son éstos los estereotipos que impiden la presencia femenina en las plantas. Llevado al plano de la realidad, la observación realizada en las plantas revela que son pocos los puestos de trabajo que requieren de fuerza física, por tanto debería derribarse este mito que justifica en el plano discursivo la no contratación de mujeres.

Otro hallazgo importante es la existencia de una brecha en la cobertura de la seguridad social entre los varones y las mujeres. De acuerdo a los últimos datos disponibles, el 20% de las mujeres no tiene cobertura de seguridad social en el sector, lo cual se vincularía a la mayor presencia de mujeres en las empresas de menor tamaño.

Por otro lado, se observa una falta de visibilización de la problemática de la articulación trabajo y familia, en cuanto a sus repercusiones sobre la vida laboral, sobre todo en el caso de las mujeres. Aparece “naturalizada” la desigualdad de género que implica que son los varones por lo general los que pueden disponer de su tiempo destinando más horas al trabajo cuando

es necesario y así cumplir con las expectativas de la empresa, mientras que son las mujeres las que no pueden hacerlo por sus responsabilidades familiares. La articulación trabajo y familia en el sector lácteo es considerada como un “asunto privado”.

Parece por tanto necesario promover medidas que contribuyen a impulsar la igualdad de género a través de la equidad en los procesos de selección, reclutamiento y promoción del personal valorando imparcialmente las habilidades de mujeres y varones que aspiran a ocupar puestos en los diferentes niveles en las empresas.

En un contexto de expansión de esta industria se plantea la oportunidad de avanzar hacia la equidad de género incrementando las oportunidades de inserción y permanencia de las mujeres en todas las categorías ocupacionales.

Bibliografía

- ABRAMO, Laís** (2004) Inserción laboral de las mujeres en América Latina: ¿una fuerza de trabajo secundaria? Revista Estudios Feministas. CEM, Santiago de Chile...; Costos laborales de hombres y mujeres en países de América Latina: mitos y realidad.
- ABRAMO, Laís y TODARO, Rosalba** (Ed.). (2002). Cuestionando un mito: costos laborales de hombres y mujeres en América Latina. Lima: OIT/ Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- AGUIRRE, Rosario** (2009); “Usos del tiempo y desigualdades de género en el trabajo no remunerado”; En Aguirre, R. (Ed.): “Las bases invisibles del bienestar. El trabajo no remunerado en Uruguay”. UNIFEM, Uruguay.
- AGUIRRE, Rosario y BATTHYÁNY, Karina** (2005) Uso del tiempo y trabajo no remunerado. La encuesta Montevideo y Área Metropolitana 2003. UNIFEM-UdelaR. Montevideo.
- AZAR, Paola; ESPINO, Alma y SALVADOR, Soledad** (2008). Cambia el comercio, la producción y el trabajo: ¿Cambian las relaciones de género? El caso del sector lácteo uruguayo. Comercio, género y equidad en América Latina: conocimiento para la acción política. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y comercio (IGTN). IDRC.
- BATTHYÁNY Karina** (2001); El trabajo de cuidados y las responsabilidades familiares en Uruguay: Proyección de demandas; En Aguirre, Rosario; Batthyány, Karina. (Coord.) “Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur”, CINTERFOR, Montevideo.
- (2003) Trabajo y cuidado infantil: ¿un desafío exclusivamente femenino?, una mirada desde el género y la ciudadanía social, Tesis de doctorado.
- (2004) Usos del tiempo y cuidado infantil: análisis de los hogares de Montevideo. En: El Uruguay desde la Sociología II. FCS.
- CIEDUR** (2009). Mapa de Género. Departamento de Género y Equidad: PIT-CNT; OIT.
- DAHLERUP, D.** (1988) ‘From a Small to a Large Minority: Women in Scandinavian Politics’, Scandinavian Political Studies.
- ESPINO Alma y SALVADOR Soledad** (2002). Costos laborales de hombres y mujeres. El caso de Uruguay. Capítulo IX: Cuestionando un mito: costos laborales de hombres y mujeres en América Latina. Lima: OIT/ Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- HIRATA Helena y KERGOAT Daniele** (1998). Una mirada a la división sexual del trabajo. En Las nuevas fronteras de la desigualdad. Ed. Icaria Antrazyt: Economía.

- IECON** (2010). Tendencias y perspectivas de la economía uruguaya. Área de Coyuntura Económica del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República. Disponible en: <http://www.iecon.ccee.edu.uy/TendyPersp-Jul10.pdf>
- INE** (2010). www.ine.gub.uy. Consultado en diciembre de 2010.
- INMUJERES** (2009) Estadísticas de género 2009. MIDES; UNFPA.
- KANTER, R. M.** (1977a) 'Some Effects of Proportions on Group Life', *American Journal of Sociology*.
- KANTER, R. M.** (1977b) *Men and Women of the Corporation*. New York: Basic Books.
- KMEC Julie y GORMAN Elizabeth** (2010). Gender and Discretionary Work Effort: Evidence from the United States and Britain. *Work and Occupations*. <http://wox.sagepub.com/content/37/1/3>
- NACIONES UNIDAS (NU)**. (2009) "Panorama internacional y viabilidad de políticas de Licencias y servicios de cuidado infantil en Uruguay" Proyecto Desarrolla.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)** (2009). *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres*. Ginebra.
- (2008) *ABC de los derechos de las trabajadoras y la igualdad de género*. Ginebra.
- PAUTASSI Laura, ELEONOR Faur y NATALIA Gherardi** (2004). *Legislación laboral en seis países latinoamericanos. Avances y omisiones para una mayor equidad*. Unidad Mujer y Desarrollo. Serie Mujer y 6. Desarrollo N° 5 CEPAL
- PAUTASSI Laura y ZIBECCHI Carla** (2010). *La provisión de cuidado y la superación de la pobreza infantil. Programas de transferencias condicionadas en Argentina y el papel de las organizaciones sociales y comunitarias*. División de Desarrollo Social. Serie políticas sociales N°159. CEPAL
- TODARO Rosalba, GODOY Lorena y ABRAMO Laís** (2001). *Desempeño laboral de hombres y mujeres: opinan los empresarios*; En *Revista Sociología del Trabajo* N° 42. Madrid, España.
- VARELA Carmen** (2008). *Demografía de una sociedad en transición: la población uruguaya a inicios del siglo XXI*. Programa de Población, Unidad Multidisciplinaria. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República.

Lógicas de gestión de Recursos Humanos en la industria manufacturera exportadora de Uruguay (1991-2010)

Mariela Quiñones¹ - Marcos Segantini² - Marcos Supervielle³

El artículo tiene como propósito caracterizar, a partir de datos cualitativos, las dimensiones internas a las firmas exportadoras uruguayas que explican la relación entre modernización tecnológica y desarrollo de los recursos humanos. Dicha relación ha sido una interrogante siempre abierta con el transcurso del tiempo y a medida que se requería una evaluación del modelo de desarrollo exportador con el que se comprometió Uruguay a partir de su entrada en el Mercado Común del Sur (Mercosur). Replantearse en este momento, tras casi dos décadas, la vinculación entre cambio tecnológico y modernización productiva su impacto en el desarrollo de los recursos humanos como variable dependiente, significa evaluar el modelo de desarrollo exportador de manufacturas que Uruguay se dio entonces, signado por la búsqueda de segmentos de mercado de menor tamaño y competencia, logrado a fuerza de mejoramiento de la calidad de los bienes como forma de aprovechar el perfil industrial de pequeña escala y sus recursos humanos calificados, en relación al resto de los países no desarrollados⁴.

Su propósito es aportar conocimiento claro de cuál ha sido la tendencia seguida por la industria exportadora uruguaya en este proceso de desarrollo; de la complejidad que ha ido asumiendo la trama productiva uruguaya a la luz de las transformaciones del contexto acaecida en este largo período. También entendemos que recuperar esta dinámica es un insumo fundamental para pensar el modelo de desarrollo, al que también hoy se sigue apostando. En tal sentido, el tema trasciende el campo específico de los recursos humanos ya que se trata de un debate en torno a la redefinición del trabajo como relación social, lo que conlleva plantearse la

- 1 Doctora en Sociología, Investigadora Adjunta del Dpto. de Sociología, pertenece al Grupo de Investigación en Sociología del Trabajo. mariela@fcs.edu.uy
- 2 Candidato a Magister en la Maestría de Historia Económica de Facultad de Ciencias Sociales, Investigador Ayudante en el Proyecto I+D financiado por la Comisión Sectorial de Enseñanza: "Gestión de Recursos Humanos en la Industria Manufacturera Exportadora", bajo la responsabilidad de los Porfs. Supervielle y Quiñones. msegantini83@gmail.com
- 3 Master en Sociología por la Universidad de París VII, Investigador Titular de Sociología del Trabajo y Metodología de la Investigación del Depto de Sociología, pertenece al Grupo de Investigación en Sociología del Trabajo. marcos@fcs.edu.uy
- 4 Este artículo es un subproducto del el Proyecto I+D financiado por la Comisión Sectorial de Enseñanza: Gestión de Recursos Humanos en la Industria Manufacturera Exportadora, llevado a cabo en el periodo 2009-2010.

forma de acompañar este proceso de modernización desde las relaciones laborales. Por tanto, los resultados a ser obtenidos se vuelven un insumo fundamental para el diálogo social en el marco de un Uruguay Productivo.

La presente investigación está centrada en la preocupación por conocer la prioridad que está teniendo el desarrollo de los Recursos Humanos (RR.HH). en el proceso de transformación productiva por el que transita Uruguay en las últimas décadas. Esta interrogante responde a un conjunto de preocupaciones societales que giran en torno al desarrollo de un nuevo paradigma productivo, y donde el trabajo calificado constituiría la base del proceso productivo. Este nuevo paradigma incorpora la revolución tecnológica (de la informática y de la biotecnología entre otras áreas del conocimiento) y, articulado a estos desarrollos tecnológicos, una creciente incorporación de herramientas de gestión de los RR.HH. Simbólicamente, corresponde al pasaje de las jefaturas de personal a las gerencias de RR.HH. en todas las grandes empresas realizando así esta función. Este proceso, que se desarrolla fundamentalmente en los países hegemónicos, poco a poco se va proyectando en los países de las áreas de menor desarrollo. Todo ello, inscripto en lo que se denominará la “sociedad capitalista del conocimiento” (Arocena, Sutz; 2003), dado que la principal variable que poco a poco se va imponiendo como de mayor capacidad discriminadora de la Sociedad pasa a ser justamente el conocimiento.

Antecedentes

A comienzos de la década de los noventa, en el marco de la implementación de las medidas acordadas entre los países del Mercosur, las firmas uruguayas renovaban su interés en los problemas de competitividad y la reducción de costos. Todo ello hizo impostergable el inicio de una seria modernización productiva que se inscribió en el paradigma productivo antes mencionado. Entonces Uruguay se insertaba en este proceso por medio de un modelo de desarrollo exportador de manufacturas signado por la búsqueda de segmentos de mercado de menor tamaño y competencia, al que apostaba a fuerza de mejoramiento de la calidad de los bienes seleccionado sobre el reconocimiento de dos ventajas competitivas: un perfil industrial de pequeña escala y la disponibilidad de RR.HH. calificados. El tiempo transcurrido, casi dos décadas, parece ser una razón oportuna para replantearse algunas hipótesis en torno a este modelo y el supuesto vínculo entre cambio tecnológico, modernización productiva y gestión de RR.HH. Revisar la situación actual del sistema productivo uruguayo en cuanto a cómo se vinculan estas variables relevantes, adquiere por ende un carácter evaluativo, que nos permitirá arrojar conocimientos sobre los resultados del modelo de desarrollo exportador de manufacturas que Uruguay se dio a partir de los noventa.

Como antecedentes cabe mencionar los trabajos pioneros en el estudio de las políticas de RR.HH. de la industria exportadora de Rama y Silveira, llevados a cabo en el marco de la CEPAL y CINTERFOR-OIT. Sociológicamente, la prioridad fue establecer vinculaciones y relacionamientos entre los procesos de innovación tecnológica y/o estrategias de comercialización y diferenciación que estuvieran determinando una participación exitosa en el ámbito de los negocios con el exterior y los procedimientos de calificación y capacitación de los RR.HH. En los resultados de esta investigación se llamaba la atención sobre la falta de observación a los pro-

cesos de administración y calificación del factor humano, así como la coexistencia de modelos de tecnificación disímiles, según se trate del área de producción y de las relaciones personales, constatándose que éste es un fenómeno más extendido de lo esperable en el ámbito de las empresas y sectores estudiados; fenómeno que denominan de “*modernización incongruente*”, refiriendo a la imposibilidad de asociar dinamismo exportador con frontera tecnológica, desde que coexistían, con igual éxito de inserción externa, empresas con estadios tecnológicos muy diferenciados. En ese marco, sólo unas pocas empresas se presentaban como claramente innovativas habiendo encarado, en forma conjunta, el equipamiento de avanzada, la modificación en el manejo de los insumos, cambios en el procedimiento de trabajo y su capacitación⁵.

Modernización tecnológica y gestión de los RR.HH.

Todo indica que avanzamos hacia una sociedad capitalista del conocimiento y, con la apertura económica, los países latinoamericanos pareciera que se sumaron a este modelo. Esta conciencia, por su parte, tiene por lo menos dos vertientes. Por un lado, aquellas posiciones que centradas dentro de lo que se denomina la “Gestión del Conocimiento” insisten en que el éxito de la aplicación de las nuevas tecnologías depende, entre muchos factores, de la gestión eficiente de los RR.HH. Se indica que los RR.HH. pueden ser utilizados de forma mucho más eficiente y eficaz si las organizaciones aplican los conocimientos de técnicas de gestión para potenciar los conocimientos disponibles y mejorar su gestión de personal. Se trata de posturas más normativistas en el marco del análisis de la gestión de RR.HH.

Por otra parte, aquellas corrientes centradas en el estudio del trabajo y/o las innovaciones desarrolladas fundamentalmente desde la Sociología (ver de la Garza, 2000), estas corrientes, si bien con un cierto consenso en torno de la evolución del nuevo paradigma productivo basado en el conocimiento, generan la interrogante en torno a su extensión, así como el sentido que éste tendría para la conformación de nuestras sociedades y el tipo de relaciones sociales que estaría propiciando. En este sentido, Arocena y Sutz (2003) señalan que el incremento de las desigualdades sociales se liga cada vez más a diferencias en el acceso al conocimiento, a su generación, manejo y control, tanto de parte del sistema educativo como en el desempeño laboral. En el marco de esta definición sociológica del problema aparecerían dos consecuencias colaterales. Por un lado, el problema de la eficiencia productiva (Ruffier, 1998), y por ende, el de la equidad social.

Para Ruffier (1998:13), la eficiencia productiva es “*el nivel de aptitud obtenida en la capacidad de movilizar los RR.HH. y no humanos para producir objetos o servicios acordes con las formas y los costos que la demanda requiere*”. Eficiencia como una elección diferente a la búsqueda de “eficacia”, concepto orientado a la capacidad de utilizar medios (por ejemplo, RR.HH.) para lograr determinado fin (por ejemplo, aumento inmediato de la productividad); la eficiencia, por su parte, alude al mediano plazo, durante el cual los medios y objetivos son llamados a

5 Estudios posteriores creen encontrar evidencias en torno a la persistencia de este fenómeno. Por ejemplo, Bianchi (2007) a partir de un análisis de la Encuesta de Actividades de Innovación en la Industria llevada a cabo por la Dinacyt (2006) muestra la fuerte desproporción entre el número de empresas que declaran realizar actividades para innovar y el que declara contar con personal altamente calificado para ello.

evolucionar. Asimismo, los sistemas que duran son, a menudo, los que han visto renovar sus máquinas, hombres, métodos, productos y sus estrategias, es decir sus metas. Dicho de otro modo, la alusión de Ruffier a la eficiencia se refiere más bien a *“la capacidad de que dispone un sistema productivo para mantenerse en la duración que a la de realizar los mejores resultados inmediatos posibles”* (pp. 13). El concepto se halla íntimamente ligado a la idea de sistemas productivos complejos, entendiendo por tales *“todo sistema cuyo manejo y control requiera saberes diversos que un humano, actuando solo, no puede poseer”* (pp. 14). Por ende, los sistemas complejos llevan implícita una gestión del conocimiento y un problema de comunicación al interior de la empresa que las organizaciones deben asumir.

Los hallazgos obtenidos bajo la mirada de esta segunda postura serán importantes teniendo en cuenta que la correspondencia entre las opciones tomadas por los actores que lideran este proceso y el nuevo paradigma científico productivo implicaría el desarrollo de un paradigma basado en el concepto de empresa como actor estratégico y donde el trabajo calificado constituiría la base del proceso productivo. La no correspondencia podría tener muchos efectos que no en todos los casos permitirían ligar en la misma hipótesis el desarrollo tecnológico con el desarrollo social.

Otra arista de este problema es el de la globalización de los mercados y su incidencia en las estrategias empresariales. En todo este período ha sido fuertemente discutido el problema de si la globalización presiona hacia el establecimiento universal de un modelo de producción, además del económico. Desde la Sociología del Trabajo globalización puede conectarse con convergencia de los modelos de producción y de las relaciones laborales. Pero esta hipótesis también ha sido discutida, fundamentalmente desde América Latina. Si bien sociológicamente hablando las estructuras importan en el desarrollo de los sistemas productivos locales y, sobre todo presionan, los mismos no son considerados como determinantes. De acuerdo a la historia económica de los países del continente, son muchas las evidencias que encuentran los investigadores sobre la importancia de los sujetos, que en el marco de la toma de decisiones, de una gestión política estatal y de una correlación de fuerzas productivas, locales, globales, etc., dan significado y accionan, conformando una dinámica de interacción en situaciones que, acotadas por las estructuras, explican el cambio.

Por tanto, en el presente estudio se descarta de antemano la existencia de una “racionalidad” única, un *“one best way”* como orientación de los actores sociales en un sistema económico, para respaldarnos en un conjunto de escuelas, denominadas genéricamente como “Sociología de las lógicas de acción”, que enfocan el análisis organizacional como un intento de dar cuenta de los procesos concretos de construcción de las estrategias de los actores intra e extra organizacionales en situaciones variables y multidimensionales (Alonso, 2007). Las lógicas de acción no son ni previas, ni absolutas, ni responden a una estructura causal inmutable, sino que se constituyen en los mismos regímenes de acción históricamente determinados. De acuerdo a Amblard et. all (2005) las “lógicas de acción” remiten a la pluralidad de las razones que orientan a los actores en una situación de acción, lógicas de conflicto y entendimiento, insertadas en un marco histórico y cultural. La acción estratégica se combina con las vivencias grupales, la afirmación de identidades y antagonismos, y el entendimiento relacionado con la

acción comunicacional. Estas lógicas no se circunscriben solo a los límites de un sistema de acción organizado, sino a un campo de acción institucional, cultural e histórico⁶.

Enmarcados en este pensamiento, habría que tener en cuenta por lo menos dos tipos de factores que operan en la conformación de sus estrategias: factores externos, e internos. En este sentido, hay que tener en cuenta que los actores sociales de los procesos productivos se conforman con perfiles actitudinales de muy lenta transformación, y que se han generado a partir de ciertos datos (derivados del nivel tanto institucional como histórico) que operan como parámetros, algunos de ellos comunes a todo actor económico, porque le afectan a él en tanto condiciones estructurales inamovibles desde la condición de actor nacional. Son estos factores contextuales, de alta rigidez en sociedades como la uruguaya, los que enmarcan la propia historia de su desarrollo productivo y la experiencia del empresariado que opera en él. Pero también hay que tener en cuenta como condicionante externo que, en tanto actor de un sistema globalizado, operan sobre él también un conjunto de condicionantes derivados del entorno supranacional, como son las nuevas reglas del mercado para la competitividad sobre la base de parámetros de calidad internacionales, la incidencia de las organizaciones multinacionales, entre otros. Por otro lado, operan factores internos, resultado de las lecturas que los actores hacen de su circunstancia, desde las experiencias vividas y la socialización actitudinal experimentada, con la autoevaluación de sus medios disponibles orientan su acción para alcanzar objetivos, no únicos ni homogéneos para todos los empresarios, pero que tienen consecuencias para todos los actores involucrados directa e indirectamente en los sistemas de trabajo y en la sociedad en su conjunto. Nuestra perspectiva es que estos factores hacen variar la estrategia pero que esta variabilidad es acotable. Es posible, metodológicamente hablando, trazar una tipología de orientaciones de los actores sociales en la actividad económica⁷. *La intención de esta investigación es reconstruir los tipos de empresarios a partir de la configuración de lógicas empresariales de acción.*

La unidad de análisis principal de la investigación son las estrategias de los empresarios. Definimos por estrategias las decisiones, disposiciones y acciones que los actores realizan con la convicción que ello los llevará a obtener determinados fines, a partir de un análisis de situación del contexto espacio-temporal en el que operan. Esta definición requiere varias precisiones:

Por ello hablamos de análisis de situación de un contexto sociotemporal en el que operan. También incorporamos en la definición el concepto de “convicciones” (Errandonea y Supervielle las denominaban síndromes actitudinales), para dar cuenta de la subjetividad del actor y que

6 Implícitamente, los autores de se aproximan a la sociología de la acción de Touraine (1987) reconocen que el “sistema concreto de acción” (Crozier y Friedberg; 1977), adquiere una mayor relevancia al enmarcarse en el sistema de acción histórico tourainiano, en tanto, “capacidad de la sociedad de actuar sobre sí misma” (Amblard et al. 2005: 212), por medio de una dialéctica de relaciones entre actores dirigentes y dirigidos, dominantes y dominados.

7 Desde esta perspectiva, lo que se puede trabajar a partir de la presente investigación son tipos ideales (Weber, 1949), es decir, que en su elaboración no se supone necesariamente conductas totalmente consistentes, sino concordancia y coherencia que, obviamente admiten desviaciones empíricas. Como lo postulara Weber, se trata de un instrumental apto para abordar el análisis con capacidad de comprensión.

su “racionalidad”, no es una racionalidad general sino “situada”; es decir, que toma en cuenta la posición social del actor, su concepción del mundo⁸. Pero a su vez, con ello nos referimos a que son actitudes que tienen más permanencia en el tiempo que las meras opiniones coyunturales y que influyen muy fuertemente, tanto en los fines que se propone como en el análisis de la situación espacio-temporal en que se encuentra. Particularmente la mirada se hará sobre las convicciones en torno a la gestión de los RR.HH. que se observará como un epifenómeno de las convicciones generales.

Al respecto, será referente la tipología de Errandonea y Supervielle (1993), construida en base a las lógicas empresariales en la agroindustria uruguaya, quienes reconocen tres tipos fundamentales de actores: a) Rentistas: lógica que caracterizaría la búsqueda de maximizar ganancias a través del lugar privilegiado que el empresario ocupa en el sistema, debido a la ventaja que le otorga el tiempo que hace que lo ocupa. Este se convierte en el medio fundamental a partir del cual se procura obtener la transferencia extraordinaria de excedentes desde el conjunto de la sociedad; b) Especuladores: lógica que busca aprovechar las coyunturas de carácter nacional o internacional, con el supuesto de que éstas son transitorias; c) Flexibles o Integrados: lógica consistente en situarse frente al mercado, fundamentalmente el internacional, con la flexibilidad y la maleabilidad apropiadas para aprovechar y utilizar las condiciones necesarias para su inserción en la obligatoria condición de tomadores de precios.

“20 años no es nada”: de la muestra de Rama y Silveira (1991) a nuestros días

En la década de los noventa, cuando se lleva a cabo el estudio de Rama y Silveira, la rama manufacturera empieza con la incorporación de tecnologías de última generación. Si bien no tiene un porcentaje de ocupación total dominante, tampoco era despreciable e interesaba ver cuál estaba siendo el impacto de la introducción tecnológica sobre la misma.

En el contexto de la industria manufacturera también interesó rescatar el papel de las empresas exportadoras. Su perfil indica que son firmas de más intensa incorporación de tecnología productiva, de establecimiento de controles de calidad y de modernización de los sistemas de supervisión técnica y administrativos. En este sentido, el sector industrial exportador constituiría el ámbito de mayor modernización en materia de RR.HH. Al interior de este universo (industria manufacturera exportadora), eligen ramas que por los montos exportadores, la innovación tecnológica requerida, el valor agregado, o la especialización de la producción (con distinto peso en cada sector) resultaban de mayor interés. Estos sectores que aparecían como significativos en la muestra original para el estudio de la situación de la industria manufacturera uruguaya, fueron: química, cuero, textil y vestimenta.

Dimensiones estratégicas de la lógica empresarial

Veinte años después, la primera evidencia del cambio que nos ha llamado la atención ha sido durante la construcción de la muestra la fuerte contracción y concentración que han

8 Esto es muy importante porque, como señalamos, al no existir un mercado de capitales en el Uruguay, la concepción de la empresa para muchos empresarios es patrimonialista, es decir debe dar renta.

tenido estas ramas exportadoras orientadas a la exportación. *¿Cuáles han sido las estrategias de desarrollo empresarial que han facilitado a estas empresas no sólo sobrevivir a las sucesivas crisis sino mantenerse dentro de este auge exportador? ¿Cuáles son las estrategias que han podido desarrollar estas empresas ante la necesidad que tienen hoy de adecuarse a las transformaciones del mundo económico, sobre todo desde un país donde la producción no puede imponerse en relación a los volúmenes de producción de otros países?* A continuación describiremos algunas dimensiones estratégicas que enmarcan el desarrollo de las lógicas empresariales y nos permitirán reflexionar sobre estas interrogantes.

Elementos de diferenciación estructural

Existe una estructura compleja de la industria manufacturera exportadora en los sectores de referencia respecto al capital de origen y la antigüedad en el sector. Construida en base al impulso de un modelo sustitutivo de importaciones, se ha conformado la matriz del actual mapa productivo que, en base a la reconversión de algunos empresarios emprendedores que han arriesgado estrategias de reconversión, han podido perdurar. También es legado de esta etapa una matriz de conocimiento sobre la cual algunos han arriesgado emprender nuevos negocios. La inserción de empresas multinacionales termina de configurar el mapa productivo actual.

Como una segunda categoría de corte, parece importante distinguir, al interior de la muestra, aquellas empresas que basan su producción en materias primas (*commodities*) y que, sin duda, cuentan por su alta disponibilidad con una relativa ventaja para insertarse a nivel internacional. Sin embargo, a medida que las exigencias de este mercado han crecido diversificándose en múltiples aspectos, esta inserción se ha ido dificultando, la que solamente se logra mediante la ventaja competitiva de, o bien disponer de grandes cantidades de materia prima, o bien aumento de la calidad, dato relevante que surge de la información relevada, es la apuesta a la calidad como elemento diferenciador que alcanza no sólo, como habría de esperarse bajo ciertas teorías explicativas (Lall; 2000), a aquellas ramas consideradas como de alta incorporación en tecnología, sino también aquellas que podrían considerarse de relativamente bajo contenido tecnológico⁹.

Las estrategias productivas frente a los efectos de las crisis internacionales

En principio podemos afirmar que, con más dificultades la industria nacional que la transnacional, todas han desarrollado estrategias para ir sorteando períodos de crisis. Al respecto hemos tipificado tres tipos de estrategias posibles:

Retraimiento: refiere a aquellas que optaron por una estrategia bien de reforzar su presencia en el mercado interno, bien disminuyendo su producción, siempre amortiguándose en el Estado como forma de paliar algunos de los efectos más perversos sobre el personal. Tam-

9 El dato aporta elementos de reflexión interesantes al evidenciar que existe en estos sectores la posibilidad de agregar valor y, en especial, conocimiento, en la medida en que se incorporen estos requerimientos, aún en estos bienes donde tradicionalmente se pensó que estas posibilidades eran limitadas. Machinea y Vera (2007) ponen de relevancia cómo estos procesos, además de elevar el valor de las exportaciones, dan origen a encadenamientos dinámicos en diversos sentidos, con el resto de la economía.

bién aparecen en esta gama empresas que responden afectando la complejidad del proceso productivo, tendiendo a retroceder algunos pasos en la cadena productiva, o bien la diversidad de productos, que tienden a concentrarse en unos pocos. Por último, también caracterizamos de retraimiento la respuesta de algunos empresarios que, ubicados en la producción en base a materias primas de origen primario, han jugado con la ecuación cantidad/calidad, apostando a los grandes compradores globales, enfocándose en el volumen.

El retraimiento como estrategia aparece como una respuesta defensiva orientada siempre a la reducción de costos, con efectos negativos, sobre todo en la calidad, en detrimento de la generación de valor como de capacidades productivas, y con repercusiones negativas, tanto en el nivel de empleo, como en la generación de conocimiento y desarrollo de RR.HH. Para estas empresas, por tanto, podríamos hipotetizar que los RR.HH. no tendrían la prioridad que se espera bajo las hipótesis teóricas del paradigma que estamos contrastando.

Estabilidad: Esta estrategia se basa en la capacidad de estabilizarse en base a mantener algunos vínculos privilegiados, bien por la retención de ciertos clientes, bien logrando la representación de marcas, como medida que les permita estar más consolidados en ciertos mercados. La búsqueda de una situación estable que no incentive a modificaciones, esperaríamos que no demande mayores cambios en cuanto a la gestión de RR.HH. Respecto a esta área la estrategia sería de reproducción de las mismas prácticas sobre las cuales se está gestionando.

Reorientación: Refiere a aquellas que se han orientado a la búsqueda de nuevas oportunidades, tales como insertarse en mercados de compradores de productos especializados y/o en nichos de mercado de menor volumen pero de alta calidad. La tendencia ha sido especializarse en segmentos de mercado más rentables, aquellos segmentos que se ajusten mejor a la capacidad de producción, calidad y flexibilidad con la que se cuenta. Sumando a este tipo de estrategia aparece como elemento de diferenciación la orientación a mantener un constante proceso de innovación y desarrollo, ya sea en productos o en procesos¹⁰. La estrategia de reorientación parece ser la que más probabilidades introduce de afectar al desarrollo de los RR.HH., y esto ligado a dos tipos de exigencias: externas, las de control de calidad que implican incorporar nuevas funciones a la producción; e internas, que pasarían por mejoras en las capacidades y el desarrollo de conocimiento que impactan en la complejización de la gestión de RR.HH.; todo ello a pesar de que estos cambios puedan llegar a ser parciales.

Actitudes ante la innovación y requerimientos de RR.HH.

La inserción en la actividad exportadora ha permitido la aparición de un Uruguay que cuenta, en varios de los rubros de su producción industrial, con empresas con tecnología de última generación pero también es cierto que con ellas conviven otras donde la tarea manual o la producción de acuerdo con procesos que no han sufrido alteraciones por décadas y resultan la tónica dominante. La naturaleza desigual del desarrollo tecnológico es un rasgo persistente,

10 En términos de Porter (2007) esta estrategia estaría ligada a la apuesta por ventajas competitivas dinámicas. Estas ventajas son los recursos humanos, el desarrollo de estrategias de ventas y marketing, servicios al cliente, y todo lo relacionado al *management* en general.

no sólo de naturaleza sectorial sino que, al interior de cada uno de los sectores. Desigualdad que responde también a dinámicas que son persistentes.

Tomando como base la caracterización de Rama y Silveira (1991) es posible reconocer: a) coexistencia de empresas antiguas con empresas instaladas “llave en mano”, con otras que sólo invierten en renovación de máquinas o ampliación de la capacidad tecnológica efecto del desgaste o la ampliación de la capacidad productiva; b) empresas que, a partir de niveles tecnológicos tradicionales, se han especializado en la comercialización de ciertos productos que no reclaman de reequipamiento o cambios sustanciales de proceso junto a empresas que han cambiado simultáneamente productos, equipos y procesos; c) desniveles que se originan en la naturaleza dinámica que tiene el proceso de cambio; basta que emerja una empresa nueva o reequipada de alta innovación tecnológica para que las siguientes queden distanciadas de la frontera tecnológica.

Tipo de racionalidades

En cuanto a tipos de racionalidades en juego, muchas de las decisiones tipificadas en los puntos anteriores tenderán al establecimiento de esquemas bajo formas que denominamos “patrimonialistas”, orientadas a la conservación de las condiciones de desempeño alcanzadas por la organización en un momento dado. En Uruguay esta racionalidad acompaña típico-idealmente a aquellas organizaciones que se han construido sobre la base de la propiedad y gerencia de tipo familiar, que han tendido a sobrevivir en el tiempo bajo actitudes bastante dependientes de la intervención estatal y baja flexibilidad hacia el mercado. Más allá de que formalmente estas unidades operan bajo la lógica del mercado, la matriz rentistas están en la base de su organización e imaginario, siendo que cuando asumen algún cambio, éste es coyuntural (actitudes que denominamos especulativas). En forma opuesta, encontramos empresarios que con una organización más orientada a seguir una lógica de mercado, arriesgan cambios, tanto por medio de una apuesta a la complejización de sus procesos e innovación de productos e introducción de nuevas tecnologías, lo que en algunos casos ha significado adelantarse incluso a las lógicas competitivas del mercado. Denominamos a este tipo de lógica, innovadora.

El lugar del factor humano en la organización

Una hipótesis que hemos ido desarrollando a lo largo del trabajo empírico ha sido la concordancia entre ciertas características estructurales y el significado de la empresa para los respectivos empresarios. Estos significados han de configurar distintos ethos empresariales que creemos están en la base de la configuración de las distintas lógicas de acción en la conformación de una gestión de RR.HH. como una función diferenciada y profesionalizada. Igual que afirmábamos anteriormente, la condición exportadora no asegura de por sí niveles de desarrollo tecnológico avanzado, lo mismo puede ser afirmado para los niveles de complejidad en la estructura, en la organización, en el uso de la fuerza de trabajo, los sistemas de trabajo y en la gestión del personal. Asimismo, esta naturaleza desigual ocurre también al interior de los sectores, respondiendo probablemente a dinámicas de desigualdad persistentes en los mismos. Para dar cuenta de ello abordamos las siguientes dimensiones.

Los sistemas de trabajo derivados. Estos sistemas de trabajo dan soporte y cohesión a las estrategias empresariales. Los mismos incluyen aspectos tales como los sistemas de calificación, la organización del trabajo, las relaciones obrero-patronales. Atendiendo a esta dimensión podemos diferenciar:

Industrias con alto insumo de mano de obra en trabajo de baja calificación y equipamiento tecnológico simple e industrias innovativas: se trata de empresas con relativamente poca inversión en capital, donde conviven procesos artesanales con incorporación puntual de maquinaria. La permanencia en el cargo deriva de la experiencia y, por ende, la antigüedad en el sector, que a su vez se liga con la escasa dinámica de cambio tecnológico. Esto configura una reserva de mano de obra disponible que se soporta mediante estrategias de fidelización de la mano de obra. De ahí también que las relaciones con el personal tiendan a ser cara a cara. La escasez de mano de obra concurre para unas exigencias de cualificación básica y/o ocupacional que tampoco son muy elevadas y pueden irse adquiriendo al compás de una promoción lenta y ordenada. Los cuadros medios se caracterizaron, en muchos casos, por la internalización de los criterios de la empresa y por la disposición a imponerlos al personal más que por una cualificación superior a sus compañeros. Se conformó de esta forma una fuerza de trabajo con funciones y categorías que son minuciosamente delimitadas a través de un sistema de perfiles de cargo que, por lo general, existen básicamente para todo el sector. Si bien las escalas salariales son variadas tiende a haber, a nivel de operarios, salarios bajos y muy concentrados. A su vez, el tema liga a problemas de ausentismo que se reconocen en casi todas las empresas que trabajan bajo esta modalidad.

Industrias innovativas e integradas con distintos niveles de calificación, y equipamiento tecnológico moderno: se trata mayoritariamente de industrias que han introducido modificaciones en el proceso de trabajo debido a la incorporación de nuevas máquinas y métodos diferentes de trabajo. Esta incorporación ha afectado a algunas secciones generando diferenciaciones al interior de la empresa. Se trata de industrias que han tenido, en los últimos años, una fuerte renovación de personal, incorporando mano de obra joven y con mayores niveles de calificación. Estos procesos de renovación se ven acompañados también por cambios en cuanto a la estrategia de gestión de la mano de obra, pasando de la fidelización a una estrategia de captación, reservando la fidelización a los colectivos más imprescindibles de trabajadores que detentan los conocimientos productivos estratégicos para poder mantener las calificaciones requeridas para poder producir. El requerimiento de competencias técnicas se extiende a todo el personal, inclusive el de producción, y la poca disponibilidad de las mismas sigue siendo visualizado como un problema estructural del sistema educativo. La rotación persiste como problema a pesar que estas empresas tienden a tener escalas salariales superiores a las del grupo anterior. Las funciones de supervisión las siguen ejerciendo los mandos medios, aunque estos cargos suelen ser ejercidos por técnicos, lo cual altera también las relaciones de supervisión. Las jefaturas se implican en la gestión de personal, asumiendo competencias en cuestiones de evaluación, motivación, resolución de conflictos e, incluso, impartiendo capacitación, marcando un diferencial con el modelo anterior.

Estrategias de gestión de RR.HH. De acuerdo a los niveles de complejidad en la estructura y organización y, por ende, en el manejo de las relaciones con el personal, sus estrategias pueden tipificarse como:

Personalista y familiar: se asocia empresas familiares dirigidas por sus dueños siendo la gestión directa, conformada a partir de una división del trabajo muy artesanal, donde ni siquiera es posible encontrar la existencia de un organigrama. En consecuencia, suelen haber desarrollado estrategias orientadas hacia el fin de “fidelizar” a la fuerza de trabajo a la empresa. Este ethos que configura a empresarios que podríamos clasificar como “rentistas” también se manifiesta en la relación patrón-obrero. Para el empresario, el dar trabajo no se configura en una relación contractual que estuviera sujeta a derechos, sino, en una relación personal, algo semejante a un favor. De ahí que en muchos casos la lealtad sea el ingrediente que nutre la relación obrero-patrón. Esto se acompaña con la ausencia de sindicato y/o bajos niveles de conflictividad. Como consecuencia, los *sistemas de reclutamiento y selección* también resultan ser artesanales, basados en el conocimiento de la oferta de mano de obra en el sector y la prueba en el puesto de trabajo. En cuanto a las *políticas de formación*, se trata de empresas basadas en el entrenamiento en el puesto, no profesionalizante, operando un proceso de inducción que tiene por objetivo situar los saberes generales del trabajador o, a lo sumo técnicos, en las concepciones y manejo de los equipos, en la modalidad de organización productiva imperante. Este tipo de dinámicas se liga al desarrollo de capacitaciones puntuales, frente a cambios tecnológicos también puntuales. Respecto a los *sistemas de evaluación de desempeño*, son precarios relacionados con sistemas de supervisión de la tarea, apreciación por parte de la jefatura inmediata de las potencialidades del trabajador y un sistema de trabajo basado en la polivalencia que permite identificar la adecuación del trabajador a la tarea.

Empresas basadas en el rol de los mandos medios y desarrollo de la gestión de personal como función diferenciada: se trata de empresas con cierto grado de organización, donde las jefaturas y mandos medios tienden a asumir el rol articulador entre el dueño o gerencia y el personal de planta. Empezamos a esbozar una estructura más compleja y la organización de funciones en torno a un organigrama más definido. La complejización de las funciones en cuanto al manejo del personal cubre sus necesidades, en la mayoría de los casos, con consultores externos. A medida que las fronteras tecnológicas se expanden y las estrategias ligadas a la calidad y especialización también, aparece la búsqueda puntual de incorporar técnicos/as en áreas de fabricación directa. La formación de nivel medio técnica es especialmente valorizada, observándose una tendencia también a incorporar técnicos, cuya incorporación marca un nuevo segmento de trabajadores en la empresa, siendo por el momento un sector muy reducido y concentrado en personas jóvenes. Las estrategias de fidelización se orientan a estos profesionales que se forman bajo la modalidad de carrera interna pero rotan ante la posibilidad de sueldos más altos. Respecto a la función de reclutamiento y selección de personal aparece la función del encargado de personal como apoyo a las estructuras familiares que dominan la gestión de la empresa. Los mismos se resuelven en el nivel de los sectores, con la línea de mando directa. El modelo de capacitación que gobierna es la formación en el puesto de trabajo, a través de un papel fundamental del supervisor en tanto agente pedagógico en un sentido técnico y socializador en la cultura empresarial. La función de RR.HH. que empieza a ser

incipiente y dispersa en distintos mandos al interior de la empresa, persisten las funciones de liquidación de sueldo pero concentrando las demás funciones referidas a selección, seguimiento, apreciación del trabajo, y relaciones con el personal.

Modelo basado en relaciones impersonales y profesionalizante de la gestión de RR.HH.: se trata de empresas fuertemente organizadas en torno a gerencias o jefaturas, con estructura compleja y funciones por áreas bien delimitadas, donde los gerentes o jefes, normalmente profesionales, suelen asumir las funciones de articulación. Orientadas a reforzar la modernización tecnológica empiezan a desarrollarse cambios en la gestión de los RR.HH., quedando plasmada la función en niveles gerenciales y en proceso de creciente profesionalización. Esta evolución significa también complejizar sus funciones y la institucionalización de prácticas tales como planes de capacitación con presupuesto específico, contratación de consultoras, sistemas de evaluación de desempeño. Por tanto, se reafirma la tendencia ya esbozada hacia la impersonalización de los vínculos en la empresa, y el desarrollo de estrategias orientadas a la captación de profesionales y técnicos en la producción. En este sentido, la organización de la fuerza de trabajo en sindicatos es una práctica extendida, con niveles de sindicalización relativamente altos. La utilidad del sindicato es vista tanto desde el punto de vista de la empresa como de los trabajadores, como en la regulación de los conflictos personales de trabajo.

En cuanto a las *políticas de formación*, dados los distintos niveles de calificación del personal, encontramos una gama amplia de objetivos, desde los de entrenamiento, que acompañan al trabajador sobre todo a su inicio, a una constante política de perfeccionamiento que se liga a la renovación tecnológica que prima en estas empresas. Como consecuencia, *los sistemas de reclutamiento y selección* también resultan ser impersonales, basados en estructuras expertas, tendiendo a desarrollarse bajo normas de transparencia. La carencia de formaciones específicas y la alta competencia entre empresas están unidas a políticas de fidelización del personal técnico. Los *sistemas de evaluación* no aparecen aún como un rasgo fuerte de este modelo profesionalizante que empieza a instalarse en las empresas.

Conclusiones

¿Cuál debe ser el estatuto de un área de RR.HH. en el desarrollo productivo industrial? Evidentemente, la hipótesis de que aquellas empresas que modernizan su gestión de RR.HH. son las industrias que tienden a sobrevivir queda falseada. La gestión de los RR.HH. no influyó en la sobrevivencia de las industrias nacionales en el período de referencia. Posiblemente sea necesario tomar en cuenta dos elementos en cuanto a la contrastación empírica de las hipótesis de la muerte de las empresas. El primero es que quizás dos décadas de distancia escondan muchos microprocesos que se acoplan y, al no tener información intermedia, no podemos ver las causas, posiblemente muy distintas de unas a otras. La segunda razón, refiere a una posible debilidad del tejido industrial vinculada a los bajos volúmenes relativos de producción de la industria uruguaya en relación a los mercados mundiales que, en términos generales, generan una debilidad estructural de los sectores, ya que los hace ser “tomadores de precios” y esta carencia no puede ser compensada en general por la habilidad de gestión de las empresas y de la gestión de RR.HH. en términos específicos.

Cabe preguntarse entonces, *¿por qué es importante la gestión de los RR.HH. en la industria?* Una de las razones es que, en los últimos años, las crecientes exigencias de certificación de los productos industriales vinculadas al nivel exigido de estandarización y su consiguiente control a nivel internacional hacen que sea necesaria la incorporación de determinadas herramientas de gestión; la integración a ciertos mercados obliga a cumplir con ciertas exigencias en este campo, a riesgo de quedar excluidos. Este estado de situación está sufriendo un proceso de rápida generalización. En este contexto, una gestión moderna y eficiente de los RR.HH. genera que las industrias puedan enfrentar con mejor suerte algunos “shocks” económicos (subas de precios, cierres de mercados en ciertos países) mejorando su adaptabilidad al cambiante medio del mercado externo, potenciando sus capacidades internas. A su vez, estas capacidades generan la posibilidad de determinados comportamientos estratégicos tales como poder recurrir a la flexibilidad organizativa, los cambios relativamente rápidos de líneas de producción o incorporación de nuevos productos, la descentralización en la toma de decisiones, una mayor fluidez en las comunicaciones y la reducción del *turn-over* al mínimo posible en un momento en que el desempleo es muy bajo y la retención de trabajadores calificados pasa a transformarse en un problema creciente.

Sin embargo, más allá de esta necesidad de incorporar a la gestión nuevas herramientas, subsiste la problemática de *con qué lógica empresarial se les incorpora*. Pensamos que si esta incorporación se realiza solamente por razones externas, muy posiblemente las mismas no se integren a las decisiones, disposiciones y acciones que conforman las estrategias de los empresarios y, a la vez, rápidamente serán “desvalorizadas” por los trabajadores subalternos. Este es un problema serio para la industria nacional. Porque desde la investigación de Rama y Silveira hasta hoy en día parecen subsistir lógicas empresariales con fuertes componentes rentistas y quizás en ello radique la principal dificultad de pensar en un salto cualitativo del desarrollo industrial en Uruguay, más allá de la coyuntura de expansión económica en la que estamos inmersos desde algo más de un lustro.

¿Persisten procesos de modernización incongruente? ¿Es éste un proceso que en el tiempo hace a las industrias nacionales menos competitivas? Una hipótesis posible es que la modernización incongruente no puede mantenerse en el largo plazo; las industrias mueren. Es esperable que en estos años pueda haberse dado un proceso de “selección natural”, donde empresas que existían en los años 80 y 90, pero que no se encontraban entre las más destacadas sean las sobrevivientes por haberse adaptado a un medio ambiente que se vio modificado por la apertura económica. Hoy la gran mayoría de las industrias analizadas en este trabajo cuentan al menos con la función de RR.HH., aspecto que en los noventa era poco frecuente. Este es un proceso que no está acabado ni parece estarlo en el corto plazo. Es de destacar que, más allá de la detección de la existencia de áreas de RR.HH. en forma creciente, aún es significativo el número entre las cuales estas áreas están en pleno proceso de institucionalización pero, en términos generales, mostrando una muy fuerte dependencia de decisiones de la gerencia general, o de los dueños de las empresas, o de otros mandos medios.

Todo ello nos lleva a reflexionar sobre el estatuto teórico del concepto de “modernización incongruente”. *¿Se trata de una suerte de irracionalidad de los empresarios?* A lo que se podría

acompañar de otra pregunta: *¿Existe una racionalidad axiológica (normativa) por la cual las empresas deberían transitar para lograr su pleno desarrollo? ¿Existe, por lo tanto, un “one best way” del desarrollo industrial?* Nuestra postura es que no; pensamos que los empresarios son actores racionales; pero esta racionalidad está enmarcada en formas de pensar y en un ethos empresarial. Se van conformando en la relación con prácticas anteriores exitosas e incluso fortalecidas por la relación con otros “parteners” sociales en el proceso productivo. Nuestros empresarios “rentistas”, como los “especuladores” y “los integrados” tienen características propias que los hace algo diferentes de otros similares existentes en otros contextos espacio temporales. Por ello hablamos de racionalidades “situadas” cuando hablamos de las estrategias de los actores. De todas formas la cultura rentista es dominante, y es evidente que en el contexto uruguayo permea a todas las otras estrategias¹¹.

Sin embargo, más allá de nuestra orientación centrada en estrategias, pensamos que los sectores tienen una relativa influencia en cuanto a éstas; sea por su matriz original ligada a un período histórico dado en el que surgen, sea por las redes específicas de relacionamiento que construyen en parte una cultura productiva al interior del sector. Por ello quizás, el proceso de selección natural es mayormente constatable en el sector químico que en el resto, lo cual nos lleva a preguntarnos si no estamos en presencia de una mutación de este sector y qué es lo que explica esta mutación. Nuestra hipótesis es que se está conformando una *cultura del conocimiento específica*. Esta cultura implica, al nivel de la gestión de RR.HH., una disposición a la especialización de sus competencias y a la capacitación continua. Aparece una nueva ventaja competitiva de las firmas, una *ventaja dinámica* que está radicada en su personal. Pero esto implica un desafío para las industrias que decidan transitar este camino, *¿cómo retener esta nueva ventaja competitiva escasa en el mercado?* El desafío de reducir el turn-over es crucial, y las áreas de RR.HH. de las firmas deben iniciar estrategias fuertes y decididas para la solución de este nuevo problema, aunque sea un problema positivo en términos del país¹².

La alta disponibilidad de algunas materias primas es lo que explica en el origen la relativa ventaja que tienen los sectores textil, vestimenta y cuero para insertarse a nivel internacional; pero, a medida que las exigencias del mercado internacional han crecido, se hace más difícil in-

11 Es por ello, que pensamos que los resultados validan nuestra estrategia de investigación porque ella se deslinda de posturas normativas que modelan la realidad de los empresarios tal cual debería ser, y nos permite abrir ventanas hacia cuál es la realidad empírica de nuestros empresarios, en su configuración real, como paso previo a definir políticas orientadas a potenciar las mejores prácticas y superar las estrategias empresariales que se consideren poco portadoras de desarrollo, con resistencias al cambio (que se pueden prever). Pero también, nos permite concebir estas políticas con quizás menores posibilidades de fracaso. Es obvio que las políticas en sí conllevan un modelo idealizado de tipo normativo de cómo deberían comportarse los empresarios y en sí las distintas políticas públicas deben orientarse por estos modelos, pero es evidente que no debe confundirse estos modelos últimos con los modelos que se realizan a partir de un proceso de estilización de la realidad o con la realidad misma.

12 Sin embargo, no defendemos la tesis de la determinación de las empresas por sus sectores. Por lo contrario, consideramos que la diferencia de rendimiento entre sectores es espuria; detrás de ella influye fuertemente la decisión de las empresas de transitar e institucionalizar en las firmas la cultura del conocimiento; existe una conexión de sentido entre el rendimiento sectorial y la institucionalización de una cultura del conocimiento en las firmas. De ahí que nuestra unidad de análisis hayan sido las estrategias empresariales y las tipologías resultantes, y no el sector.

sertarse en el exterior y solamente se logra crecer en esta lógica mediante la ventaja de disponer de grandes cantidades de materia prima. Es en este marco que las industrias exportadoras de productos basados en materias primas han tenido muy poca necesidad de especialización de sus RR.HH. El incentivo para basarse en una estrategia empresarial rentista o especuladora siempre ha sido alto; existe una “conexión de sentido” entonces entre estas ventajas competitivas estáticas, las estrategias empresariales y sus formas de gestión de los RR.HH.

¿Cuáles parecen ser los factores que coadyuvan a las congruencias así como a las incongruencias, entre los procesos de modernización tecnológica y las políticas laborales de dichas empresas?

El modelo familiarista instalado en el Uruguay va en contra de una legitimación de un área de RR.HH. moderna. Hemos señalado múltiples veces que en el Uruguay no existe un mercado de capitales, por lo que la forma de propiedad dominante es la patrimonial. Esta forma patrimonial tiene una fuerte “conexión de sentido” con una lógica “rentista”, dado que para muchos empresarios capitalistas en su concepción de la propiedad privada, ésta debe dar una renta. Es obvio, y queda demostrado en el trabajo, que no todos los capitalistas comparten esta visión del mundo ni la lógica implícita que conlleva, sin embargo, es claro que nos encontramos frente a una fuerte conexión de sentido entre la concepción de la propiedad y la lógica de ciertos empresarios. Dicho esto, entre los empresarios patrimonialistas aparece un modelo de gestión de los RR.HH. concebido casi como la extensión del modelo de organización familiar. Donde a los trabajadores, en este contexto, se les exige lealtad en términos personales y son evaluados a veces más por este tipo de relación que por el rendimiento que logran obtener con su trabajo. Es por ello que este modelo familiarista va contra una legitimación de un área de RR.HH. moderna.

Importancia de los mandos medios y relaciones personales. Hemos visto que para ciertas lógicas empresariales los mandos medios son centrales para su puesta en práctica. Particularmente para aquellos empresarios “especuladores”. Ello porque la continua búsqueda de “nichos” en el mercado internacional conlleva una permanente adecuación de todos los actores a los cambios que se deben realizar en los procesos de producción para alcanzar estos mercados volátiles. Los mandos medios juegan en este caso un doble papel: el de ajustar “técnicamente” las orientaciones que dan los empresarios; y el de transformar estas consignas en operativas comunicables a los trabajadores de línea, en términos que sean comprensibles para adecuarse a los cambios.

Persistencia de un modelo prescripto de trabajo, resabio taylor-fordista. No obstante, de lo señalado en el párrafo anterior vemos una permanencia del modelo de trabajo prescripto, como resabio del modelo taylorfordista que se instala a mitad del siglo en el Uruguay a través de los frigoríficos y que le subyace como modelo ideal a los grandes convenios colectivos, modelo que sigue dominante en los consejos de salarios de hoy en día. Aunque el modelo exista, no corresponde siempre a una imagen de la realidad de los procesos productivos dominantes en la industria uruguaya. Por lo pronto, nunca existieron procesos de producción fordistas en el Uruguay y, en cuanto al modelo taylorista, éste estuvo desde los primeros Consejos de Salarios “travestido” por un modelo “fabril-artesanal”. Tanto es así que las formas de ascenso

de cargo a cargo en la mayoría de los Convenios se realizaban por horas de aprendizaje. En las entrevistas realizadas se percibe que la situación ha cambiado, se buscan trabajadores con UTU culminada, pero, sin embargo, la expectativa de tener empleos de largo plazo y de mejorar las calificaciones, no cambia sustancialmente las estrategias, ni la de los trabajadores ni la de los empresarios. Aparentemente, en los sectores analizados, no apuntan a un desarrollo global de las competencias de los trabajadores del sector y ni siquiera lo hacen en sus propias empresas, al menos de manera formalizada. A su vez, como consecuencia de este resabio más institucionalizado del mundo de referencia taylorista y/o artesano fabril, es sin lugar a dudas la centralidad del puesto de trabajo y de tareas prescriptas. Y ello es así tanto para el empresario que con ello reduce las complejidades crecientes de la gestión de los RR.HH. como por parte de los trabajadores y de sus sindicatos que limitan así la arbitrariedad de los empresarios y / o de los capataces u otros cuerpos intermedios. En este marco, la polivalencia y, sin que ello sea contradictorio con lo anterior, parece ser la estrategia principal de los trabajadores y posiblemente de los empresarios, en la medida que para estos últimos es una manera de poder contar con fuerza de trabajo calificada en los puestos de trabajo que requiere y, de esta forma, cubrirse de posibles enfermedades o faltas por cualquier razón de los trabajadores o eventualmente abandonos de la empresa de trabajadores estratégicos para la producción¹³.

Futuro de las políticas de Recursos Humanos

Parecería que hoy en día las políticas de recursos humanos deberían transformarse en una de las políticas centrales de un Estado que quiere desarrollar su sector industrial y desea realizarlo en las mejores condiciones de equidad.

En primera instancia las tendencias mundiales muestran el crecimiento exponencial de las herramientas de gestión de recursos humanos y de sus codificaciones internacionales como forma de darle transparencia en el plano de la producción material a los mercados. Hoy por hoy, certificar, como reflejo de los procedimientos de gestión que se implementan, puede transformarse en una ventaja comparativa para acceder a ciertos mercados. Pero en la medida en que el proceso avance dejarán de ser una ventaja comparativa para transformarse en un paso obligado para acceder a dichos mercados.

Pero a su vez, la entrada abrupta a la “sociedad de conocimiento” hace que en la fase actual del capitalismo una de las segmentaciones más relevantes del mercado de trabajo pasa a ser justamente el conocimiento. Es por ello que es imprescindible una gestión crecientemen-

13 Es necesario señalar, sin embargo, que la polivalencia puede ser clasificante o no, siguiendo la distinción de Zarifian (1999). Es decir, puede ser el pasaje de una tarea repetitiva a otra, o puede ser el pasaje a una tarea que permite adquirir una nueva habilidad y/o una mejor comprensión de todo el proceso. En estas prácticas se “invisibiliza” la formación a través del aprendizaje por trabajar junto a un trabajador calificado en la tarea. Lo que es interesante es que esta “invisibilización” de la formación lo es no solamente para los dos tipos de trabajadores, ni para los que forman, que obviamente no reclaman que esta tarea sea remunerada, ni para los que aprenden, sino también es “invisibilizada” por las Gerencias de RR.HH. Estos procesos se dan obviamente de forma más marcada en las empresas de empresarios rentistas.

te racional de los Recursos Humanos en todos sus componentes, incluidos la formación y la certificación de la misma.

Por lo tanto las políticas laborales o industriales, incluso en su dimensión financiera, no pueden quedarse en la “puerta” de las empresas. Consideramos que, siguiendo a muchos países industriales, es necesario avanzar en balances sociales obligatorios, incluso para dar créditos. También es necesario ir involucrando a partir de distintas estrategias de diálogo social a los sindicatos, a los empresarios y al Estado, para que vayan complejizando su mirada sobre el mundo del trabajo y de las empresas. Es necesario que comprendan que también en este campo se juega el desarrollo de la equidad y de la justicia para el lugar que debe ocupar el mundo del trabajo.

Referencias bibliográficas

- ALONSO, Luis Enrique** (2007) “Lógicas de Acción” En: FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ Carlos Jesús: *Vigilar y organizar. Una introducción a los Critical Management Studies*. Siglo XXI de España Editores.
- AMBLARD, Henri; Philippe BERNOUX; Gilles HERREROS; Yves FRÉDÉRIC** LNW 2005 [1996] *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*. 3.ª ed. aumentada. París: Cetal.
- AROCENA, Rodrigo - SUTZ, Judith**. (2003) *Subdesarrollo e Innovación. Navegando contra el viento*. Organización de Estados Iberoamericanos - Cambridge University Press, Madrid.
- (2004) ‘Desigualdad, subdesarrollo y proceso de aprendizaje’. *Revista Nueva Sociedad* 193: 46-61.
- BIANCHI, Carlos** (2007) “Viejas interrogantes y nuevas preguntas sobre los procesos de innovación en América Latina” Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología- RICYT VII Congreso Iberoamericano de Indicadores de Ciencia y Tecnología “Nuevos indicadores para nuevas demandas de información”, San Pablo, Brasil. 23-25 de mayo de 2007. Comisión Sectorial de Investigación Científica, Universidad de la República. Uruguay.
- CEPAL**, Oficina de Montevideo (1994), *Los caminos de la formación del capital humano en la industria exportadora uruguaya*, LC/MVD/R. 118. Rev. 1, Montevideo, setiembre 1994.
- CROZIER, M. & FRIEDBERG, E.** (1977). *L'acteur et le système*: Seuil.
- DE LA GARZA, Enrique** (2001). “Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo”. En: Neffa, J.C comp. *El futuro del trabajo el trabajo del futuro*. Buenos Aires, CLACSO.
- DIRECCIÓN NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA (DINACYT)** (2006). *La innovación en la industria uruguaya (2001-2003)*. II Encuesta de Actividades de Innovación en la Industria. Ministerio de Educación y Cultura. DICYT. INE. Montevideo.
- ERRANDONEA, Alfredo y SUPERVIELLE, M.** (1988) “Proyecto interuniversitario de Agroindustria (PIA)”. *Revista de Ciencias Sociales* Nº 3; Departamento de Sociología, Udelar.
- (1991) “Tipos de Empresarios, agroindustrialización y Mercosur. Reflexiones sobre un desafío inminente”. *Revista de Ciencias Sociales* Nº 6; Departamento de Sociología, Udelar.
- LALL, S.** (2000), “The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98”, *Oxford Development Studies*, vol. 28, Nº 3.
- MACHINEA, José Luis, VERA, Cecilia** (2007) “Diferenciación por calidad de bienes con base primaria y de baja tecnología: ¿una ventana de oportunidades para América Latina? Informes y estudios especiales Nº 19, CEPAL, Santiago de Chile.

- PORTES, Michael** (2000) *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Compañía Editorial Continental
- QUIÑONES, Mariela y SUPERVIELLE, Marcos** (2011) “La construcción social de la cultura de diálogo social en Uruguay”, *Revista de Ciencias Sociales*, N° 28. En prensa.
- QUIÑONES, Mariela** (2004) *Gestión de RR.HH. en el sector de servicios financieros*. Tesis Doctoral. UAB, Barcelona.
- RAMA, G. y SILVEIRA, S.** (1991) *Políticas de RR.HH. de la Industria Exportadora del Uruguay*. OIT-CEPAL, Montevideo.
- RUFFIER J.** (1998) *L'efficiencie productive: comment fonctionnent les usines*, CINTERFOR–OIT/INIDET. Versión en español: *La eficiencia productiva: cómo funcionan las fábricas*. Montevideo: Cinterfor, 1998.
- SUPERVIELLE, Marcos; QUIÑONES, Mariela** (2008) “La evolución del trabajo en el Uruguay y los significados atados a su desarrollo”. *Revista relaciones laborales*, en imprenta.
- SUPERVIELLE, Marcos; QUIÑONES, Mariela** (2006) “Los métodos de difusión y apropiación de las herramientas de gestión en el proceso de globalización. Dos estudios de caso en los extremos de América Latina: México y Uruguay.” *Sociología del Trabajo*, Número 58, Otoño 06.
- (2005) “Organisational Culture Management and Human Resources Practices in the Multinational Spanish Banks”. *Revista Galega de Economía* vol. 14, number 1-2 (june-december 2005).
- TOURAINÉ, Alain.** *El regreso del actor*. Buenos Aires: Eudeba, 1987.
- ZARIFIAN, Philippe.** (1999) “Mutación de los sistemas productivos y competencias profesionales: la producción industrial de servicio. El modelo de competencia y sus consecuencias sobre el trabajo y los oficios profesionales”. CINTERFOR-OIT. Montevideo.

2

Política y procesos sociales emergentes

La importancia de recuperar el estudio de procesos sociales

Algunas implicaciones teórico-metodológicas

Alfredo Falero¹

A partir de tres investigaciones realizadas en los últimos años sobre temáticas diferentes, se apunta a mostrar el significado sociológico de dar cuenta de la realidad social como estudio de procesos sociales. Un proceso social se entiende, a grandes rasgos, como una sucesión de coyunturas con líneas de continuidad que las atraviesan a partir de las prácticas de agentes sociales. La captación de su especificidad permite abrir múltiples planos de análisis. Este artículo propone sistematizar algunos elementos en esa línea.

El significado de los estudios de procesos sociales

Uno de los supuestos del que parte este trabajo, es que se está naturalizando desde la Sociología contemporánea –y que implica la que se desarrolla a nivel local– una forma de acercamiento a la realidad que se realiza sobre bases que limitan su capacidad explicativa y marginan la potencialidad creativa: compartimentación del conocimiento, pérdida de visión sociohistórica y énfasis en requerimientos de uso de determinadas “técnicas” de investigación. En el caso de Uruguay identificamos paralelamente una marcada marginación del estudio de procesos sociales que permita entender la sociedad uruguaya atravesada por dinámicas regionales y de procesos globales más amplios.

En la división de trabajo sociológico global por la cual la construcción de teoría y de metodología se realiza en los países centrales y los países periféricos tienden a asumir de hecho su lugar acotado de generar “sociología aplicada” a partir de repetir parámetros de análisis (Zavala Pelayo, 2011), se generaliza una producción de conocimiento recortada en función de objetivos pragmáticos y requerimientos de aplicación de determinadas técnicas de investigación. Naturalmente, cómo esto se procesa concretamente o cuáles son sus alcances, depende de los centros académicos específicos.

La reducción de la realidad para ser manejada a partir de subsumir el objeto a técnicas cuantitativas o cualitativas ante urgencias de construcción de “datos”, tiene efectos importantes para la investigación en Sociología que tiende a naturalizar esa autolimitación y por tanto sus posibilidades de contribución a la construcción de otro conocimiento sobre la sociedad. Ello

1 Doctor en Sociología, profesor e investigador del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Facultad de Humanidades. Áreas principales de investigación: procesos globales, América Latina, movimientos sociales. alfredof@adinet.com.uy

es así porque los objetos de estudios tienden a configurarse sobre la base de la reificación de las técnicas de investigación y no sobre la base de las aperturas analíticas que la teoría social, en su relación de ida y vuelta con la realidad social, potencia.

En particular, el manejo de la sofisticación de algunas técnicas cuantitativas lleva a cierto tránsito asimilable a lo que ocurre con los recursos que utilizan los sacerdotes de una religión que asumen el monopolio de la gestión de los bienes de salvación y que, por tanto, se colocan más allá de cualquier posición de clase o filosófica. El profesional técnico de la Sociología -en esta versión- se configura como el único calificado para gestionar los recursos de explicación sociológica, pues su contribución ya no admite cuestionamiento de construcción de conocimiento de ninguna naturaleza. Simplemente se construye socialmente como el aporte "técnico".

Esto se complementa con cierta sospecha de inutilidad "práctica" de lo alternativo. Pues ya sea bajo tipificaciones de "ensayístico" (entendido como actitud alejada de la fundamentación empírica e incapaz de cumplir con determinados requisitos "técnicos"), ya sea bajo la silenciosa premisa de producto no comercializable o alejado de los requerimientos de "la sociedad del conocimiento", en fin, sea por las razones que fueren, se tiende a perder un ángulo de acercamiento de la realidad que habilita otra producción de conocimiento para entender numerosas problemáticas sociales.

Obsérvese que no se trata aquí, en esta breve introducción a la temática de fondo, de negar aportes de ninguna técnica de investigación. Se trata de plantear el tránsito silencioso de que se pase de considerarlas recurso de investigación bajo determinados límites, a vehículo para erigirse en la vía de acceso a la madurez disciplinaria en tanto habilita a su ejecutor a ser incuestionado bajo determinados parámetros "técnicos".

Este movimiento tecnocrático que se opera en la disciplina, y que puede ser comparado al realizado en la Economía en su momento, es un tema que excede los objetivos de este artículo. Simplemente debe señalarse aquí que como mostró Bourdieu con el análisis del campo académico (2008), se trata como en cualquier espacio social de agentes con posiciones desiguales de poder y por tanto con disponibilidad de recursos diferentes al interior del mismo, que terminan naturalizando líneas de acción.

No hacerse cargo de la importancia del estudio de diversas problemáticas como procesos sociales supone profundas consecuencias en la construcción de conocimiento de lo social, algunas devastadoras para la proyección futura de la disciplina que tiende a quedar restringida en sus parámetros de acción.

Para empezar, esto supone una enorme miopía en la histórica tradición sociológica de pensar la sociedad desde la relación teórico-empírico que comenzó con los tres autores considerados clásicos: Marx, Weber y Durkheim.

Naturalmente, asumir este carácter fundante no implica negar que se trata de una lista "institucional" conformada en el período de estabilidad del sistema-mundo, es decir entre 1945 y 1970. Pero es un hecho que, como señala Wallerstein, constituía un punto de partida coherente para la disciplina -no un conjunto de axiomas- a partir de fundamentarse la perennidad

del conflicto social, la existencia de mecanismos de legitimación para contener el conflicto y la realidad de los hechos sociales (Wallerstein, 1999)².

No corresponde abrir aquí esta tensión que se vive hoy en algunos espacios académicos de estudio de lo social con el legado sociológico en general, ya que el objetivo fundamental es la discusión de algunos elementos teórico-metodológicos que deben considerarse para contribuir a la explicación en términos de procesos sociales en América Latina.

La operación analítica para este objetivo puede ser realizada desde formatos diversos. La propuesta del trabajo que sigue es hacerla tomando como base tres antecedentes de investigaciones propias, mostrando algunas aperturas al análisis y también los límites que conducirían otras alternativas. A partir de allí se procura extraer algunas conclusiones generales que fundamentan la necesidad de apostar al estudio de procesos sociales de América Latina como enfoque para entender la sociedad uruguaya.

Específicamente se hace referencia a la investigación sobre Zonamérica conceptualizada como un enclave de nuevo tipo (que denominamos y conceptualizamos como “enclave informacional”), los trabajos realizados sobre dinámicas globales e integración regional y finalmente a algunos aspectos de la investigación “Movimientos sociales, praxis sociopedagógica y construcción de alternativas en América Latina” (co-coordinada junto con Alejandro Casas y financiada por CSIC). La propuesta no apunta a focalizarse en hallazgos concretos, si bien aparecen elementos en tal sentido, sino en las implicaciones teórico-metodológicas de investigar procesos sociales y los desafíos para la Sociología y la construcción de conocimiento que esto supone.

Parámetros generales que se consideran para estudiar América Latina

Un primer aspecto que subyace y corresponde aclarar es que la delimitación “América Latina” no es simplemente territorial y esconde un conjunto de complejidades que hacen a lo que algunos autores han denominado “geopolítica del conocimiento” (por ejemplo, Mignolo, 2001). Mucho se podría hablar de esto (pues afortunadamente ya existen interesantes contribuciones) pero solo digamos que las formas de conocimiento también son constitutivas de estrategias simbólicas que operan a nivel global.

El conocimiento social no es abstracto y des-localizado. Por tanto, no asumir los intereses que rodean la construcción del mismo en los centros hegemónicos y trasladar sus componentes y parámetros de construcción como intrínsecamente superiores a lo que se puede producir en la región, revela, por decir lo menos, una enorme miopía sobre agentes, intereses y producción de poder a escala global.

2 También recuerda Wallerstein, que esa lista debe mucho a Talcott Parsons, si bien fracasó en su preferencia que era canonizar la tríada Durkheim, Weber y Pareto. También corresponde señalar que de los tres autores finalmente aceptados, Durkheim fue el más “autoconsciente” sociólogo, pero ello no implica en absoluto jerarquizar sus aportes. Y finalmente, tampoco es menor, establecer como desde algunos centros académicos ubicados en los propios centros de acumulación (por no señalar algunos casos en América Latina) se vuelve una y otra vez a sus aportes. La crisis que no es solo económica, por ejemplo, llevó a releer a Marx como hace tiempo no se hacía.

Esto tiene un conjunto de efectos. Uno de ellos es la generación y expansión de sistemas de representación de la realidad controlados desde los centros de acumulación y que solo el tiempo revela en sus alcances para la investigación. No reflexionar mínimamente sobre esta condición ya refleja problemas de fondo en la construcción del conocimiento de lo social. En el caso de América Latina, en tanto fue -y es construida aún- como desplazada de la modernidad, se expresan patrones eurocéntricos de conocimiento contruidos “naturalmente” como superiores que las ciencias sociales y el campo de las Humanidades pueden contribuir con sus herramientas a hacer evidentes.

Atado con lo anterior, pero ya en segundo lugar, debe considerarse a América Latina como “unidad de análisis general”. Es decir, no es novedad que las unidades de análisis en el sentido conocido se definen con los objetos de investigación y dependen por tanto de cada investigación. Aquí se procura enfatizar en una unidad teórico-metodológica de registro más amplio que trasciende las diferentes investigaciones que impliquen procesos sociales, ya sea sobre clases sociales, estado, marginalidad, transformaciones urbanas, entre muchas otras.

Por decirlo en pocas palabras, se asume América Latina en un sentido de “totalidad”. Debe recordarse aquí lo que señala Hugo Zemelman sobre la noción de totalidad cuando se trabaja en ciencias sociales: no refiere a “todos los hechos” sino que se entiende como una óptica epistemológica desde la que se delimitan campos de observación de la realidad (véase por ejemplo, Zemelman, 1992, tomos I y II). En este sentido traspasa disciplinas y redefine conceptos.

La idea general es considerar a América Latina como óptica y a la vez espacio social de problematización que permite reconocer una articulación clave para que los hechos asuman su significación específica. En este sentido los estudios latinoamericanos implican un beneficio teórico-metodológico –y no se trata meramente de incorporar un mecanismo de contrastabilidad entre casos– que permite enriquecer la base para reconocer posibles opciones de teorización. Se puede afirmar entonces que se adquiere otro estatus epistemológico para el análisis de procesos sociales y esto conduce al tercer punto.

Porque si se examinan procesos sociales, se pueden identificar dinámicas políticas, sociales y económicas específicas que se repiten en diferentes países o que directamente atraviesan fronteras, dada una coyuntura sociohistórica. O se puede examinar la relación entre coyunturas y otras escalas temporales. Por ejemplo, el fenómeno caracterizado como populismo después de la segunda guerra mundial es uno de los ejemplos posibles y no se agota, naturalmente, con el caso de Vargas en Brasil y Perón en Argentina. Implica de una manera u otra a toda la región y sugiere un proceso con diversas coyunturas. De hecho, el concepto de neopopulismo aplicado hoy, más allá del ajuste o desajuste de la noción, solo adquiere posibilidad de discusión en función de la especificidad de la historicidad regional y no en función de teorizaciones extrarregionales.

Otro ejemplo es lo que suele caracterizarse como “neoliberalismo”. Desde la postura anteriormente esbozada, se trasciende (aunque implique) la discusión sobre, por ejemplo, cuánto de nuevo y cuánto de viejo tiene esta visión consolidada en la década del noventa. O, por ejem-

plo, la discusión sobre sus efectos en el tejido social. Observado como proceso social, puede advertirse como una expresión de mutaciones de la economía-mundo capitalista de las últimas décadas y de la articulación asimétrica que la región profundizó con la misma y los procesos sociales que a partir de esta inflexión emergieron. Por ejemplo, el concepto de “acumulación por desposesión” de David Harvey adquiere una densidad explicativa mayor sobre todo esto de lo que sugiere “neoliberalismo” si se asume un cuadro de análisis más global (Harvey, 2007).

Esto nos lleva al tercer punto que refiere a cómo el recorte propuesto no debe dejar de problematizar procesos globales que cruzan y se articulan en la región. En el marco de una perspectiva global y no eurocéntrica para el análisis, esto permite integrar elementos geoecológicos y geopolíticos específicos a la región. Permite observar la región cruzada a lo largo de su historia por fuerzas coloniales y neocoloniales que constantemente han procurado –que procuran- modelarla, ajustarla al sistema global.

Asumiendo lo anterior, puede visualizarse, por ejemplo el papel de Brasil en América Latina y en el sistema-mundo. En la tendencia a la polaridad entre regiones periféricas y centros de acumulación –más allá de algunos dislates eurocéntricos que insisten sin mayores fundamentos en la inutilidad analítica de tales conceptos³ la discusión sobre el carácter semi-periférico de Brasil y la necesidad que tiene de la región para posicionarse en un sistema-mundo en transición ilumina un conjunto de problemáticas sociales desde otro ángulo. Por ejemplo, en términos geopolíticos, el freno parcial a históricas influencias de Estados Unidos que remodelaron históricamente las sociedades de la región. Por ejemplo, en términos geoeconómicos, la caracterización de una fase de transnacionalización del capital de origen brasilero comparada a la fase de transnacionalización del capital de origen español de la década del noventa y las transformación operada en las sociedades latinoamericanas a partir de ello.

A nuestros efectos, lo sustantivo es marcar la potencial conexión que habilita el estudio de procesos sociales en la región con las visiones contemporáneas intrínsecamente interdisciplinarias sobre el sistema-mundo o la acumulación tomada a escala global que combinan Sociología, Economía e Historia (sin ser ésta una lista exhaustiva) y que ha sido representada por varios autores aunque cuatro son los más conocidos: Wallerstein, Amin, Arrighi (fallecido en el 2009) y Frank (en el 2005). En diversas oportunidades hemos abordado los fundamentos de esta corriente y omitimos volver a hacerlo aquí.

Solo digamos que ellos, principalmente a partir de sus elaboraciones de la década del setenta y ochenta, integraron entre otros insumos, elementos emanados de las visiones sobre dependencia de la década del sesenta en una nueva complejidad teórico-metodológica. Esto nos lleva al cuarto y último punto que es el rescate de insumos teórico-epistemológicos de aquel contexto para el estudio de procesos sociales.

3 Por citar solo dos casos, es lo que sucede con trabajos como los de Manuel Castells (1998) o de Michael Hardt y Antonio Negri (2002). No se trata aquí de discutir aportes, sino simplemente de marcar que cuando se va a la fundamentación de la inutilidad de conceptos como centro y periferia como expresión desigual del capitalismo, todo se despacha con una rapidez que no permite visualizar argumentos sustantivos.

El paradigma del sistema - mundo está en línea con al menos dos presupuestos de la ruptura paradigmática que se inició en América Latina en la década del sesenta:

Los fundamentos de un pensar relacional donde resulta equivocado observar coexistencia de partes, ya sea bajo el formato de dualidad o bajo formatos más complejos, sino que se trata de advertir procesos sociohistóricos con relaciones capitalistas que atraviesan, a veces en forma invisible, al todo social.

Los fundamentos de un pensar antieurocéntrico por el que se debe evitar considerar sucesiones universales de etapas y por el contrario observar la continuada reproducción de una interdependencia asimétrica entre regiones centrales y periféricas (u otros rótulos que se prefieran) ya que constituyen los polos constitutivos, intrínsecos de una totalidad que implica que para que las primeras se sigan reproduciendo como tales, son inevitables las segundas.

¿Por qué ubicamos una ruptura paradigmática en esa década para el estudio de procesos sociales? Aquí hay un aspecto de sociedades en cambio, de contexto de luchas sociales con potencialidades de transformación social más o menos conocido y un aspecto de construcción de pensamiento crítico que se ata con lo anterior. Ahora bien, en la tensión entre construcción de conocimiento hegemónico y alternativo sumado a la represión que comenzaba a manifestarse (el golpe de estado en Brasil ocurrió en 1964), la situación intelectual podría haber derivado en algo bien distinto a la creatividad de muchos aportes.

Pero lo que ocurrió es que considerando las especificidades de América Latina, germinaron teorizaciones propias en las que confluyeron aportes de diferentes disciplinas. Con esta idea obviamente no se elogian elementos de autoreferencialidad regional, sino de elaboraciones que, apelando a una enorme variedad de autores que trascienden ampliamente a América Latina, procuraron explicar y aportar conocimiento pero adaptándolos, articulándolos a esta realidad específica y no promoviendo copias mecánicas.

En una virtuosa conexión entre Sociología y Economía Política, no puede dejar de recordarse autores como el mencionado André Gunder Frank (el único de los cuatro citados anteriormente que tuvo su trayectoria original en América Latina ya que los restantes la hicieron en Africa), Rodolfo Stavenhagen o Pablo González Casanova, entre muchos otros⁴.

En tal sentido, debe recordarse cómo creativamente se pone en cuestión la visión sociológica y la visión económica dominante que implícitamente nivelaba a los países en una carrera lineal que para la región se veía como el tránsito de una sociedad tradicional a una sociedad moderna (teorías de la modernización) o de relaciones sociales de producción feudales a relaciones sociales de producción capitalistas, en este caso, etapa necesaria antes de llegar al socialismo (marxismo ortodoxo).

A pesar de lo que parecía entonces, ambas posturas compartían más de lo que las separaba. La ruptura implicaba una feroz crítica al tratamiento de las sociedades como entidades aisladas separadas de un proceso global y a la idea de “dualidad estructural” o de coexistencia

4 Evitamos extendernos en consideraciones sobre estos autores. La temática fue desarrollada en otros trabajos. En particular véase Falero, 2006 donde se aborda lo que identificamos como “ruptura paradigmática”.

de dinámicas tradicionales y modernas, promoviendo una nueva perspectiva de rescate dialéctico sobre la base de un solo conjunto teórico donde lo atrasado no era un simple “obstáculo” a remover hacia lo moderno, sino una conexión necesaria para la reproducción de lo “moderno”, es decir, de las relaciones capitalistas de producción⁵.

Uno de los interesantes debates tributarios de esa tensión para el estudio de lo social se dio con el tema de la marginalidad socioespacial en las sociedades latinoamericanas. Frente a la perspectiva de ver la marginalidad como limitación o causa del fracaso parcial del proceso de modernización, un fenómeno transitorio que se solucionaría con la incorporación plena a la sociedad moderna, urbana, industrial con su correspondiente internalización de valores, autores como José Nun (1999), Aníbal Quijano (1973), o Ruy Mauro Marini (1974), entre otros, veían –aun en la discrepancia entre sus posiciones– procesos estructurales específicos de la periferia latinoamericana.

Así es que si bien podría buscarse inspiración en Marx –como se hizo– la propuesta debía rebasar la lógica con que fue formulado el concepto de “ejército industrial de reserva”, que era uno de los que se aproximaba para el análisis de este proceso. De hecho, Nun señaló varios años después que, cuando planteó la tesis de la masa marginal, entre sus propósitos estaba el de poner en evidencia la relación estructural que existía entre los procesos latinoamericanos de acumulación capitalista y los fenómenos de la pobreza y la desigualdad social en contraste con las tendencias de hacer recaer las responsabilidades en las propias víctimas (Nun, 1999).

Quijano, decía por su parte ya en la década del sesenta que el polo marginal comprende un conjunto de actividades y relaciones económicas que prolongan en parte las de los grupos dominados del núcleo hegemónico. Es decir, veía el problema como parte del proceso de industrialización dependiente. Finalmente, para este rápido repaso, Marini lo hacía como parte del proceso de “superexplotación del trabajo” de las economías periféricas. La economía dependiente y por consiguiente la superexplotación del trabajo aparece como una condición necesaria del capitalismo mundial.

Lo que interesa de todo lo anterior no es ponderar la capacidad explicativa de las formulaciones realizadas, sino la preocupación por ver procesos o dinámicas sociales que articulan esos supuestos espacios “marginales” separados. En la actualidad existe mucho escrito al respecto pero no necesariamente se entiende como proceso social. Porque en la lógica señalada, sería preciso atender particularmente a las articulaciones, las conexiones entre lo diferente, las mediaciones entre la miseria más inhumana a la ostentación de riqueza más indignante, típicas de una región no por casualidad extremadamente desigual.

A nuestros efectos, interesa marcar de la década del sesenta ese fermental período de conformación de parámetros de análisis que, sueltos de límites disciplinarios, impulsaron una lectura no eurocéntrica considerando a América Latina como unidad de análisis. A partir de los

5 Nunca dejamos de recordar cuando tratamos este tema a un autor clave de la visión hegemónica: W. W. Rostow del MIT y su trabajo, muy rápidamente difundido desde los comienzos de los años sesenta: “Las etapas del crecimiento económico” que agregaba el sugerente subtítulo de “un manifiesto no comunista” (1973). Su posterior carrera política en Estados Unidos no dejó duda de sus convicciones.

posteriores desarrollos como sistema-mundo, también fundamentamos que se ha generado conocimiento desde el que se pueden iluminar innumerables aspectos de la problemática latinoamericana, en su especificidad y en cuanto a elementos compartidos con otras regiones.

Estos cuatro parámetros generales no son los únicos posibles pero permiten observar una forma de construcción de conocimiento basada en procesos sociales asumiendo América Latina como una especificidad social más allá de la gran diversidad de situaciones sociales que implica y no solo como un recorte territorial más o menos arbitrario. Los tres casos que siguen permiten mostrar esta tesis epistémica general para el estudio de problemáticas contemporáneas. Se trata de tres áreas temáticas en las que se presentan objetos de estudio trabajados recientemente que implican procesos sociales y que abren distintas escalas de análisis.

Sociología de la globalización y el estudio de Zonamérica como enclave informacional

En este caso, el trabajo tenía como objeto de estudio una temática muy concreta, muy delimitada que es el caso de Zonamérica, una zona franca ubicada en la zona noreste del departamento de Montevideo que rompió en Uruguay con la versión tradicional de zona franca como mero espacio de logística, de actividades de depósito y transporte de cargas. De hecho, hoy se presenta como parque de negocios y tecnología. Para quien no esté familiarizado con este emprendimiento privado, conviene recordar que tiene dimensiones importantes para lo que es la economía uruguaya: en el 2007 representó el 1,95 % del PBI y en el 2008, el 1,78 %⁶.

A los efectos de este trabajo, lo que corresponde marcar es que esta delimitación territorial, esta concreción empírica capaz de ser rápidamente transmitida, esconde un conjunto de complejidades que solo pueden captarse en términos de proceso social. Por ello el trabajo no partió de identificar una temática “cerrada” capaz de ser rápidamente transformada en objeto de estudio, sino, por el contrario, de un conjunto de preguntas teóricas sobre las transformaciones actuales del capitalismo y de cómo éstas se cristalizan en este pequeño país.

En otras palabras: estudiar el caso de Zonamérica puede verse como un punto de llegada, una concreción empírica en Uruguay en la necesidad de captar transformaciones globales profundas y sus articulaciones regionales y locales. Esto permite observar la teoría social en funcionamiento. Por ejemplo, permite establecer un nexo teórico-empírico para entender las transformaciones de la economía-mundo capitalista en su despliegue global a partir de la década del setenta. Esto ilumina no solo la concreción empírica (Zonamérica) sino que permite elaborar y discutir con la propia teoría social, en este caso procurando articular la perspectiva de sistema-mundo con vertientes del llamado “capitalismo cognitivo”.

Esto exige considerar a la vez un área de convergencia de distintas disciplinas y temáticas. Dentro de las primeras, surgen elementos no solo de la Sociología sino de la Geografía Económica o de la Economía Política, por ejemplo. Dentro de las segundas, implica considerar áreas de análisis sobre procesos globales, el estudio de las transformaciones que implican la

6 Fuente: INE, Tercer Censo de Zonas Francas, años 2007-2008, informe final Diciembre 2010. Cabe acotar que cuando se terminó el trabajo en el año 2010 se contaba con los datos del Segundo Censo de Zonas Francas.

ciencia y la tecnología (en particular de las tecnologías de la información y de la comunicación) y la sociología política (ya que en el fondo se trata de luchas de poder a distintos niveles).

Traspasar el plano descriptivo, delimitado, de mera agregación de datos (por más sofisticación que presente la construcción de los mismos) que admite la temática en varias de sus dimensiones, exigió asumir una perspectiva relacional del problema. Y esto no encierra una única dirección posible para el análisis, sino múltiples y sucesivas aperturas. Esto significa que se privilegia la reconstrucción de relaciones sociales desde una postura amplia de totalidad social y no cierres del objeto que terminan amputando la potencialidad de nuevos vectores de investigación.

La redimensionalización del objeto de estudio en los términos adelantados tiene sus desafíos. Implica en principio lo que ya se aludió: la necesidad de no quedar limitado al contexto local y a un corte temporal muy acotado. Consideramos ambos ejes teórico-metodológicos.

En cuanto al primero, una exigencia que resulta clave es que se pueda ver la sociedad uruguaya con un ángulo de reflexión crítico que trascienda los límites del Estado-nación, de modo de incorporar las articulaciones regionales y principalmente globales en este tiempo histórico de comienzos del siglo. Iluminar tales mediaciones locales-nacionales-regionales-globales permite entender las transformaciones de los últimos años y asumir elementos para observar escenarios de lo que puede ocurrir. Es preciso reiterar que las fronteras nacionales funcionaron tradicionalmente como límites mentales, como una prisión no advertida que recortaba los objetos de conocimiento en la investigación social. Definitivamente esto no puede seguir ocurriendo⁷.

En cuanto a lo segundo, la exigencia de introducir la temporalidad significa en primer lugar atender a la historicidad de algunas dinámicas sociales asumiendo un plano global. Por ejemplo, para este caso significa entender las dinámicas de deslocalización de actividades de “servicios” (un rótulo, en verdad poco feliz) lo cual tiene un desarrollo muy específico apoyado en las tecnologías de la información y la comunicación pero que resulta incomprensible en la complejidad de intereses sin entender la base más de fondo que está en el propio funcionamiento y transformaciones del capitalismo.

Esto no quiere decir que está todo “determinado” por una abstracción que denominamos capitalismo. De hecho, es preciso considerar que existe una relación entre lo determinado y lo indeterminado, que se va resolviendo en la lucha de los agentes sociales y sus intereses por establecer cursos de acción. Los agentes sociales se mueven en distintos planos de actuación que se cruzan. Como ya se dijo, hablamos del global, el regional o latinoamericano, el nacional y el subnacional o local. Esto ya da la idea de complejidad que es preciso atender en la explicación.

Retomando los parámetros marcados en el apartado anterior, obsérvese que con la idea de enclave retomamos una noción manejada en la década del sesenta para acercarse a la conformación de América Latina como región dependiente. Entonces se hablaba de enclave minero

7 En otros trabajos hemos desarrollado este punto a partir de aportes como los de Wallerstein (1996).

o enclave plantación en la caracterización de situaciones latinoamericanas, principalmente del período preindustrial. La diferencia entre ellos radicaba en que las técnicas y las condiciones de producción de ambos tenían consecuencias distintas, tanto por la utilización de mano de obra y la productividad alcanzada como por el grado de concentración de capital requerido. En general, se pretendía marcar dos elementos que iban más allá de esa diversidad de situaciones: la incapacidad de sectores nacionales para reaccionar y competir en la producción de mercancías que exigían condiciones técnicas, sistemas de comercialización y capitales de gran importancia y la dinámica de expansión de las economías centrales que permitía así el control de sectores del entonces mundo periférico. No es preciso insistir en las consecuencias sociales que implica lo anterior.

Si adicionalmente observamos el enclave propio del siglo XX, encontramos la actividad industrial y lo que habitualmente se identifica como maquila. Implica la actividad textil o la realización de algunas fases específicas de productos industriales (por ejemplo maquinaria, artículos electrotécnicos, artículos metálicos, equipos de transporte, pero no mucho más). En América Latina el norte de México, Centroamérica y el Caribe han sido localizaciones conocidas de este tipo de enclaves.

Con estos antecedentes, ¿por qué no hablar entonces de enclaves informacionales en el siglo XXI? O, para ser más preciso, un nuevo formato de enclave que conecta las necesidades de la economía-mundo del siglo XXI con la tendencia del ajuste de Uruguay a tales exigencias. La idea de enclave informacional no niega la conexión. Sería absurdo si así fuera. De hecho, un enclave informacional sugiere múltiples conexiones entre agentes distantes a partir de las tecnologías de la información y la comunicación, pero a nivel nacional se conforma como un territorio donde se suspenden en parte las normas que rigen en un Estado-nación.

Casi constituye un concepto provocativo: si el enclave hereda la idea de espacio físico definido, ¿acaso lo informacional no propone la desaparición de límites, de fronteras? Más bien sugiere la expresión de procesos emergentes, complejos, contradictorios, donde se maximiza la conexión con las sedes de las transnacionales y se minimiza la conexión con el espacio territorial del Estado-nación.

En función de lo expuesto, puede subrayarse entonces que el trabajo se propuso ubicarse en una perspectiva que, reconociendo lo estructurado (en el sentido de lo dado), no impidiera entender la realidad como dinámica, como potencialidad de construcción de nuevas configuraciones sociohistóricas. Se asume que la coyuntura actual en América Latina –y Uruguay está menos ajena a ella de lo que habitualmente se está dispuesto a reconocer en distintos planos de la vida social– plantea grandes incertidumbres sobre su capacidad de consolidar mayor peso geopolítico y geoeconómico.

Al aproximarnos a este análisis, no se trata entonces de considerar meramente un “contexto” como simple decorado. Para la postura metodológica que se procura mostrar para entender lo social, es clave tener presente el desarrollo de nuevas fuerzas productivas y su expresión en una nueva división global del trabajo que se articula en una dinámica de capitalismo financiero y especulativo y con una crisis aún no resuelta. En tal sentido, no es fácil establecer

tendencias en el nivel global, el nivel regional o en el nivel nacional de análisis. Pero menos confiables son tendencias que se proyectaran meramente a partir de la coyuntura actual y del caso concreto.

Debe asumirse en todas sus implicaciones la apreciación metodológica de Sassen (2007), cuando señala que no puede darse por sentada la existencia del sistema económico global, sino que hace falta examinar los distintos modos en que se generan las condiciones para la llamada globalización económica. Y para ello es preciso reconocer, por ejemplo, infraestructuras y procesos de trabajo necesarios. Y esto significa en nuestro caso estudiar Zonamérica también como elemento desnacionalizado de lo “nacional”, su “construcción” como territorio para captar procesos globales y al mismo tiempo también captar las operaciones del Estado uruguayo para crear condiciones sociales que hacen todo ello posible (Falero, 2010).

Pero además Zonamérica se presenta cotidianamente como parque tecnológico. Sabemos que la ciudad (en general) tiene una larga historia como espacio estratégico para la producción de conocimiento y en particular suele indicarse que hoy la región metropolitana constituye un lugar estratégico en tal sentido. Sabemos igualmente que un parque tecnológico sugiere su materialización concentrada, aunque la generación de conocimiento tenga fines de aplicación comercial inmediatos y concretos. Sabemos, finalmente, que para ello se requiere un conjunto de factores como fuerza de trabajo calificada, universidades e institutos de investigación, infraestructura –incluyendo la informacional– que lo hagan posible. Esto abre un nuevo plano de análisis que sólo un razonamiento basado en mediaciones posibilita.

En suma, atendiendo a todo lo anterior es que el análisis del caso específico de Zonamérica y de otros casos de zonas francas en Uruguay, nos permite hablar de “territorios desnacionalizados” (Falero, 2010). Captar la conformación de territorios estratégicos en Uruguay implica necesariamente tener en cuenta un proceso social. Por ejemplo, recuérdese que Zonamérica, como otras zonas francas que procuran captar hoy actividades deslocalizadas de outsourcing, no se entienden sin considerar el proceso socioeconómico de ajuste a la economía-mundo (lo que los sacerdotes de la ortodoxia económica denominan “apertura”), que implica la conformación de una extremadamente laxa legislación económica de zonas francas, aprobada en 1987.

En esa coyuntura, no existía capacidad tecnológica de deslocalizar globalmente actividades de procesamiento de información. Pero no es posible entender lo que denominamos como “enclaves informacionales” actuales sin estas conexiones, sin captar un proceso social que trasciende el caso concreto y la sociedad uruguaya y sin un corte temporal que va más allá de la propia historia de Zonamérica (que incluye un giro desde típica zona franca con actividades meramente logísticas a la situación actual).

Como temática en sí, resulta clave para América Latina en general y para la sociedad uruguaya en particular, promover análisis que permitan la problematización de los distintos aspectos que la revolución informacional o cognitiva puede implicar. Por ejemplo, no es posible entender la integración de la clase asalariada, la capacidad de nuevas expresiones sociales de movilización y tal vez el declive de otras, sin asumir este desafío teórico-metodológico.

Obsérvese que ni con “territorios desnacionalizados” ni con “enclaves informacionales” estamos ante metáforas sociales. Se trata de la necesidad de contar con conceptos o categorías de análisis capaces de dar cuenta de procesos que tienen elementos nuevos más allá de componentes conocidos. No corresponde aquí discutir los fundamentos teóricos y empíricos, ni los problemas de operacionalización de tales conceptos, sino de observar el entrelazamiento de la apertura teórica con la cristalización empírica en una relación de ida y vuelta permanente.

La sociología de la integración regional Lo informal y lo invisibilizado de un proceso transnacional

Si bien existen aproximaciones desde distintas disciplinas, las Relaciones Internacionales ha sido campo de conocimiento privilegiado de acercamiento al estudio de la integración regional. Los elementos formales y públicos como acuerdos, declaraciones, documentos, entrevistas en encuentros de alto nivel han sido la base empírica por excelencia para el acercamiento. Una crítica que la Sociología puede proporcionar a este enfoque es que frecuentemente lo importante no es lo visible, sino justamente los intereses de grupos que aparecen ocultos o simplemente “invisibilizados” tras declaraciones y reuniones.

Decía el investigador inglés Terry Eagleton que “para el poder es mucho mejor, en general, permanecer convenientemente invisible, diseminado por el entramado de la vida social y, de este modo, “naturalizado” como hábito, costumbre o práctica espontánea. Una vez el poder se muestra tal y como es, se puede convertir en objeto de contestación política (Eagleton: 1997: 154).

Desde este señalamiento general, puede caracterizarse como una mutilación de la realidad social el análisis que se apoya meramente en la recolección de evidencias a través de lo “visible” de las instancias públicas sin asumir que lo no visible no significa necesariamente “sin evidencias”. Porque no es preciso insistir que una de las enseñanzas claves de la Sociología es que bajo la decisión formal de un encuentro o la cuidadosa declaración de un negociador, se pueden rastrear soterradas redes informales que en esta temática incluyen sin duda negociaciones entre actores políticos, presiones de grupos económicos o movimientos estratégicos de transnacionales, por citar algunos ejemplos obvios.

Las dificultades de reconstruir las redes que vinculan los campos económico y político, no pueden llevarnos a eludir el extraordinario repertorio de mediaciones existente. Si hoy tenemos claro que las decisiones políticas no son la simple ratificación de decisiones económicas tomadas en las sombras, tampoco es novedad –ni llama la atención local como ocurría en la década del sesenta– la existencia de interpenetración de elites. En consecuencia no existen decisiones meramente “técnicas” y es tarea también de la disciplina mostrarlo. En todo caso, si esta postura había alcanzado cierto consenso cuando nos acercábamos a los distintos casos “nacionales”, no parece existir un traslado del mismo al plano regional, en tanto no se advierte ninguna soltura para el seguimiento de esa construcción de un tejido de intereses ahora en un espacio ampliado.

En parte como consecuencia de lo anterior, es claro que ese entramado de lo económico con lo político, en buena medida, permanece ajeno al conocimiento que tiene la sociedad de los procesos de integración regional. Puede entonces resultar obvio, pero es preciso insistir: si las representaciones sociales de la integración regional no incluyen adecuadamente estas conexiones -más allá de la sospecha vaga o la simple postura de desconfianza genérica que caracteriza a las sociedades actuales- es objetivo de la investigación poner de manifiesto los modos específicos de su concreción. También las organizaciones y movimientos sociales adquieren especial relevancia en exigir un seguimiento del tema que no se circunscriba a un extenso repertorio de declaraciones y documentos formales.

En esta temática de la integración, sin embargo, la idea de proceso tiende a surgir “naturalmente” pues se tiende, más allá del ángulo de observación, a asumir una sucesión de coyunturas. Más allá del énfasis en la dimensión de análisis, la temporalidad permite -a partir de identificar y ponderar elementos para marcar ciclos de auge, bloqueos o frenos- una construcción conflictiva y compleja. Por ejemplo, cuando se requiere fundamentar la debilidad como construcción supranacional.

En el caso del Mercosur, el análisis del proceso puede establecer un comienzo cuando en 1985 los presidentes Alfonsín de Argentina y Sarney de Brasil manifestaron la intención de sus gobiernos de iniciar un programa de integración bilateral. Es la etapa de génesis del proyecto. El Tratado de Asunción de 1991 firmado por los presidentes Menem de Argentina, Collor de Brasil, Rodríguez de Paraguay puede marcar la etapa realmente fundacional del Mercosur, ya que desde aquí se comienza un desarrollo institucional que termina cristalizándose en Ouro Prêto con la conformación de una estructura y las bases del acuerdo que es comercial (arancel externo común, etc.).

De allí en más se han sucedido numerosas coyunturas de frenos y de avances reales o potenciales. El último, ocurrió en el 2010 en San Juan, Argentina, cuando se firmó el Código Aduanero Común, en lo que se visualizaba como un avance hacia la Unión Aduanera. Numerosos estudios han desarrollado el tema tomando coyunturas o todo el proceso. A ello se agregaron otras dinámicas de integración paralelas, en particular la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) que se inicia el 8 de diciembre del 2004 a través de la Declaración del Cusco (los firmantes del documento fueron Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela) y que luego se transformaría en Unasur.

En nuestro caso, los trabajos apuntaron a dos tipos de aspectos. En primer lugar, a la participación de la llamada “sociedad civil” a través de canales institucionales (a partir de Ouro Prêto como el llamado “Foro Consultivo Económico y Social”) y no institucionales. En particular se realizó un específico análisis sobre el movimiento sindical examinando la coordinadora que se activó a partir de las centrales sindicales de los países miembros como aquellas prácticas de coordinación que emergían para los sindicatos al tener que asumir la nueva agenda regional. En segundo lugar, también se apuntó a la caracterización del proceso, considerando la necesidad de visualizar la complejidad de agentes sociales participantes, intereses y tensiones.

A diferencia de la temática anterior, la idea de proceso, como se dijo, es más fácilmente visible. Aquí el problema teórico-metodológico es que este proceso bien puede ser examinado con esquemas eurocéntricos de construcción de conocimiento. Referimos, en un sentido amplio, a una visión en la que el referente de valoración de la integración lo constituye la historia o experiencia de Europa. A partir de detectar esta inercia conceptual, una aproximación sociológica no-eurocéntrica del Mercosur debe aportar elementos para evitar una “naturalización” de la comparación con la Unión Europea (Falero, 2006b).

Más allá de la crisis actual, no es casualidad ciertamente que sea la Unión Europea -es decir el proceso que ostentó el mayor desarrollo relativo de integración regional en términos de supranacionalidad- un modelo al que implícita o explícitamente se recurre. El debate sobre el grado de construcción posnacional -que sin ser un “estado federal europeo” tampoco puede percibirse solamente como una mera alianza económica- admite lo que puede denominarse como “tentación eurocéntrica”.

Esto implica parámetros de análisis que llevan, por ejemplo, a situar a Argentina y Brasil en las mismas posiciones que ocuparon Francia y Alemania en la Unión Europea. Pero, sin dejar de estar atentos a las potenciales críticas a la ausencia de decisiones o a los bloqueos que no promovieron una integración más efectiva de los dos grandes países sudamericanos, debe asumirse como postulado que el sistema-mundo capitalista y su expresión polarizante entre regiones centrales de acumulación y regiones periféricas, es muy diferente en un caso y en otro.

En términos geoeconómicos, la articulación de intereses internos-externos que se observan en Argentina y Brasil son muy diferentes a los que encontramos en Francia y Alemania desde la década del cincuenta en adelante, pues se trata de regiones y tiempos históricos absolutamente diferentes. Para empezar América Latina sigue siendo básicamente una región de suministro de materias primas a la economía-mundo, lo cual no era el caso de Europa. Además, en términos sociales, por ejemplo Brasil sigue ostentando graves problemas sociales derivados de sus relaciones de clase y de su tendencia estructural a una muy mala distribución del ingreso, así es que difícilmente puede tener proyección hegemónica para América Latina, a no ser por la presencia e inversión de sus empresas transnacionales y por su capacidad de contención del histórico despliegue de influencia de Estados Unidos.

Otra tentación eurocéntrica en la que se cayó frecuentemente puede denominarse “la tesis de la falta de maduración”, es decir que asumiendo a la Unión Europea como referente de construcción supranacional, cuando el empuje de la región en tal sentido era evidente, el traslado al Mercosur significaba la idea de que falta un camino y tiempo inevitable para recorrer, si se pretende alcanzar una integración exitosa. Se derivaba de tal tesis, el supuesto de repetir etapas en un esquema más o menos similar que el transitado por Comunidad Económica Europea (recuérdese los inicios en aquella Comunidad Económica del Carbón y del Acero, nacida del Tratado de París que entró en vigor en 1952) y la posterior Unión Europea, lo que lleva a trasladar esa experiencia a un nivel de utopía lejana en la integración de América Latina. Pero tan falso era ese postulado cuando el proceso de integración de la Unión Europea estaba en auge, como ahora que está paralizado y hasta con posibilidades de retroceso.

No es preciso insistir en que lo que no está puesto en discusión aquí es la herramienta de la comparación aplicada a procesos de integración regional. Como indicaba Durkheim, “sólo se explica bien comparando”, es decir, se trata de una operación intelectual de innegable potencial heurístico y por cierto no se pretende sostener la inutilidad de ese seguimiento.

El problema es otro y puede estipularse, en términos teórico-metodológicos, como sigue: si la realidad social es un conjunto de articulaciones en movimiento, las modalidades de concreción de un proyecto de integración regional son diferentes de acuerdo al contexto sociohistórico global en que se encuadran. Aplicado a los procesos de integración regional, esto supone que los obstáculos y las aperturas que encuentra una propuesta, pueden variar significativamente de acuerdo a los agentes de las sociedades que la integran y sus capacidades de imprimir cursos de acción en una sucesión de coyunturas, en el marco de condiciones geopolíticas y geoconómicas del sistema-mundo.

Porque si se adopta el supuesto teórico-metodológico de que los espacios de intercambio económico regional son también una contribución de bases transnacionales acotadas en el movimiento hacia la globalización del capital, debemos inmediatamente agregar que construir un proceso de integración regional –que siempre es inevitablemente sociopolítico y no sólo comercial, por más que se focalice en esto último– lleva a que se abra un escenario de potencialidad alternativa –y por tanto de múltiples presiones– frente a los intereses de los agentes de los centros de poder del sistema-mundo.

Así es que, si se traspasa el sentido común de lo visible, si se observa la integración como proceso social en clave no eurocéntrica, si se asume a América Latina como espacio geoeconómico y geopolítico, debe examinarse su proceso de integración especificando sus contradicciones en el marco de las transformaciones operadas en la región –que en relación a toda su historia marcan un cambio cualitativo en los últimos veinte años- y de las que se están operando en el sistema-mundo.

Esto no supone negar la problemática de la expansión de las empresas transnacionales, ni implica dejar de observar las enormes contradicciones sociales, no significa asumir un confuso conjunto de intereses no pocas veces en tensión. Implica establecer, como parámetro de análisis de la integración de América Latina, nuevas aperturas de articulación “interno-externo” en la disputa de poder global que se visualiza como un proceso de caos sistémico global con pérdida de hegemonía de Estados Unidos y con probable desplazamiento del centro hegemónico al Pacífico en un período de aproximadamente veinte años.

Visualizado así el proceso social, el escenario alternativo supone –retomando elementos volcados al comienzo de este apartado– alejarse del modelo de integración “de facto” impulsado por las transnacionales y supone que la región deje de ser una mera comunidad de intereses para ser una comunidad de pertenencia. En el caso uruguayo, el período marzo 2005 – marzo 2011 marca, en ambos casos, una postura contraria a tal escenario alternativo, es decir, tendencia de Uruguay a participar en términos de integración de “facto” en función de intereses de las transnacionales y a visualizar la integración meramente como comunidad de intereses.

En otros trabajos hemos tratado de ponderar la dinámica más “social” de integración, alejada de la integración de “facto” y en el sentido de bases para una “comunidad de pertenencia” estableciendo hallazgos en el sentido de que la dinámica más interesante en el plano sindical no estaba en el marco de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (más allá de su postura constante y segura de reafirmación de la integración regional como proyecto de desarrollo) ni mucho menos en la participación a través de desgastantes negociaciones en los canales establecidos en Ouro Prêto, con posturas que terminaban siendo meramente testimoniales. La dinámica más interesante estaba en el movimiento transnacional entre sindicatos de distintas ramas de actividad (más allá de claros altibajos, con una lógica de cooperación sin antecedentes y en los dinamismos de conexión entre movimientos sociales (por ejemplo, Falero, 2001).

Considérese solamente la significación que tendría una “ciudadanía laboral regional” con un piso de derechos laborales mínimos con carácter vinculante de los países miembros y con la posibilidad de negociaciones colectivas regionales y piénsese en el desafío de la libre movilidad geográfica de trabajadores. Estos elementos marcan que, analizado como proceso social en el sentido aquí establecido, también se trata no solo de historicidad sino de horizontes históricos. En tal perspectiva, adquiere relevancia teórico-metodológica el estudio de sujetos y la tensión permanente en la construcción de subjetividades y de hegemonía.

La problemática de la integración regional es frecuentemente simplificada en su análisis en términos de medidas posibles en una coyuntura. De hecho, esa es la prioridad para negociadores políticos cuya función es actuar pragmáticamente en coyunturas concretas, bajo determinados lineamientos. Pero en términos explicativos desde las ciencias sociales, el objeto resulta dramáticamente recortado al no asumir el movimiento de la realidad incluyendo el plano potencial que abren los agentes sociales en sus dinámicas de actuación.

A los efectos de los objetivos de este trabajo, debe establecerse que también en este tema lo determinable cognitivamente no puede situarse solamente en lo dado hasta el presente, sino también en la inclusión de lo potencial, en términos de horizontes posibles. Asimismo si bien lo observable excede intrínsecamente a un Estado-nación, siempre están implicados distintos planos socioterritoriales en juego: local, nacional, supranacional y global. El objeto de estudio que pueda construirse a partir de la temática general debe asumir, en consecuencia, el desafío de un recorte de realidad que no deje de visibilizar la complejidad de las mediaciones que suponen tales planos de análisis

Sociología de los movimientos sociales: el caso de la formación política y técnica en el MST y el proceso de luchas por la tierra en Brasil

Asumamos primeramente lo discutible del rótulo. “Movimientos sociales” es una noción de raíz eurocéntrica y ello implica dificultades de captación de la realidad cuando se traslada como concepto para su aplicación en América Latina. Así es que convengamos en utilizarlo asumiendo el extendido uso que ha adquirido y, en consecuencia, porque transmite una idea rápida de la temática general.

Evitar entrar aquí en discusiones sobre nociones alternativas no elimina el problema de fondo que no es menor, pues una noción naturalizada como evidente puede construirnos fronteras cognitivas que desplacen fuera de las mismas experiencias sociales claves que es preciso rescatar para el siglo XXI. Es decir, no sólo se trata de captar movimientos visibles y estructurados, sino también experiencias potencialmente transformadoras pero marginales que la Sociología puede hacer “emerger”. Es lo que el sociólogo portugués Boaventura de Sousa Santos denomina y explica en su perspectiva como “sociología de las ausencias” y “sociología de las emergencias” (Sousa Santos, 2008).

Ahora bien, dicho esto, lo que debe señalarse inmediatamente es que la conexión entre el despliegue de movimientos y organizaciones sociales y la idea de proceso social resulta evidente. Porque, asumiendo la conexión entre construcción de derechos en una sociedad y las luchas que se desarrollan para conseguirlos, intentar abordar la temática implica abrirse a pensar dinámicas sociales alternativas a las dominantes, que escapen a delimitaciones espacio-temporales acotadas.

Es necesario construir un ángulo de análisis que identifique no sólo agentes o actores sociales varios en sus prácticas sociales (incluyendo aquí fracciones de clase social), tensiones y conflictos entre ellos a partir de diferentes intereses, sino también aperturas de horizontes, de posibilidades en cada coyuntura y las potencialidades de agentes colectivos de generar tales aperturas. Claro que la exigencia cognitiva de captar “potencialidades” no significa sobreimponer desde el exterior al agente una “carga histórica” y convertirlo mecánicamente en “sujeto” como se hizo en el siglo XX.

La base que se propone para ilustrar esta área de conocimiento es la de tomar algunos aspectos de una investigación culminada a fines de 2010 sobre movimientos sociales y praxis sociopedagógicas considerando cinco países de América Latina incluyendo Uruguay⁸.

Los cinco casos considerados fueron el Movimiento de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM) en Uruguay, el Movimiento de los Sin Tierra en Brasil (MST) acotado al despliegue en el estado de Río Grande del Sur, el Frente Darío Santillán en el eje Buenos Aires-La Plata en Argentina, el movimiento campesino en la región de San Pedro en Paraguay y el movimiento por el agua (derivado de la llamada “guerra del agua” del año 2000) en Cochabamba, Bolivia.

Como resulta evidente, tales casos implican distintos niveles de complejidad y desarrollo lo cual, si bien vuelve más problemática la comparación, también enriquece el análisis transversal que se propuso desde el inicio. Todos presentan una clara vinculación con el territorio (si bien en el caso uruguayo y argentino se trata de un despliegue urbano y en los

8 La investigación de referencia constituyó un proyecto I + D de 18 meses, financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (Universidad de la República), desarrollado en los años 2009 y 2010, denominado “Movimientos sociales, praxis socio-pedagógicas y construcción de alternativas en América Latina. Fue coordinado por Alejandro Casas del Dpto. de Trabajo Social y por Alfredo Falero del Dpto. de Sociología y participaron además: Alicia Brenes y Beatriz Rocco por Trabajo Social y Anabel Rieiro por Sociología. Implicó la realización de trabajo de campo con cada uno de los cinco casos estudiados.

restantes de un despliegue rural) que, como se señaló, es un aspecto clave en la captación de movimientos sociales en América Latina.

La idea de praxis socio-pedagógica fue el disparador de la investigación, incluyendo dentro de la misma un conjunto de prácticas que se entienden con capacidad de formación y que puede ir desde instancias informales o no pensadas para tal efecto –como asambleas, por ejemplo– hasta dinámicas de educación popular.

No obstante, se enfatizó en la dimensión de creación y transmisión de conocimientos, considerando que se vuelve un elemento sustantivo para la reproducción y proyección del movimiento. Hacia adentro del mismo, en tanto conecta necesidades y demandas individuales y colectivas y permite construir un colectivo en movimiento que debe tener capacidad de resistencia, negociación y lucha, dependiendo de la coyuntura. Y este punto ya coloca la dimensión hacia afuera que es la capacidad de tener proyección sociopolítica, es decir, que la demanda (tierra, vivienda, agua, trabajo, etc.) se articule con una visión de mayor alcance.

De esta forma, lo que identificamos como “necesidades de formación político-técnica” de los movimientos sociales suponen distintas escalas y problemas. Tienen que ver con su cotidianidad en cuanto a su producción o su reproducción, pero también asumen un carácter político de proyecto de sociedad y, por lo tanto, remiten al plano estratégico.

La idea de proceso social asoma como inevitable con la temática, en varios sentidos. En primer lugar, permite concebir la idea de construcción, de conformación, de despliegue más allá de coyunturas. En segundo lugar, permite traspasar el nivel morfológico (en el sentido de no circunscribirse a una cuestión de formas aún en la idea de su conexión con estructuras sociales) y captar un nivel más profundo que sólo adquiere sentido en las múltiples determinaciones sociales en que se va concretando el movimiento. En tercer lugar, como no se trata sólo de historicidad, es decir de lo dado, sino también de un presente dinámico del que derivan horizontes de posibilidades para el movimiento, la operación analítica sólo adquiere densidad explicativa cuando se observa un conjunto de mediaciones sociales que implica al movimiento en una temporalidad que es mayor al propio nacimiento “formal” que puede tener el movimiento.

Podemos ejemplificar lo anterior con el Movimiento de los Sin Tierra (en adelante, MST) de Brasil que, por su magnitud, se constituye en un referente para América Latina e incluso más allá de la región. El MST implica a cerca de 350 mil familias distribuidas en forma desigual en todo el territorio, con excepción de los estados de Acre y Amazonas (allí no existe una base campesina ya que coincide con la región amazónica). Con este panorama es fácilmente presumible la complejidad que supone estudiar las expresiones de un movimiento social en la diversidad de situaciones que implica Brasil.

En relación a la temática que nos ocupa, la idea es que el MST sólo puede comprenderse incluyendo el problema estructural e histórico de la cuestión agraria en Brasil. Supone entender la tierra como factor de poder a lo largo de la historia del país. Este poder se construye alrededor de la fazenda, originalmente la plantación esclavista, y de allí se puede llegar a la problemática del agronegocio como dinámica de poder actual. Siguen aquí algunos elementos

para observar cómo, cuando se muestra la complejidad de un proceso social que excede al movimiento, van apareciendo parámetros de análisis que contribuyen a explicarlo.

Un primer elemento para fijar el proceso puede encontrarse en una novedad de la economía brasileña de las primeras décadas del siglo XIX: el surgimiento de la producción de café para la exportación. En la segunda mitad del siglo XIX la economía brasileña se expande fundamentalmente sobre esa base. La articulación de Brasil en la economía-mundo capitalista se da a través de la exportación de materia prima y los formatos políticos no modifican la condición semicolonial y de exclusión de la tierra. De hecho, la República entre 1889 y 1930, fue un régimen aristocrático, caracterizado por la disgregación interior (el unitarismo imperial fue reemplazado por la república federativa), donde las grandes masas eran excluidas de la intervención o de la posibilidad de intervenir políticamente. Los gobiernos que se sucedieron en este período fueron representantes de las oligarquías de los dos más grandes centros cafetaleros: San Pablo y Minas Gerais.

Entre los sucesos claves de las luchas por la apropiación de la tierra dentro de estos parámetros, cabe recordar el “Cangaço”, en general acciones violentas de grupos o bandas en el nordeste, ocurridas entre mediados del siglo XIX y principios del XX, que secuestraban a los llamados “coroneles” (grandes hacendados) o se dedicaban al saqueo. Si bien estas bandas podían simbolizar brutalidad y desorden, una parte de la población las veía encarnando valores como heroísmo.

Pero más importante en términos de antecedentes, a nuestros efectos, es recordar los movimientos campesinos llamados “mesiánicos”, por sus características. Se destacan aquí el de la región del Contestado en Paraná y Santa Catarina (1912-1916) y el de Canudos (1893-1897). Consideremos algunos elementos del segundo para ejemplificar dinámicas de resistencia en ese contexto. En efecto, la llamada “guerra de Canudos”, tuvo como sujeto a un movimiento campesino cuya figura notoria fue el predicador Antonio Conselheiro quien crea una unidad comunitaria en el interior de Bahía.

La visión que enfatiza en la explicación de aquellos hechos su figura mesiánica en la faceta de individualidad delirante, puede llevar a desligar la conexión de la propuesta con el contexto socioeconómico y político y omitir la relación con el problema de fondo de la tierra y la abolición de la esclavitud que expresa el movimiento (Moura, 2000). La violencia estatal ejercida contra el proyecto (luego de varias incursiones fueron finalmente exterminados entre 1896 y 1897) demuestra que para el latifundio, Canudos representaba un ejemplo que desafiaba la autoridad, que proponía una alternativa que debía eliminarse antes que se reprodujera. Naturalmente ello más allá de que los intereses que promovieron la represión, se presentaran como símbolo de la modernidad y del progreso luchando contra el fanatismo y lo arcaico.

Del mismo modo, la “guerra del Contestado” tuvo entre sus componentes principales un elemento de modernización como fue el ferrocarril. El gobierno autorizó a la transnacional norteamericana que construía el ferrocarril entre Río Grande y San Pablo a ocupar una franja de 15 kilómetros a cada lado de la vía, lo cual significó un enorme desplazamiento de personas.

Terminó con unos ocho mil muertos y la desposesión de tierras de quienes vivían en aquellos lugares.

En las disputas por el poder, lo arcaico se construye como moderno. Un ya clásico e interesante trabajo del sociólogo José de Souza Martins que lleva el sugerente título de “el poder del atrasado”, examina la persistencia del pasado en el presente de Brasil (de Souza Martins, 1994). Y en esa persistencia analiza cómo la propiedad de la tierra ha tenido un rol clave en la orientación social y política que ha venido frenando las posibilidades de transformación social y de democratización del país. Ese “problema residual” del pasado se envuelve con el “progreso”, la “modernización” o el desarrollo urbano inevitable. El problema del latifundio hace pues a dinámicas de poder persistentes en Brasil y que tiene efectos en otros espacios sociales.

No es posible detenernos aquí en las fluctuaciones del proceso político, pero sí es necesario marcar la violencia estructural en torno a la tierra. Por ejemplo, si se toma sólo el caso de Amazonia entre 1970 y 1985, se ha señalado que más de mil campesinos fueron asesinados. Todo ello en un contexto de expulsión de campesinos de sus tierras y de expansión de grandes empresas. También se ha señalado que muchos de los títulos de propiedad de la tierra –no sólo en la región mencionada- fueron obtenidos por medios fraudulentos apoyados por resoluciones del gobierno militar. En 1981 la Comisión Pastoral de la Tierra, indicó que más de veinte millones de hectáreas fueron obtenidas por medios ilegales o violentos. Esto también permite recordar que sectores progresistas de la iglesia Católica tuvieron un papel importante en la denuncia del problema y en la búsqueda de soluciones a los conflictos (de Souza Martins, 1994). De hecho, se puede decir que tanto estos sectores como la iglesia evangélica de confesión Luterana (IECLB) tuvieron un papel no menor en la formación del MST.

La historia de Brasil es entonces la historia por el poder que da la posesión de la tierra. El nacimiento del MST debe considerar este fondo histórico de luchas aunque más cercanamente deba rastrearse a la articulación de las luchas por la tierra de la década del setenta, especialmente en la región centro-sur de Brasil. Ya en la década del ochenta, en el contexto de luchas por la democratización del país, surgen las ocupaciones protagonizadas por centenares de familias. Formalmente el movimiento fue creado en el Primer Encuentro Nacional de Trabajadores Sin Tierra que tuvo lugar del 21 al 24 de enero de 1984 en Cascavel, estado de Paraná (junto con Río Grande del sur, de los estados más activos). Considerando el período, tal creación debe inscribirse también en el ciclo de luchas de América Latina tendiente a promover procesos de redemocratización.

Como MST, el caso más conocido de violencia se dio el 17 de abril de 1996, cuando los acampados de El Dorado dos Carajás fueron masacrados por el gobierno de Brasilia. La represión sobre el movimiento se puede ejecutar por mercenarios, empresas de seguridad o el ejército.

Asumiendo lo rápidamente delineado, adquiere sentido que la principal estrategia del movimiento en cuanto a la reforma agraria haya sido presionar a los gobiernos federales y estatales mediante ocupaciones masivas. Por lo ya aludido, este cuadro es producto de la gran

desconfianza que se tiene sobre otros mecanismos del Estado, incluyendo la justicia, que de hecho se ha comportado frecuentemente como mera garante de derechos de propiedad.

Se considera la conquista de la tierra el primer paso para la realización de la reforma agraria. Los latifundios expropiados, en general, tienen poca infraestructura para el asentamiento, lo cual requiere organización y nuevas luchas. Cada ocupación amplía la base social. La unidad de organización es una cooperativa con propiedad colectiva de los medios de producción y distribución.

Los objetivos del MST implican una nueva visión de la sociedad que supone desestructurar la propiedad de la tierra tal como fue conformándose en Brasil, y tal como antes se explicó, y apuntar hacia un nuevo modelo de organización social. El sistema cooperativo de los asentados, representa una dimensión de la lucha que implica la generación de un modelo de desarrollo alternativo. En este sentido, la organización general también debe funcionar como una “gran escuela civilizatoria”, según se dice desde el movimiento, por la cual el individuo resurge como ciudadano, su sobrevivencia depende del vecino. Se genera una lógica de cooperación y para ello también es base y consecuencia del movimiento, lo que históricamente el marxismo denominó conciencia.

En tal sentido, lo que se denomina formación se presenta como un aspecto clave. Componen la metodología de la misma, elementos tan diversos como los que hacen a la organización y tácticas de lucha como tópicos que hacen a las negociaciones con el Estado y terratenientes. El concepto de educación –que además parte de una específica postura pedagógica– requiere entonces formación en un doble sentido: técnica y política. Dentro de la primera, se entienden dimensiones vinculadas a la agroecología (cursos medios no superiores), administración cooperativa, reforma agraria, etc. En el segundo sentido, se tiende a reproducir una visión de sociedad alternativa.

“El movimiento se propone efectivizar un nuevo tipo de cooperativismo: un cooperativismo alternativo al modelo económico capitalista, demostrando para la sociedad que es posible organizar la economía sobre otras bases y valores. Ese cuestionamiento de cómo producir, intrínseco a la organización productiva del MST, creó una orden de respuestas y acciones para explicarlo y superarlo. La capacitación para el trabajo, desarrollada por el movimiento, fue en el sentido de instrumentalizar el sin tierra y cualificar su actuación productiva. La educación, de forma general, se inclinó sobre las demandas del trabajo en los asentamientos, determinando la adecuación de la educación a las necesidades concretas del movimiento” (Neves da Silva, 2004: 62).

A nivel nacional, cuando se habla de formación en relación con este movimiento, la asociación inmediata es con la Escuela Nacional Florestán Fernandes (homenajeando la trayectoria del conocido sociólogo brasileño). Inaugurada en enero del 2005 y ubicada a unos 60 kilómetros de San Pablo –recuérdese, importante centro universitario– nace a partir de un proyecto del año 1990. Hoy se trata ya de un centro de formación con carácter latinoamericano o más aún del Tercer Mundo. Desde cursos técnicos hasta de Posgrado (en convenio con universidades) el espectro de formación es amplio y es una referencia ineludible cuando se habla de este

tema. Esto abre a otro plano de análisis que es la dimensión transnacional de la formación y su potencialidad de conectar organizaciones y expectativas sociales.

Pero volviendo al caso específico, la producción alternativa y la política se articulan en las necesidades de formación que adquieren así un sentido amplio, ya que hacen a la construcción de subjetividades colectivas. Ahora bien, cada movimiento sustenta una particular relación entre lo técnico y lo político que puede analizarse como un continuo que va de la disociación a la imbricación. Si en la primera perspectiva la idea es de esferas separadas, en la segunda se visualiza el reconocimiento de que el saber nunca es neutral y que cualquier forma de conocimiento necesariamente supone un compromiso con un determinado proyecto político. Por lo tanto, desde esta perspectiva, el movimiento no admitiría la posibilidad de delegar o tercerizar su formación técnica en ámbitos que no respondan a sus propios intereses sociopolíticos.

Esta última es la perspectiva que encontramos en el MST, donde la formación anuda lo técnico y lo político y se define como la educación popular para la reforma agraria. El movimiento, por ejemplo, no concibe formar a sus agrónomos en una universidad tradicional que forma a los técnicos bajo el paradigma de la revolución verde, orientados a promover el modelo de agronegocios, insumo-dependiente y sin consideración hacia la preservación de los recursos naturales. Por el contrario, el movimiento precisa contar con agrónomos que puedan asesorar desde un punto de vista técnico, pero compartiendo y promoviendo los valores del mismo. Es por esto que el MST requiere formar a sus propios técnicos o al menos participar en su formación y por ello ha desarrollado múltiples estructuras y articulaciones tendientes a esto.

En términos de análisis comparativo y transversal, el caso no se puede trasladar mecánicamente. Por ejemplo, Argentina y Uruguay han provisto históricamente de mecanismos de acceso a la educación más desarrollados que en Brasil. Pero a la vez, existen diferencias entre ambos. La cultura de integración social mediante instituciones estatales pesa fuertemente en Uruguay, incluso para dificultar el pensar (ya no digamos el actuar) sobre alternativas sociales de gestión de la educación, por ejemplo con instancias de formación compartidas con organizaciones sociales.

De todo lo anterior y a los efectos de este trabajo, puede decirse que metodológicamente es tan peligroso caer en formatos de generalidades teóricas donde el objeto de estudio se pierde como brújula de investigación, como caer en formatos donde la tendencia a esquematizar la realidad para ajustarla a determinadas técnicas de investigación, termina amputando mediaciones sociales claves del problema.

En el caso de la problemática que venimos tratando, debe señalarse entonces que su captación implica no quedarse encerrado en el movimiento sino asumir las mediaciones del mismo en una totalidad social que hace a la historicidad de la construcción del poder sobre la propiedad de la tierra y las luchas contra el mismo que en distintas coyunturas va generando bloqueos y posibilidades. En este aspecto, no puede haber fronteras disciplinarias para comprender este proceso, comenzando por la estandarizada división liberal del conocimiento de Sociología, Política y Economía.

Alternativamente, si apeláramos sólo a la descripción de las actividades que previamente caracterizamos de “formación”, si nos confinamos a la cuantificación de lo que esto implica, si las técnicas de entrevistas hubieran funcionado como una mera captura discursiva del agente y no como relación texto - contexto, sólo nos quedamos con un aspecto que no permite captar las expresiones de nuevas relaciones sociales colectivas vinculadas al movimiento y la potencialidad de lo abierto.

Captación de procesos sociales: una forma de pensar y una problematización de la relación teórico-empírico

Los tres ejemplos anteriores y algunos elementos examinados a partir de ellos ya proporcionan algunas pistas para una perspectiva más general. Se ha fundamentado cómo las tres investigaciones, diferentes entre sí, consideran la construcción de objetos de estudios asumiendo intrínsecamente la idea de procesos sociales y esto significa el desafío de traspasar la coyuntura privilegiando dinámicas de agentes sociales, pero sin que esto suponga hacer meramente una “historia” de situaciones.

A la vez, en los tres ejemplos se observa de fondo la consideración de América Latina como nivel de análisis general que supone una determinada especificidad más allá de la diversidad de expresiones sociales. Como se dijo al comienzo, esto permite asumir que no se trata de una mera delimitación geográfica sino un componente teórico-metodológico que subyace el propio trabajo de investigación.

Corresponde ahora establecer algunos elementos generales que hacen a la construcción de conocimiento asumiendo la idea de procesos sociales. Y lo primero que hay que señalar en este sentido es la contribución del sociólogo Hugo Zemelman, chileno radicado en México hace años. Sin necesariamente asumir todos los alcances o las discusiones que implica su desarrollo conceptual, Zemelman ha realizado una base sustantiva en la problematización de acercamiento a la realidad y que resulta particularmente relevante para nuestro tema general.

El autor ya planteaba a comienzos de la década de los noventa, apoyándose en Ernst Bloch, cómo su argumentación estaba orientada a defender una forma de pensar que se apoyara en la apertura que plantea la necesidad de movimiento de la realidad. Esto significa una construcción de conocimiento que “se base en lo inclusivo-indeterminado, lo que implica considerar los contenidos como abiertos para reconocer sus rupturas, en lugar de someterse a su acumulación mecánica. Todo lo cual constituye una modalidad de razonamiento que rompe con los límites establecidos, de manera de buscar; incluso lo “escandalosamente inesperado” (Zemelman, 1992 Tomo 2: 32).

Los cierres o encuadramientos apresurados de la realidad a efectos de profundizar en el objeto no son una virtud, sino un producto de la debilidad de apropiarse de la teoría. Esto supone una mutilación cognitiva que queda en evidencia cuando se asume América Latina como contexto o unidad de análisis general. En este sentido, el esfuerzo de aprehensión de la realidad social exige imaginación sociológica, asumiendo la afortunada expresión de Wright Mills (1997).

Esta “imaginación” se define principalmente por la capacidad de combinar ideas y de elaborar la realidad. Y esto exige, a nuestro juicio, dos características sustantivas: que la incorporación de teoría social no se limite a la repetición del autor sino que permita abrir planos de análisis (a los que luego deberá volverse en el análisis de lo empírico) y artesanía intelectual entendida como la destreza que ningún programa de computación posibilita y es la de problematización de la propia relación teórico-empírico.

Ahora bien, ¿cómo se concibe lo empírico? Aquí, a nuestro juicio, también puede observarse una restricción persistente de significado que requiere ser revisada desde el análisis de procesos sociales. En primer lugar, es útil recordar que “los datos sólo logran hablar cuando la teoría les aporta el don del lenguaje”, según feliz expresión de Atilio Borón en el prólogo que le hace al manual de metodología de Sautu y otros (2010: 14). Volveremos más adelante sobre la importancia del lenguaje para las ciencias sociales.

La evidencia empírica, todos sabemos, puede implicar múltiples fuentes, aportes y expresiones. Desde una perspectiva de proceso social se enfatiza el aspecto de construcción de evidencias. Por ejemplo, la evidencia empírica que sustenta lo que denominamos “enclave informacional” es una compleja reconstrucción del funcionamiento de Zonamérica en el marco de redes transnacionales como caso específico a partir de múltiples observaciones, entrevistas, artículos periodísticos, documentos y datos del censo de zonas francas. La evidencia empírica es igualmente la identificación de otros casos en Uruguay y América Latina que tienden a conformarse de manera parecida, no necesariamente igual. Pero la evidencia empírica es también la búsqueda, atizada por evidencias, que muestra la historia de otros contextos. O de lo que queda oculto o borroso y no se puede “medir” bajo una construcción simbólica persistente de “parque tecnológico”, “era de la información”, “sociedad del conocimiento”, etc. Todo debe confluir hacia una gran argumentación.

Desde la exigencia de razonar desde la base de proceso social, lo que aparece como relevante es la mediación, los agentes sociales y sus acciones, las relaciones reales y posibles entre ellos. Pero el avance hacia lo específico en el examen de agentes y sus relaciones es siempre posterior a la ampliación de realidad que se opera desde el razonamiento. La ventaja de los individualistas metodológicos estaría dada por una posibilidad de mayor concreción y menos problemas para la inmediata observabilidad de los atributos buscados. Desde una perspectiva de las mediaciones sociales, se puede decir que todo se vuelve más borroso y complejo.

Ahora bien, ello no puede concebirse más que como un desafío permanente para la navegación del investigador no un límite para no realizarla. Por otra parte, como señala el sociólogo Renato Ortiz, “si las relaciones sociales son la unidad de análisis y se articulan en un todo integrado, no tiene mucho sentido parcelarlas, en cuanto manifestación de la racionalidad individual, como hace el individualismo metodológico” (Ortiz, 2004: 144).

La captación de lo empírico puede ser pensada desde la perspectiva de las mediaciones sociales como la capacidad de identificar lo que puede denominarse “puntos de articulación”. Con inspiración nuevamente en los trabajos de Zemelman, tal como la entendemos aquí, sugiere

la concreción, el punto de cruce de intereses de agentes en distintas escalas temporales y espaciales.

Por ejemplo, la necesidad de la formación técnico-política en el MST puede verificarse como punto de articulación entre las limitaciones sociales que imponen distintos agentes sociales del desarrollo rural alternativo en Brasil, las necesidades del movimiento para su proyección como tal y las necesidades particulares de educación de los individuos en sus posiciones sociales dentro de campamentos o asentamientos ya establecidos como cooperativas.

La identificación de puntos de articulación hace al estudio de procesos sociales en América Latina. Por ejemplo, en el caso de la integración regional puede sugerir la identificación de cruces de dinámicas del sistema-mundo y dinámicas regionales más o menos acotadas a partir de una complejidad de agentes sociales, intereses y luchas. Pues no puede decirse que la integración se trata meramente de un juego de intereses de las transnacionales (aunque claramente también es eso), ni meramente de decisiones políticas, ni meramente de intereses más acotados de Brasil y Argentina que se traducen en la necesidad de viabilizar un espacio económico más allá de fronteras.

Los puntos de articulación a partir del cruce de intereses de distintos agentes pueden entonces suponer acuerdos o desacuerdos, negociaciones o conflictos, pero son los que dan densidad al proceso social. Los recortes de realidad de un proceso social dependen del objeto de estudio construido pero también de trascender los contenidos manifiestos en que se expresa el problema y de nuestra capacidad de resignificar evidencias. La herramienta para ello es el lenguaje, que lleva a nuestro próximo apartado.

La importancia del lenguaje

La capacidad de manejo del lenguaje en ciencias sociales es clave en el entendido que la riqueza conceptual, el análisis, la explicación, las aperturas teóricas, en suma, que un conjunto de operaciones se sustentan en tal capacidad. De esto depende el empobrecimiento o el enriquecimiento de la Sociología. La visión instrumental de las mismas tiende a no prestar la debida atención al punto, pero para el estudio de procesos sociales es absolutamente clave.

Cualquier delimitación conceptual estará siempre sujeta a los límites y posibilidades del lenguaje. La generación de un concepto, que adquiera capacidad explicativa, está sujeto a su potencialidad enriquecedora para marcar determinadas características del objeto de estudio, evocar connotaciones de la disciplina, sugerir determinados despliegues sociohistóricos, entre otros elementos.

En esta dirección, es que se ha sugerido la necesidad y conveniencia de articular diversos lenguajes, es decir, aquellos propios de la racionalidad científica como aquellos ajenos a la misma. Una búsqueda que implica apelar a la metáfora, a la literatura, por ejemplo. "Se trata de avanzar en la búsqueda de sentidos pero en el marco de otros parámetros de significación y de orden, de conformidad con esa fuerza del lenguaje que se recobra en la poesía". Y trayendo al filósofo Ernest Fischer recuerda Hugo Zemelman como "la lengua del poeta suelta los orígenes,

conjuro de una mágica unidad de palabra y realidad”, algo así como “regresar a la vida en el lenguaje que es la vida del lenguaje” (Zemelman, 2007: 57).

Se deriva de lo anterior, se acuerde o no en la argumentación, la necesidad de liberar al lenguaje de la Sociología de prisiones que no lo habilitan a colocarse con capacidad de dar cuenta de problemáticas que van emergiendo. Por ejemplo, la caracterización de una tensión intrínseca de proyectos cuando se designa un proceso de integración regional como “comunidad de intereses versus comunidad de pertenencia” es producto de una necesidad de registrar una dinámica de agentes que trasciende fronteras, que supone cierta creación que no quede acotada a la disciplina y de alguna manera coloca cierta utopía más allá de evidencias empíricas, pues la integración del Mercosur no es lo segundo en el sentido de identidad, de compartir cosas en común, pero potencialmente podría serlo, es decir, transmite un escenario posible en una escala temporal que escapa a la coyuntura.

Hay una diferencia entre abstracción sobreimpuesta y capacidad anticipatoria a partir de lo potencial cuando se trabaja con procesos sociales. Nuevamente utilizamos con libertad algunas ideas de Zemelman y, una vez más, estamos ante problemas de captación de la realidad. Que un concepto adquiera capacidad de visualización de lo real y también de lo potencial pero al mismo tiempo no sobreimprima capacidades o atributos que el investigador “quiera” encontrar, forma parte de la conciencia de la investigación, hace a la guía de lo que polémicamente designamos como “objetividad” (aunque está claro que no se trata de “neutralidad” que, por supuesto, no existe).

Este es el punto de inflexión que separa los requerimientos de la investigación de lo social del vuelo de la imaginación o de quedar atrapado por la sensibilidad y la intuición. La conciencia de la investigación se expresa en cómo se organiza la aprehensión de la realidad y es cristalizada en un producto. Implica, entre otras cosas, un claro perfil teórico-metodológico que asuma la importancia ordenadora de los conceptos a partir de las dinámicas de agentes sociales.

Nunca esto escapa de cómo una comunidad local de ciencias sociales determina el perfil, pero asumimos la existencia de ciertas bases comunes de razonamiento y de construcción de conocimiento que trascienden las posibles diferencias. Para colocarlo en términos polares: el estudio de procesos sociales exige, por un lado, alejarse de la mera narración histórica desprendida de la contención de parámetros teórico-metodológicos y, por otro, evitar que éstos deglutan cualquier capacidad de creatividad y de integrar la indeterminación y lo potencial.

En suma, el lenguaje es la base para la organización de la observación de la realidad social, para plasmar ángulos de acercamiento a la misma. En el estudio de procesos sociales de América Latina, esto implica dar cuenta de una construcción, debe marcar la complejidad de agentes sociales y su despliegue considerando el desafío de no caer en significados preestablecidos o aprisionados para captar realidades sociohistóricas diferentes.

La problematización de estos aspectos es necesaria en el entendido que existe una lucha simbólica para establecer sentidos a nociones y conceptos. Piénsese, por ejemplo, cuando se habla de democracia. El término puede dar cuenta de consideraciones opuestas; puede aludir a una cuestión de mero procedimiento o enfocarlo como proceso transformador del estado

y la sociedad. Así, por ejemplo, Boaventura de Sousa habla de “reinventar la democracia” o de “democracia como regulación” versus “democracia como emancipación” (Sousa Santos, 2005). En un sentido se marca el carácter de tendencia a reproducir un orden social, en el otro de activación de una potencialidad transformadora, de posibilidades alternativas.

No dejamos de hacer notar que para la postura que criticamos, lo anterior no es más que un juego de palabras alejado de toda necesidad cognitiva y de todo fin práctico. Desde la perspectiva que se defiende es un aspecto central de apropiación de la realidad y del proceso de investigación, una invitación a no “cosificar” conceptos, de potenciar la creatividad en ciencias sociales. En el actual contexto sociohistórico, resulta adicionalmente una invitación a la discusión sobre marcos referenciales de la disciplina y de lo multidisciplinario.

Reflexiones finales

En el análisis de la realidad como procesos sociales, subyace la necesidad de un balance complejo entre dos aspectos centrales: Historia y Teoría Social. Es el movimiento de ida y vuelta entre lo empírico y la abstracción. Y para ello debe considerarse que la aprehensión de la realidad no pasa por aislar un fenómeno para su estudio sino para entrecruzarlo en una trama de relaciones y de situarlo en una temporalidad mayor. El despliegue transcoyuntural permite la apertura al análisis.

Esto no significa negar el estudio de coyuntura. El tema es cómo se coloca esa coyuntura. Hace algunos años, un artículo del sociólogo Marcos Roitman alertaba sobre las modas intelectuales y expresaba con mucha claridad que tampoco se trata de negar la necesidad de estudios de coyuntura y ejemplificaba: “El *18 Brumario* de Marx es un texto de coyuntura, también lo han sido algunos escritos de Weber, Sombart, Gramsci, Lenin, Simmel, Hobbes, Locke o Maquiavelo, pero su calidad los hizo perdurar en el tiempo. No fueron concebidos como objetos de consumo para beneficio del autor o de las editoriales ni tampoco como posibles *best sellers*. Su lógica era otra: explicar procesos contingentes a partir de conceptos y categorías de pensamiento fuerte, cuya lectura no podía realizarse en pasillos. Su valor reside en haber resistido el paso del tiempo” (Roitman, 2003).

En términos metodológicos, lo anterior también permite advertir la importancia que el análisis no quede encerrado simplemente en lo dado o lo “estructurado” y, de ese modo, termine amputando el ángulo de observación a una especie de posibilismo social. Los conceptos pueden abrir a la identificación de tendencias, de escenarios posibles, de nuevas contradicciones.

Asumir en todo su alcance lo transcoyuntural es un desafío no sólo en el sentido de observar la potencialidad de lo no cristalizado como proceso social, sino en el sentido de lucha contra los encuadramientos rápidos de la realidad a los que tienden los parámetros de construcción de conocimientos asentados en una reificación de las técnicas de investigación. Podríamos decir, en este sentido, que la posición desde la que se construye conocimiento es la de rebelarse ante límites derivados de la creciente incapacidad de generar aperturas a planos de análisis en

la construcción del objeto de investigación, más allá que siempre quedan líneas abiertas que no se continúan en el caso concreto por decisión expresa (que siempre requiere justificación).

El manejo de la temporalidad y su conexión con la teoría social resulta clave en las tres temáticas que se abordaron. Pero también lo ha sido asumir que los procesos sociales se expresan en un determinado territorio. Es lo que podemos denominar como la necesidad de “des-sustancializar” el espacio geográfico. Esto es, el territorio tendía a ser visto como una realidad objetiva exterior a la sociedad, tal vez como un mero “soporte” del juego de actores sociales, pero en verdad en los tres casos hay una relación muy fuerte entre una cosa y otra, comenzando por la construcción social que hacen los individuos del mismo. Así que es preciso incorporar el territorio asumiéndolo como donde se vive y/o donde se trabaja y cómo se va construyendo socialmente, subjetivamente, en conexión con el movimiento de la realidad.

Finalmente, sólo cabe subrayar que entender la sociedad uruguaya es también entender América Latina. Tan criticable es aislar del flujo histórico un fenómeno social como no asumir las mediaciones regionales y globales que explican la sociedad uruguaya. Si se termina profundizando la tendencia a renunciar al estudio de procesos sociales, si no se considera en toda su significación la geopolítica del conocimiento, simplemente se tenderá cada vez más a quedar preso de un posibilismo social disfrazado de encuadre técnico. Sin embargo, si éste fuera el caso, otras disciplinas, quizás otros espacios de conocimiento que no temen transgredir fronteras disciplinarias, bien pueden relevar a la Sociología en uno de sus roles históricos.

Bibliografía

- BORÓN, Atilio** (2010): Prólogo al “Manual de metodología” de Ruth Sautu y otros, Buenos Aires, CLACSO.
- BOURDIEU, Pierre** (2008): “Homo academicus”, Buenos Aires, Siglo XXI editores (primera edición: 1984).
- CASAS, Alejandro; FALERO Alfredo** y otros (2010): “Movimientos sociales, praxis socio-pedagógica y construcción de alternativas en América Latina”, Montevideo, FCS - UdelAR, Informe del proyecto CSIC (inédito).
- CASTELLS, Manuel** (1998): “La era de la información”, 3 tomos, Madrid, Alianza Editorial.
- DE SOUZA MARTINS, José** (1994): “O poder do atraso. Ensayos de Sociología da História lenta”, São Paulo, editora Hucitec.
- EAGLETON, Terry** (1997): “Ideología”, Barcelona, Ediciones Paidós.
- FALERO, Alfredo** (en prensa) “Los enclaves informacionales de la periferia capitalista: el caso de Zonamérica en Uruguay. Un enfoque desde la Sociología”, Montevideo, UdelAR - CSIC - FCS.
- FALERO, Alfredo** (2010): “Territorios desnacionalizados: una lectura sociológica de las nuevas zonas francas en Uruguay”, dentro de la publicación del Departamento de Sociología “El Uruguay desde la Sociología VIII”, Montevideo, FCS - UdelAR.
- FALERO, Alfredo** (2006): “El paradigma renaciente de América Latina. Una aproximación sociológica a legados y desafíos de la visión centro-periferia”, contenido en el libro “Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano”, Buenos Aires, CLACSO.
- FALERO, Alfredo** (2006b): “Diez tesis equivocadas sobre la Integración Regional en América Latina” en libro colectivo *Pensar a contracorriente II*, La Habana, Editorial de Ciencias sociales. Disponible en internet en: <http://www.cedep.ifch.ufrgs.br/articulo%20cedep.pdf>

- FALERO, Alfredo** (2001): "La sociedad civil, globalización y regionalización. Reflexiones a partir del movimiento sindical", publicado en revista Nueva Sociedad N° 171, Caracas, Enero-Febrero.
- HARDT, M. y NEGRI, A.** (2002): "Imperio", Buenos Aires, editorial Paidós (1ª edición en inglés, 2000).
- HARVEY, David** (2007): "Breve historia del Neoliberalismo", Madrid, Akal Ediciones.
- MAURO MARINI, Ruy** (1974): "Dialéctica de la dependencia", México, Ediciones Era.
- MIGNOLO, Walter**, comp. (2001): "Capitalismo y geopolítica del conocimiento: el eurocentrismo y la filosofía de la liberación en el debate intelectual contemporáneo", Buenos Aires, Ediciones del Signo.
- MOURA, Clóvis** (2000): "Sociologia política da guerra camponesa de Canudos. Da destruição do Belo Monte ao aparecimento do MST", São Paulo, Editora Expressão Popular.
- NEVES DA SILVA, Emerson** (2004): "Formação e ideário do MST", São Leopoldo, Editora Unisinos.
- NUN, José** (2001): "Marginalidad y exclusión social", Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- ORTIZ, Renato** (2004): "Taquiografiando lo social", Buenos Aires, Siglo XXI editores.
- QUIJANO, Anibal** (1973), "Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización social", en Weyfort, F., y Quijano, A. "Populismo, marginalización y dependencia. Ensayos de interpretación sociológica, Universidad Centroamericana, San José, Costa Rica.
- ROITMAN ROSENMAN, Marcos** (2003): "Las modas intelectuales", en La Jornada México, 18.08.2003. Véase: www.jornada.unam.mx
- ROSTOW, W. W** (1973): "Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista", México, FCE (1ª. Ed.: 1960).
- SASSEN, Saskia** (2007): "Una sociología de la globalización", Buenos Aires, Katz editores.
- SOUSA SANTOS, Boaventura** (2008): "A gramática do tempo. Para uma nova cultura política", São Paulo, Cortez Editora.
- SOUSA SANTOS, Boaventura** (2005): "Reinventar la democracia. Reinventar el estado", Buenos Aires, CLACSO.
- WALLERSTEIN, Immanuel** (1999): "El legado de la Sociología, la promesa de la ciencia social", Roberto Briceño León y Heinz Sonntag (editores), Caracas, UNESCO / CENDES / Editorial Nueva Sociedad.
- WALLERSTEIN, Immanuel**, coord. (1996): "Abrir las ciencias sociales", México, Siglo XXI editores / CIIH - UNAM.
- WRIGHT MILLS, Charles** (1997) La imaginación sociológica, México, FCE (1ª edición en inglés: 1959).
- ZAVALA PELAYO, Edgar** (2011): "Teorías, teorizaciones, tiempo y contextos: un esquema conceptual para analizar teorías sociológicas y lo que hay detrás", contenido en Estudios Sociológicos N° 85 (enero-abril), México, El Colegio de México.
- ZEMELMAN, Hugo** (2007): "El ángel de la Historia: determinación y autonomía de la condición humana", Barcelona, UNAM - IPECAL - USB - Anthropos Editorial.
- ZEMELMAN, Hugo** (2005): "Voluntad de conocer. El sujeto y su pensamiento en el paradigma crítico", Barcelona, Centro de Investigaciones Humanísticas de la Universidad Autónoma de Chiapas / Anthropos Editorial
- ZEMELMAN, Hugo** (1996): "Problemas antropológicos y utópicos del conocimiento", México, El Colegio de México.
- ZEMELMAN, Hugo** (1994) "Racionalidad y ciencias sociales" en Círculos de reflexión latinoamericana en Ciencias sociales. Cuestiones de teoría y método, Suplementos N° 45, Barcelona, Anthropos.

ZEMELMAN, Hugo (1992) "Los horizontes de la razón", 2 tomos, Barcelona, Editorial Anthoropos / El Colegio de México.

Antes y después de la izquierda: cambios recientes en la composición de la elite política uruguaya

Miguel Serna¹ - Eduardo Bottinelli² - Cristian Maneiro³ - Lucía Pérez⁴

La llegada de la izquierda al gobierno en 2005 marca un punto de inflexión en la conformación social de las elites políticas. En el ciclo histórico batllista hubo un ingreso de cuadros dirigentes originarios de las capas medias urbanas, en la fase reciente de postransición democrática la izquierda está contribuyendo con la integración de miembros de sectores subalternos en la cúspide del poder político. Por primera vez en la historia es elegido un gobierno de izquierda (Frente Amplio), lo que implica una renovación histórica del elenco político gobernante. Asimismo, se amplía la participación de las capas medias y populares, de marcada tradición de militancia social y sindical, proponiendo un escenario diferente en cuanto a los ámbitos de militancia. En el lugar que ocupan en la cuadros políticos uruguayos, la trayectoria de militancia política refuerza (aun más con el FA) que para el reclutamiento partidario sigue siendo importante la acumulación de experiencias militantes.

El proceso de transición y postransición democrática en Uruguay se acompañó de cambios electorales que favorecieron la rotación de los diversos partidos en el gobierno y la circulación de elencos dirigentes en el poder político. El presente artículo se focaliza en el estudio de la composición social de las elites y los cambios derivados de la rotación de diversos partidos políticos, poniendo especial énfasis en los tres últimos períodos de gobierno. De esta manera, intentamos identificar si existieron cambios reales en la composición de nuestra clase dirigente, considerando el último período que gobernó el Partido Colorado (2000-2005) y el “giro a la izquierda” a partir de 2005 que mantiene un segundo gobierno del Frente Amplio de manera consecutiva (2010-2015). La hipótesis sugerida es que en las últimas décadas se está produciendo un cambio en el patrón dominante de reclutamiento político de la clase po-

1 Licenciado en Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. Doctor en Política Comparada e Integración Latinoamericana en UFRGS-Brasil. Profesor Agregado del Área de Sociología Política del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. miguel@fcs.edu.uy

2 Licenciado en Sociología y Profesor Asistente en el Área de Sociología Política del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. eduardo.bottinelli@gmail.com

3 Licenciado en Sociología. Ayudante de investigación del Área de Sociología Política del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. cristianmaneiro22@gmail.com

4 Licenciada en Sociología. Ayudante de investigación del Área de Sociología Política del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. lulaperez@gmail.com

lítica incorporando pautas sociales más plurales, incorporando la representación de sectores sociales populares, así como minorías tradicionalmente subrepresentadas en el ámbito del poder político.

En la literatura sobre elites políticas se ha dedicado un amplio espacio a la investigación de la conformación de las elites políticas en democracia. Así pues, se destaca el análisis de los modos de constitución de cuadros dirigentes especializados en actividades políticas, así como las formas de socialización política y de construcción de grupos sociales. En este sentido, los estudios se orientan a comprender el grado de cohesión y heterogeneidad social interna de las elites, así como los mecanismos de autorreclutamiento político, circulación de dirigentes y vínculos con otras elites provenientes del poder económico y social.

Un tópico recurrente en las investigaciones es la influencia del origen y composición social de los dirigentes para la construcción de una clase política (ministros y parlamentarios). Por una parte, una línea interpretativa argumenta los impactos positivos del juego democrático para estimular la pluralidad de representación de bases y grupos sociales desde las organizaciones políticas (Norris, 1997; Best & Cotta, 2000).

La competencia pluralista y la participación ciudadana masiva serían factores promotores de dicha diversidad. Por otra parte, varios estudios expresan una visión más crítica con respecto a los límites de la democratización en la cúspide del poder político (Sawicki, 1999, Norris, Lovenduski, 1995), subrayando la persistencia de fenómenos de subrepresentación política de determinadas categorías, clases y grupos sociales subalternos y populares, como por ejemplo las mujeres, la representación de etnias indígenas y afrodescendientes, la escasa presencia de representantes de clases trabajadoras, entre otros. En dicho sentido, se han detectado diversos tipos de barreras simbólicas, sea al ingreso de la carrera política, al fracaso o deserción temprana derivados de fenómenos de desigualdad económica, social o cultural.

Otras perspectivas analíticas van más allá de la representación social de origen y se interrogan en qué medida las posiciones sociales de los dirigentes tienen influencia y con qué significado para la representación política del conjunto y diversidad de intereses y organizaciones en la sociedad. Esto supone cuestionarse en qué medida la representación política está más o menos relacionada con la representación social de grupos e intereses colectivos.

En cualquiera de las hipótesis, una temática emerge como particularmente relevante para la investigación social, cómo se producen los mecanismos de reclutamiento político y en qué medida inciden en la conformación de una clase política más abierta o más cerrada, del punto de vista de su cohesión social interna. El concepto de reclutamiento político refiere a un conjunto de procedimientos formales e informales mediante los cuales las instituciones políticas seleccionan dirigentes en las diversas escaleras de ascenso y carreras hacia el poder político. Para unos, los mecanismos de reclutamiento político son procedimientos internos de las instituciones políticas (públicas representativas y partidarias) mediante los cuales las organizaciones imponen las reglas, pautas y valores propios. Para otros autores, el origen y bases sociales determinan los intereses colectivos representados en los ámbitos políticos.

La perspectiva de Bourdieu abre varias líneas interesantes para comprender el doble juego relacional entre agentes y estructuras por una parte, así como de la relación de homología estructural y vínculos entre el campo político y el resto de las esferas que componen la estructura social. En este marco, la noción de mecanismos de reclutamiento adquiere un doble significado sociológico, como estrategias y dispositivos de los agentes mediante los cuales movilizan capitales sociales y políticos, y como mecanismo instituyente, de reglas de juego en el campo político.

Los partidos políticos juegan un papel muy relevante entre los diversos ámbitos políticos institucionales para la producción de mecanismos de reclutamiento y reproducción de las elites. Los debates sobre los niveles de cohesión de las elites han referido a su vez, a la estructura y organización de los partidos políticos en especial en los regímenes democráticos modernos. De los diversos tipos de partidos políticos que se conocen, las diferencias en cuanto al posicionamiento ideológico en el eje derecha-izquierda se ha destacado como un factor de diferenciación de mecanismos de reclutamiento político. Así pues, en Europa se considera como un ejemplo clásico el estudio de Norris & Lovenduski de las diferencias de reclutamiento entre el Partido Laborista Inglés (más permeables a representantes sindicales, del mundo de la cultura, de participación de mujeres y minorías étnicas o raciales) y el Partido Conservador (donde aparece una proporción mayor de directores y jefes en el sector privado, de universitarios egresados de las universidades de mayor prestigio social, y menor representación de mujeres y minorías étnicas o raciales). En términos más generales, en Europa se discute el papel de los partidos sociales y socialdemócratas en la ampliación de la representación hacia las capas medias y populares a nivel de las elites políticas.

Otro factor relevante que se ha tomado en consideración para el análisis de la conformación de las elites políticas, son los impactos de los períodos de cambio político y social histórico.

Los cambios electorales acontecidos en Uruguay durante las últimas décadas, así como la relevancia del clivaje ideológico partidario en el sistema político reciente, son elementos interesantes para incorporar al estudio de las transformaciones a nivel de circulación y rotación de dirigentes en la elite política nacional. Los cambios del sistema partidario contribuyen en forma paralela a la transformación de los patrones de reclutamiento de la elite política. La constatación de mecanismos de reclutamiento partidario diferentes explicaría la reconversión en la composición social de la elite, así como las formas de profesionalización política.

Los cambios en los mecanismos de reclutamiento de las elites políticas, se vinculan a su vez, a los cambios políticos electorales que permitieron el ascenso al gobierno de partidos de izquierda y centro izquierda en América Latina (Serna, 2004). Los partidos ubicados en el campo de las izquierdas presentan un patrón de reclutamiento político de los dirigentes con pautas sociales más inclusivas y pluralistas: un perfil menos masculinizado, una formación menos relacionada a las profesiones liberales clásicas, y más vinculada a categorías de sectores medios, del área de las ciencias humanas, la educación y la reproducción de la cultura, y con mayor participación de categorías de asalariados. (Marengo, Serna: 2007).

Asimismo, el recambio de las elites políticas emergentes se refuerza por el uso intensivo de capitales partidarios y asociativos que expresan en buena medida una constelación de nuevos lazos sociales en sindicatos de trabajadores, gremios estudiantiles, así como organizaciones de la sociedad civil orientadas a nuevas cuestiones sociales.

A efectos de tener una comprensión más amplia de los cambios en la composición social y mecanismos de reclutamiento de la elite política nacional, el artículo se focaliza en realizar un análisis comparativo de la composición de la Cámara de Representantes entre los períodos 2000-2005, 2005-2010 y 2010-2015.

¿Menos es más?

Mujeres y jóvenes: las grandes ausencias

El análisis del perfil demográfico de diputados para estos tres períodos muestra una permanencia de las características etarias a la hora de alcanzar cargos a nivel legislativo. La tendencia a permanecer en medianas de edad altas, tal como lo muestra el **cuadro 1**, indica que, a pesar de la incorporación de la izquierda con mayoría parlamentaria en 2005 y 2010, el acceso a cargos electivos aún no es moneda corriente para jóvenes.

El ascenso de la izquierda al poder político no ha modificado el perfil generacional de la clase política. De hecho, si observamos el **cuadro 2**, que muestra el desglose edad por bancada (Frente Amplio y Partidos Tradicionales) para cada período, identificamos que los PT poseen una mediana tímidamente más baja (46, 44, 47) que el FA (56, 51, 54), pero que se ha mantenido para los tres períodos analizados.

De alguna manera, la llamada reconversión generacional que permea los discursos del sector político es bastante difícil de concretar en cargos representativos. El desafío de la incorporación de nuevas caras y nuevas voces está planteado, pero sin duda el FA ha demostrado algunas dificultades mayores para renovar su plantilla joven.

Con respecto a la participación por género, tenemos una masculinización generalizada en la Cámara de Representantes para los tres períodos, con cifras que se mantienen de alrededor del 85% del género masculino. El FA presenta mejor distribuida su cuota de género, 18% de mujeres en su bancada (2000-2005), alcanzando un 21% cuando llega al gobierno en 2005. Hoy sus representantes femeninas llegan al 16%. Los PT con cifras muy bajas de participación femenina para los primeros dos períodos analizados (10%, 4%) alcanzan hoy un 16% de sus bancas.

La rotación y alternancia partidaria tuvo un impacto notorio en la composición demográfica, en particular en la participación femenina. La dirigencia política de izquierda posee una integración proporcional mayor de mujeres que el resto de los partidos. Sin embargo, la presencia de la izquierda en el gobierno moviliza a los PT que deben reconfigurarse frente a los nuevos escenarios.

Cuadro 1: Diputados según género y edad: del 2000 al 2015

GÉNERO	Diputados 2000-2005	Diputados 2005-2010	Diputados 2010-2015
Femenino	13%	13%	15%
Masculino	87%	87%	85%
EDAD			
Mediana	49	50	52
Mínimo	27	27	27
Máximo	74	79	80
TOTAL	100%	100%	100%
Nº de repuestas	(83)	(99)	(88)

Fuente: elaboración propia

Cuadro 2: Diputados según género y edad por bancada: del 2000 al 2015

GÉNERO	Bancada FA 2000-2005	Bancada PT 2000-2005	Bancada FA 2005-2010	Bancada PT 2005-2010	Bancada FA 2010-2015	Bancada PT 2010-2015
Femenino	18%	10%	21%	4%	16%	14%
Masculino	82%	90%	79%	96%	85%	86%
EDAD						
Mediana	56	46	51	44	54	47
Mínimo	34	27	27	32	29	27
Máximo	74	71	79	63	74	80
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nº de repuestas	(33)	(48)	(52)	(46)	(46)	(42)

Fuente: elaboración propia

Nota: No está considerado el único diputado que pertenece al Partido Independiente. (2005-2010, 2010-2015).

FA= Frente Amplio, coalición de izquierda, actualmente en el gobierno.**PT= Partidos Tradicionales**, comprenden al Partido Colorado y al Partido Nacional, históricos partidos de la política uruguaya.

Politización de las profesiones: cambios y continuidades

La formación escolar es un mecanismo de socialización relevante para comprender la composición y el grado de cohesión de las elites. De acuerdo a los resultados del perfil de nivel educativo alcanzado por los dirigentes políticos, el acceso a estudios terciarios y de educación superior aparece como requisito generalizado en términos de capital cultural incorporado.

En los tres períodos que analizamos el porcentaje de diputados con credenciales educativas terciarias no baja del 75%, lo cual refuerza la idea de que la educación superior es una condición importante a la hora de dedicarse a la política. El análisis de los datos sugiere que

el título universitario mantiene centralidad en término de credencial educativa legitimante de saberes expertos para el desempeño de actividades políticas y de gestión de gobierno. Un aspecto relacionado a la formación de las elites es el área de conocimiento, disciplina y tipo de saber privilegiado. La incorporación de saberes jurídicos en las carreras de los dirigentes políticos continúa siendo la credencial educativa de mayor afinidad electiva con la profesión política. No obstante, llama la atención la disminución relativa de su centralidad para la actividad política.

Quienes no poseen educación terciaria se mantienen en un 20% para los tres períodos. Si miramos la diversificación de áreas de conocimiento, encontramos una preponderancia en las carreras tradicionales como la medicina y el derecho para los tres períodos, pero en 2010-2015 hay un importante aumento en las profesiones de la rama de las ciencias sociales y humanas, pasando de un 5% en 2000-2005 a un 18% en 2010-2015.

Cuadro 3: Diputados según tipo de educación superior de 2000 a 2010.

EDUCACIÓN	Diputados 2000-2005	Diputados 2005-2010	Diputados 2010-2015
Educación Superior/Terciaria Incompleta	2%	6%	3%
IPA/Magisterio/Militar	8%	11%	8%
Derecho	30%	21%	26%
Medicina	16%	14%	12%
Ciencias Económicas y Administración	7%	9%	6%
Agronomía/Veterinaria	8%	3%	8%
Arquitectura/Ingeniería	1%	2%	1%
Ciencias Sociales y Humanas	5%	7%	18%
Sin educación superior	19%	21%	18%
SIN DATO	4%	6%	
TOTAL	100%	100%	100%
Nº de repuestas	(83)	(99)	(88)

Fuente: elaboración propia

Si nos detenemos en la composición profesional de las bancadas, podemos ver que las profesiones tradicionales como el derecho y la medicina tienen un peso importante en los PT, mientras que el FA incorpora con su llegada al gobierno profesionales de la educación (9% en 2000, 17% en 2005) y de las ciencias sociales y humanas (12% en los primeros dos períodos y 26% en 2010). La presencia de docentes es mucho más acentuada en la bancada del FA.

Cuadro 4: Diputados según tipo de educación por bancada: de 2000 a 2015.

EDUCACIÓN	Bancada	Bancada	Bancada	Bancada	Bancada	Bancada
	FA 2000- 2005	PT 2000- 2005	FA 2005- 2010	PT 2005- 2010	FA 2010- 2015	PT 2010- 2015
Educación Superior/ Terciaria Incompleta	6%	-	3%	8%	3%	8%
IPA/Magisterio/Militar	9%	8%	17%	4%	11%	5%
Derecho	12%	42%	15%	30%	9%	50%
Medicina	15%	17%	8%	19%	17%	
Ciencias Económicas y Administración	3%	8%	8%	9%	7%	2%
Agronomía/Veterinaria	9%	8%	2%	11%	7%	10%
Arquitectura/Ingeniería	-	2%	4%	2%	2%	-
Ciencias Sociales y Humanas	12%	-	12%	2%	26%	10%
Sin educación superior	30%	12%	27%	15%	24%	12%
SIN DATO	4%	3%	4%	-	-	2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nº de repuestas	(33)	(48)	(52)	(46)	(46)	(42)

Fuente: elaboración propia

Un tipo de saber vinculado a la administración de la política moderna, está conformado por las ciencias económicas y de administración. Profesionales que provienen de la economía o la contaduría oscilan desde un 2 a un 9% con no demasiadas variaciones y con bastante cercanía entre bancadas. En 2010-2015 se registra una disminución a 2% de esta área para los PT y un 7% para el FA.

Vale la pena destacar que la bancada que posee mayor porcentaje de diputados sin educación terciaria es el FA a lo largo de los tres períodos (30%, 27%, 24%), mientras que la bancada PT llega a su porcentaje máximo en el período 2000-2010 con un 15% de diputados sin titulación universitaria. Esto nos lleva a pensar que el FA es más permeable a la hora de proponer su plantilla y de generar opciones para el acceso a cargos de relevancia a personas que provengan de otros ámbitos como pueden ser el obrero.

¿De dónde vienen y hacia dónde van?

Origen social y reclutamiento profesional

El estudio de las trayectorias laborales de los dirigentes políticos previo a la asunción de puestos electivos, contribuye a comprender la influencia del contexto social de origen.

El porcentaje de políticos que son profesionales universitarios es de un 42% en 2000-2005, 32% en 2005-2010 y un 24% para 2010-2015; lo cual significa un cierto grado de apertura hacia el reclutamiento de la clase dirigente desde otros ámbitos de la estructura social.

Las personas que han tenido como ocupación principal en su vida la propia actividad política representan un 16%, 5% y un 14% en cada período, respectivamente. Lo que permite asociar la baja en 2005-2010 con la llegada de la izquierda al gobierno, una disminución de los políticos profesionales, en tanto el FA llegaba al gobierno por primera vez.

Cuadro 5: Diputados según Ocupación Principal a lo largo de su vida en los períodos 2000-2005, 2005-2010 y 2010-2015.

	Diputados 2000-2005	Diputados 2005-2010	Diputados 2010-2015
Profesional Universitario	42%	32%	24%
Profesor/Escritor	15%	14%	15%
Productor Agropecuario	4%	5%	5%
Empresario/Comerciante	-	11%	-
Trabajador independiente/Informal/ Obrero	18%	20%	28%
Administrativo/Empleado Público	4%	11%	8%
Actividad Política	16%	5%	14%
Otros	1%	1%	2%
Sin dato	-	1%	4%
TOTAL	100%	100%	100%
Nº de repuestas	(83)	(99)	(88)

Fuente: elaboración propia.

Los trabajadores independientes han ido incrementando su participación relativa en la cámara de diputados a lo largo de los tres períodos (18%, 20% y 28%, respectivamente).

Si observamos el **cuadro 6**, encontramos que los diputados que provienen del ámbito universitario representan un porcentaje importante en todos los partidos, por lo que la Universidad sigue siendo un espacio habilitante en términos de acceso a la política. Quienes son educadores o profesores representan el 24, 23 y 20% para cada período en la bancada FA, mientras que el peso porcentual es considerablemente menor para la bancada PT: 6%, 4% y 7%, respectivamente.

El sector agropecuario que comenzó no teniendo peso para el FA en 2000-2005, en este último período representa un 7%. Tal como se demuestra en los cuadros 5 y 6, la participación de empresarios y comerciantes se hace visible en el período 2005-2010 para ambas bancadas, en 6% para el FA y un 4% para los PT.

Quienes desempeñaron tareas administrativas en el sector público con mayor relevancia han sido los diputados de los PT; no registrándose participación en dicho rubro para los diputados del FA del primer período y con escasa representación en los dos posteriores (6% en ambos).

Cuadro 6: Diputados según ocupación principal a lo largo de su vida, por bancada: de 2000 a 2015.

	Bancada FA 2000- 2005	Bancada PT 2000- 2005	Bancada FA 2005- 2010	Bancada PT 2005- 2010	Bancada FA 2010- 2015	Bancada PT 2010- 2015
Profesional Universitario	30%	50%	22%	44%	20%	34%
Profesor/Escritor	24%	9%	23%	4%	22%	7%
Productor Agropecuario	-	6%	6%	4%	7%	2%
Empresario/Comerciante	-	-	8%	13%	-	
Trabajador independiente/ Informal/Obrero	37%	6%	35%	2%	30%	26%
Administrativo/Empleado Público	-	6%	2%	22%	6%	7%
Actividad Política	6%	21%	4%	7%	7%	19%
Otros	3%	-	-	2%	4%	-
Sin dato	-	2%	-	2%	4%	5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nº de repuestas	33	48	52	46	46	42

Fuente: elaboración propia

En forma paralela a los procesos de circulación política y cambios en la composición social de la clase política, se constatan procesos de creciente profesionalización política de las elites. La identificación de patrones de profesionalización a partir del estudio de las trayectorias de carrera política en las elites políticas muestra al menos tres mecanismos principales que van involucrando progresivamente a los dirigentes en carreras políticas “profesionales”.

El primer paso en el comienzo de las trayectorias políticas es comprender el contexto sociohistórico de involucramiento inicial hacia la participación en actividades políticas. En este sentido, un elemento común es un conflicto político fundante, un hito que marca la identidad política, a partir de la movilización, previa y durante el período autoritario como hecho histórico crucial de la historia política reciente. La experiencia personal y directa de los efectos regresivos del autoritarismo en el país aparece como el acontecimiento crucial para la mayoría de los cuadros dirigentes políticos actuales.

El segundo elemento es la importancia del reclutamiento partidario en la experiencia temprana en la militancia política. El momento de ingreso a una organización partidaria aparece como relevante para la socialización de aptitudes e identidades políticas. Este rito de inicio se realiza de forma libre y voluntaria, no se percibe, desde la subjetividad del dirigente, como un acto previsto de realizar una “carrera política”, pero es fundamental para la vocación posterior de la participación en actividades políticas.

El tercer factor típico, que incide en la progresiva transformación de la política como profesión principal de los dirigentes está pautado por el desempeño de puestos de gestión y control en la administración del Estado. Este juego de lealtades políticas se va reforzando posteriormente, a partir del ingreso a la administración pública y la asunción de puestos electivos o designados de gobierno. El Estado se constituye, pues, como locus de acumulación de experiencia política, sea en la competencia electoral de cargos electivos, como en los ámbitos de ejercicio de actividades de gobierno.

Proponemos explorar ahora, en función de lo expuesto, cuáles son los mecanismos de reproducción que poseen los partidos políticos y en qué características y factores están puestos los énfasis para considerar a la hora de renovar sus filas. Creemos que el capital social y la socialización política que cada dirigente tenga en su background son de gran importancia a la hora de decidir y apoyar un lugar en la plantilla de un partido.

Cuadro 7: Diputados según antecedentes de participación familiar: 2000 a 2015

Antecedentes de participación política familiar	Diputados 2000-2005	Diputados 2005-2010	Diputados 2010-2015
Sí	58%	50%	44%
No	40%	31%	44%
No cotesta/ sin dato	2%	19%	11%
Total	100%	100%	100%
Nº de repuestas	(83)	(99)	(88)

Fuente: elaboración propia

La socialización previa de la política a través de los lazos de parentesco, es un tema relativamente poco estudiado y en varios casos de difícil acceso. No obstante, es un ámbito interesante para aproximarnos a los mecanismos de socialización interna de la clase política, sea por la trasmisión de creencias y actitudes intergeneracionalmente como en la experiencia política e histórica de una misma generación de dirigentes.

De acuerdo al **cuadro 7**, el 58% de los diputados del período 2000-2005 tenía algún familiar que se hubiera dedicado a la política, mientras que para el 2005-2010 este era el caso del 50% de los diputados y en 2010-2015 es el caso del 44% de los diputados. Una interpretación válida en este sentido es que, dada la fuerte tradición política en el Uruguay,

existía un peso significativo en la socialización política-familiar y el dedicarse a la política posteriormente, situación que va disminuyendo con los años. Puede decirse entonces que, junto al proceso de alternancia partidaria en el gobierno y rotación de las elites políticas, estaríamos vislumbrando algunos mecanismos de apertura y movilidad para quienes decidan ingresar a la política y no cuenten con una tradición familiar en el rubro.

Una experiencia importante en la adquisición de habilidades de organización y dirección de los políticos es la participación activa y movilización de redes y capital social, en puestos de destaque en organizaciones o asociaciones colectivas de la sociedad civil.

Un ámbito de vital relevancia para la socialización política de los diputados uruguayos de estos tres períodos ha sido el estudiantil, tanto para el Frente Amplio como para los Partidos Tradicionales. Queda demostrado en el **cuadro 8**, con la alta participación en el espacio estudiantil.

El FA cuenta con altos porcentajes de diputados que provienen del sector sindical, para cada uno de los períodos: 61, 54 y 36%, respectivamente. El bagaje y la acumulación de la izquierda y su hermanado vínculo con el movimiento sindical le han permitido reclutar personal político desde la formación y la experiencia sindical. No así los PT que, más lejanos del movimiento sindical, de todas formas mantienen una representación allí 16, 10 y 16%, para cada período respectivamente.

Aparecen también las asociaciones de profesionales y empresariales que nuclean importantes porcentajes en los tres períodos para ambas bancadas. A saber: para el FA representan un 25, 28 y 18% para cada período, mientras que para los PT son un 19, 64 y 13% de diputados que han sido parte de este tipo de asociaciones.

En otro plano, aparece la participación en organizaciones del ámbito de la cultura (formal e informal). El 21% de los diputados del FA y el 57% de los diputados de los PT habían integrado algún tipo de organización social y/o cultural en el 2000-2005.

En 2005-2010 el FA tiene el 28% de sus diputados con alguna participación en estas organizaciones, mientras que los PT un 52%. En el último período el FA llega a un 49%, mientras que los PT descienden a un 35%.

La integración a clubes y asociaciones deportivas llegaron a tener una significación cuantitativa importante, el 72% de los diputados de los PT en 2000-2005 habían integrado la dirigencia o comitiva de clubes deportivos, para los siguientes años, los diputados de los partidos tradicionales han representado el 19 y el 68%, respectivamente.

El pasaje por asociaciones religiosas, durante los períodos analizados, es bastante bajo, considerando otro ámbito extra político que puede ser de incidencia. La participación religiosa no supera el 8% en ninguno de los períodos, por ninguna de las dos bancadas analizadas.

Las asociaciones rurales tienen una participación relativamente constante en ambas bancadas que, además, se sostiene a lo largo de los períodos analizados, lo que no marca grandes diferencias entre bancadas.

No así sucede con la participación o pertenencia a alguna modalidad de cooperativa: tienen una escasa representación dentro de la bancada de los PT los diputados que hayan formado parte de una cooperativa. Sólo el 7 % de bancada PT en este último período ha integrado una cooperativa. Mientras que la trayectoria del FA muestra un importante crecimiento de la representación de diputados que provienen del ámbito cooperativo, a saber: 7% en 2000, 16% en 2005 y 28% en 2010.

Cuadro 8: Tabla comparativa de participación de diputados en organizaciones sociales de 2000 a 2015.

	Bancada FA 2000-2005	Bancada PT 2000- 2005	Bancada FA 2005-2010	Bancada PT 2005-2010	Bancada FA 2010-2015	Bancada PT 2010-2015
Estudiantil	32%	44%	21%	62%	59%	52%
Sindical	61%	16%	54%	10%	36%	16%
Asociaciones profesionales	25%	19%	28%	64%	18%	13%
Cultural/Social	21%	57%	26%	52%	49%	35%
Rurales	11%	9%	12%	13%	5%	13%
Cooperativas	7%	-	16%	-	28%	7%
Deportivo	21%	72%	14%	19%	28%	68%
Religioso	4%	-	-	7%	8%	7%
Otras	4%	6%	-	3%	6%	36%
No participó	15%	33%	17%	32%	15%	25%
TOTAL	210%	256%	188%	262%	252%	272%
Nº de repuestas	(52)	(72)	(78)	(75)	(94)	(75)

Fuente: elaboración propia. Múltiple respuesta.

En términos generales, vale la pena observar además, que casi todos los diputados se apoyaron en algún momento de su carrera en la movilización, experiencia participativa y uso de capital social asociativo. Los políticos que no registran este tipo de experiencia colectiva son porcentualmente muy pocos.

Se pueden apreciar cambios en el peso de los sectores populares en la composición de la clase política nacional en el último ciclo de democratización. Estas transformaciones se relacionan con el proceso de alternancia política partidaria en el gobierno, especialmente con el ascenso de la izquierda al gobierno.

Siguiendo el **cuadro 9** vemos claramente la importancia de los años de militancia en política para acceder a cargos en la cámara de representantes. Si bien los tres partidos (FA, Partido Colorado y Partido Nacional) presentan un promedio de años de militancia bastante considerables para cada uno de los períodos; debemos subrayar que es el FA el partido que

muestra el promedio de años en política más alto (32 años para los tres períodos), superando en todos los casos el promedio total del período (26, 28 y 28, para cada período respectivamente).

Dentro de los PT, el Partido Nacional presenta leves cambios crecientes en su promedio de años en la política, comenzando en el primer período con 19 años promedio, 23 años promedio para el segundo y 26 años promedio para el tercer período. En los tres casos se presenta el promedio de años del partido por debajo del promedio de años de militancia en política general del período.

El Partido Colorado presenta leves cambios, pero a la inversa que el Partido Nacional. Las modificaciones en el promedio de años de militancia política van disminuyendo levemente en cada período. Concretamente: 24 años promedio para el 2000-2005, 23 años promedio en 2005-2010 y 19 años promedio en 2010-2015.

De esta forma, reforzamos la idea de que sigue siendo el FA el partido que hace más hincapié en la militancia política como cualidad a tener en cuenta a la hora de reclutar a su elenco.

Cuadro 9: Promedio de años en política de los diputados por partido, de 2000 a 2015.

PARTIDOS	Diputados 2000-2005	Diputados 2005-2010	Diputados 2010-2015
Frente Amplio	32	32	32
Partido Nacional	19	23	26
Partido Colorado	24	23	19
TOTAL	26	28	28
N° de repuestas	(83)	(99)	(88)

Fuente: elaboración propia

Conclusiones

Los cambios en la representación política de los partidos políticos a lo largo de la última década y el ascenso de la izquierda al gobierno nacional tuvieron consecuencias en los patrones de reclutamiento político y composición social de la elite uruguaya. No obstante, las permanencias y líneas de continuidad en el perfil de los diputados uruguayos quedan manifestadas.

El perfil generacional y de género de los diputados, para los tres períodos analizados, muestra pocos cambios a lo largo del período, manteniendo una prevalencia de los más adultos; presentándose como una dificultad la incorporación de representantes jóvenes para los partidos políticos uruguayos. La notoria subrepresentación de las mujeres deja planteado el desafío a la aplicación del sistema de cuotas por género que queda a merced de la voluntad, ya no sólo de los partidos, sino incluso de las fracciones a la interna de cada uno. No obstante, el ascenso de la izquierda al gobierno contribuyó a una mejora de participación de las mujeres en la cúspide de los cargos del sistema político. Este cambio invita también a que los PT deban

revisar sus elencos y proponer modificaciones en su interior. Es el caso los PT que durante este último período han incrementado la participación femenina en sus bancadas.

La izquierda propone cambios en la formación del elenco político y esto también tiene eco en los PT, que van incorporando mayor diversidad en el origen profesional de sus candidatos. Si bien las profesiones liberales siguen ocupando un lugar importante, se diversifica la presencia de personas que provienen del ámbito de la educación y en este último tiempo de las ciencias sociales y humanas. Quedan subrepresentados en todos los períodos aquellos diputados que han sido titulados en arquitectura o ingeniería. El cambio a la izquierda produce y refuerza las carreras basadas en mecanismos de profesionalización política partidaria asentadas. Varios son los factores recurrentes en las carreras de las elites políticas de los partidos, como ser: la relevancia de los antecedentes de socialización política familiar, la experiencia de largos períodos de participación militante en las organizaciones partidarias y la alternancia entre el desempeño de cargos representativos y de gobierno a medida que avanzan en carreras políticas profesionales.

Podemos decir, entonces que la alternancia en el gobierno que propone el “giro a la izquierda” en Uruguay impacta directamente en la composición social de la elite política. Hablamos de una renovación en el elenco político con la fuerte participación de capas medias y bajas, lo cual no implica que la izquierda no tenga en sus filas políticos tradicionales. En cierta medida la izquierda reproduce en parte el peso histórico de las capas medias en la elite (legado originario del ciclo histórico batllista), al incorporar e incluir una parte de los sectores subalternos (principalmente de trabajadores con capacidad de organización sindical) en la participación en la cúspide del poder político. La izquierda en el gobierno pone a los PT en jaque y propone una revisión de sus propuestas en cuanto a los perfiles de sus representantes. De esta manera, el FA provoca algunas líneas de movilidad y recambio de las características de las elites políticas que, por tímidas que sean, no dejan de ser importantes.

Bibliografía

- BEST Heinrich, COTTA Maurizio (2000)** *Parliamentary Representatives in Europe 1848-2000*, Oxford University Press.
- BOTTINELLI Eduardo (2007)** *Reclutamiento social y trayectoria biográfica de los Senadores en el Uruguay contemporáneo, Informe Final de Investigación*, Comisión Sectorial de Investigación Científica - Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- BOURDIEU Pierre (2006)** *O poder simbólico*, Rio de Janeiro, Bertrand Brasil.
- MARENCO André, SERNA Miguel (2007)** “Por que carreiras políticas na esquerda e direita não são iguais? recrutamento legislativo no Brasil, Chile e Uruguai” en *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, San Pablo, Anpocs.
- MOUGEL François-Charles (1990)** *Elites et système de pouvoir en Grande-Bretagne 1945-1987*, Bordeaux, Presses Universitaires de Bordeaux.
- NORRIS Pippa (ed) (1997)** *Passages to power. Legislative recruitment in advanced democracies*, Cambridge University Press.

- NORRIS Pippa, LOVENDUSKI Joni (ed) (1995)** *Political Recruitment. Gender, race and class in the British Parliament*, Cambridge University Press.
- OFFERLÉ Michel (ed) (1999)** *La profession politique XIXe-XXe siècles*, Paris, Ed. Belin
- PNUD, (2008)** *Informe de Desarrollo Humano Uruguay*, Montevideo.
- SAWICKI, Frédéric** en Offerlé Michel (ed) (1999). *La profession politique XIXe-XXe siècles*, Paris, Ed. Belin.
- SERNA Miguel (2007)** “La política como profesión y las profesiones de la política” en *El Uruguay desde la sociología*, Departamento de Sociología, FCS, Udelar, Montevideo.
- SERNA, Miguel (2006)** “Las vías hacia el poder político. Bases sociales y carreras parlamentarias” en *El Uruguay desde la sociología*, Departamento de Sociología, FCS, Udelar, Montevideo.
- SERNA Miguel (2004)** “*Reconversão Democrática das Esquerdas no Cone Sul*” EDUSC, Associação Nacional da Pós-graduação em Ciências Sociais, San Pablo.

Subjetividades autogestionarias y participación social

Susana Mallo¹ - Anabel Rieiro²

El artículo aborda la construcción de subjetividades colectivas en el campo autogestionario uruguayo, con el objetivo de comprender la nueva narrativa autonomista y los procesos de participación que podrían estarse dando en dichos espacios sociales. Para ello, se triangularán metodologías que permitan: explorar el campo cooperativo uruguayo, analizar algunas trayectorias de los sujetos colectivos más relevantes que lo conforman y, por último, profundizar sobre los distintos significados atribuidos a la autogestión dentro de los diferentes grupos hoy.

Hemos organizado el artículo en tres partes: en la primera, se presentan las características y particularidades encontradas en el cooperativismo nacional, analizadas según el tipo de modalidad cooperativa. Dicho análisis se presenta a través del procesamiento de los microdatos provenientes del Censo Cooperativo realizado por el Instituto Nacional del Cooperativismo (INACOOOP) y el Instituto Nacional de Estadística (INE) en el 2009.

En la segunda parte, se historizan las trayectorias de tres organizaciones tomadas como tres de los sujetos políticos más relevantes e influyentes dentro del campo autogestionario contemporáneo. Se entiende la conformación de subjetividad colectiva como resultado dinámico de procesos sociales, matrices sociopolíticas y ciclos de lucha más amplios. Se presenta el caso de la Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM), la Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay (FCPU) y la Asociación Nacional de Empresas Recuperadas por sus Trabajadores (ANERT), sujetos que a partir del 2010 confluyen en la Mesa Por la Autogestión y Construcción Colectiva (MEPACC).

Por último, en la tercera parte, se realiza un análisis transversal a la interna de las mismas organizaciones, analizando los significados otorgados a la autogestión y participación desde:

-
- 1 Doctora en Ciencias Sociales. Profesora Titular Grado Cinco en el Área de Teoría Contemporánea e investigadora de Sociología Política del Departamento de Sociología- Facultad de Ciencias Sociales. susana@fcs.edu.uy
 - 2 Magister en Ciencias Sociales. Asistente de investigación en el Área de Sociología Política y asistente en docencia del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. rieiro.anabel@gmail.com

por un lado, los dirigentes y, por el otro lado, las personas que participan a nivel de las bases sociales sin cargo de representación. Para ello, se ha entrevistado a diez personas pertenecientes a cada subgrupo, con el objetivo de poder analizar, a través de sus discursos, cómo se vive la autogestión y el conflicto en los espacios de deliberación colectiva.

Contextualización

Según Maristella Svampa, desde hace algunos años, América Latina viene experimentando un cambio de época a través de la reconfiguración de diversos procesos sociales y políticos. La apertura del ciclo de luchas contra el neoliberalismo, provino de distintas fuerzas sociales y encarnó luego en algunas fuerzas políticas institucionales.

“En este marco transicional, (...) los movimientos sociales latinoamericanos han venido desarrollando una dinámica abierta de lucha que se instala entre lo destituyente y lo instituyente, en una dialéctica que es necesario explorar en todas sus posibilidades y limitaciones” (Svampa, 2010 : 7)

Si bien la llegada al gobierno de fuerzas progresistas ha intentado frenar el impulso neoliberal, denotándose sobre todo en las nuevas políticas sociales; simultáneamente la expansión del modelo exportador-extractivo ha ido profundizándose.

¿Cuáles son las matrices político-ideológicas³ en el campo contestatario hoy? En nuestro artículo nos proponemos estudiar la nueva narrativa autonomista que encontramos en algunos sujetos autogestionarios en Uruguay. Para ello, hemos recurrido a diversas metodologías como ser: entrevistas a integrantes de FUCVAM, ANERT y FCPU, tomando como criterio de selección el grado de participación y representación, entrevistando tanto a los dirigentes como integrantes de base sin cargo de representación. Por otro lado, se procesaron algunos datos del Censo Cooperativo (2009) y se participó durante el año 2010 y 2011 en la Mesa de Autogestión por la Construcción Colectiva.

1. Cooperativismo y autogestión

Analizaremos a continuación algunas características del mundo cooperativo en nuestro país, para luego estudiar algunos sujetos colectivos que se conforman en el campo político autogestionario.

En principio, de las 1.164 cooperativas encuestadas en el último Censo Cooperativo (INE/INACOOP, 2009), encontramos que, según la modalidad de desempeño, estas han iniciado sus actividades de manera diversa en los diferentes períodos históricos de nuestro país como lo muestra el cuadro 1.

Los períodos de tiempo que se tomaron para analizar la información fueron cinco:

3 “Por matrices político-ideológicas entendemos aquellas líneas directrices que organizan el modo de pensar la política y el poder, así como la concepción del cambio social” (Svampa, 2010 :8).

1. Hasta los años sesenta, período en el cual se observa básicamente la existencia de cooperativas agrarias y sociedades de fomento rural.
2. Desde 1961 hasta 1975, período en el que encontramos un crecimiento de las cooperativas de producción y trabajo asociado, la formación de las primeras cooperativas de ahorro y crédito y la emergencia de las cooperativas de vivienda. Se toma hasta dos años luego del golpe militar ya que, según las entrevistas a informantes calificados, es recién en 1975 donde el fenómeno dictatorial afecta directamente al mundo cooperativo.
3. Desde 1976 hasta 1985, período dictatorial donde merma el crecimiento cooperativo en general, con algunas excepciones (cooperativas de ahorro y crédito, médicas y odontológicas).
4. Salida democrática hasta el 2004, se observa un gran crecimiento generalizado, siendo que casi el 50% de las cooperativas existentes emergieron en dicho período.
5. A partir de 2005 en adelante- se destaca el crecimiento de las cooperativas de producción o trabajo asociado, fenómeno que se explica básicamente por la creación de cooperativas sociales, estimuladas como políticas públicas de inclusión desde el Ministerio de Desarrollo Social.

Cuadro No. 1. Modalidad de desempeño cooperativo visto según inicio de actividad.

		Inicio de actividad, según período sociohistórico					Total
		Hasta 1960	De 1961 a 1975	De 1976 a 1985	De 1986 a 2004	A partir de 2005	
Modalidad de desempeño	Cooperativas Agrarias y Sociedades de Fomento Rural	54	21	9	29	12	125
	Cooperativas de Ahorro y Crédito	0	6	16	37	8	67
	Cooperativas de Consumo y otras modalidades cooperativas	11	8	4	7	1	31
	Cooperativas Médicas	3	7	9	20	1	40
	Cooperativas odontológicas	0	0	6	29	1	36
	Cooperativas de producción o trabajo asociado	5	22	17	127	113	284
	Cooperativas de vivienda	0	191	45	296	49	581
Total		73	255	106	545	185	1164

Elaboración propia en base a los datos del Censo Cooperativo INACOOPI/INE, 2009.

Por otro lado, como muestra el cuadro 2, si analizamos cómo se explica el surgimiento de las cooperativas durante los distintos períodos históricos, encontramos que “el propio grupo” es la causa de surgimiento más importante en todas las épocas, variando entre un 53 al

60% de las cooperativas surgidas en cada período. Dicho dato resulta interesante para analizar los procesos de autonomía, al que también podríamos sumarle el hecho de que sólo 3 cooperativas del total surgen a través del movimiento político.

La promoción estatal/municipal puede considerarse un fenómeno de nuevo tipo, que se evidencia a partir del Plan de creación de Cooperativas Sociales en el gobierno progresista.

Por otro lado, como también puede verse en el cuadro 2, el peso relativo del origen gremial fue decreciendo paulatinamente en el surgimiento de las cooperativas durante los distintos períodos históricos, no siendo así la influencia de la organización cooperativa. Y, por último, se destaca que, del total de las cooperativas que surgió por empresa no cooperativa (37), el 46% surgió en el período neoliberal, en el cual se promovió el cooperativismo por ciertos sectores privados funcionalizando el cooperativismo a la lógica de tercerizaciones, sobre todo dentro de la modalidad de trabajo asociado.

Cuadro 2. Surgimiento de la cooperativa según período de inicio de actividad.

	Organización cooperativa	Origen gremial	ONG o instituto técnico	El propio grupo	Promoción estatal o municipal	Empresa no coop	Iglesia	Movimiento político	Total
Hasta 1960	4	26	1	39	1	2	0	0	73
	5,5%	35,6%	1,4%	53,4%	1,4%	2,7%	0,0%	0,0%	100%
De 1961 a 1975	22	77	4	141	2	7	2	0	255
	8,6%	30,2%	1,6%	55,3%	0,8%	2,7%	0,8%	0,0%	100%
De 1976 a 1985	13	26	3	58	0	5	1	0	106
	12,3%	24,5%	2,8%	54,7%	0,0%	4,7%	0,9%	0%	100%
De 1986 a 2004	52	85	41	318	22	17	7	3	545
	9,5%	15,6%	7,5%	58,3%	4,0%	3,1%	1,3%	0,6%	100%
A partir de 2005	23	12	12	110	22	6	0	0	185
	12,4%	6,5%	6,5%	59,5%	11,9%	3,2%	0,0%	0%	100%
TOTAL	114	226	61	666	47	37	10	3	1164
	9,8%	19,4%	5,2%	57,2%	4,0%	3,2%	0,9%	0,3%	100%

Elaboración propia en base a datos del Censo Cooperativo INACOOPI/INE, 2009.

Desde la sociología política nos interesa analizar panorámicamente qué sucede en los asuntos de gobierno y gestión cooperativa. En este sentido, encontramos que el órgano máximo de gobierno es en más del 90% de los casos la Asamblea general de socios, encontrando como excepcionalidad las cooperativas de ahorro y crédito que presentan el 75% siendo que

el 20% de ellas optan por la asamblea general de delegados como órgano máximo (datos del Censo Cooperativo, INACOO/INE, 2009).

Siendo que las Asambleas aparecen como el espacio de deliberación/decisión más importante del gobierno cooperativo, el número de asambleas realizadas en el último período aparece como un dato relevante. Así encontramos que, como lo muestra el cuadro 3, sólo el 2,4% de las cooperativas no realizó asambleas en el último período, el 30% realizó una asamblea (es decir la asamblea reglamentaria por estatutos) y el 67% de las cooperativas convocó a más de una asamblea en el último período. Como lo muestra la tabla, resalta que las modalidades cooperativas que utilizan este mecanismo con mayor frecuencia son las modalidades de trabajo y vivienda.

Cuadro 3. Cantidad de asambleas realizadas en el último ejercicio por modalidad de desempeño

		Asambleas realizadas en el último ejercicio			
		No se realizaron	Una asamblea	Dos o más asambleas	Total
Modalidad de desempeño	Cooperativas Agrarias y Sociedades de Fomento Rural	3 2,4%	82 65,6%	40 32,0%	125 100,0%
	Cooperativas de Ahorro y Crédito	3 4,5%	48 71,6%	16 23,9%	67 100,0%
	Cooperativas de Consumo y otras modalidades cooperativas	1 3,2%	18 58,1%	12 38,7%	31 100,0%
	Cooperativas Médicas	0 ,0%	13 32,5%	27 67,5%	40 100,0%
	Cooperativas odontológicas	0 ,0%	13 36,1%	23 63,9%	36 100,0%
	Cooperativas de producción o trabajo asociado	10 3,5%	77 27,1%	197 69,4%	284 100,0%
	Cooperativas de vivienda	11 1,9%	101 17,4%	469 80,7%	581 100,0%
	TOTAL	28 2,4%	352 30,2%	784 67,4%	1164 100,0%
Porcentajes		2,4%	30,2%	67,4%	100,0%

Elaboración propia en base a datos del Censo Cooperativo INACOO/INE 2009

También encontramos una relación en el porcentaje de participación en las asambleas según la modalidad cooperativa, siendo que, como muestra el cuadro presentado a continuación, las modalidades de producción o trabajo asociado y cooperativismo de vivienda presentan mayor porcentaje de socios que participaron en las asambleas sobre el total de los socios habilitados.

Cuadro No 4. Porcentaje de participantes sobre total habilitados a participar de asambleas, según modalidad cooperativa

	Participación sobre habilitados a participar en asamblea (porcentaje)				
	Hasta 1/3	De 1/3 a 2/3	De 2/3 a 3/3	Más participantes que los habilitados	Total
Cooperativas Agrarias y Sociedades de Fomento Rural	28,0	36,0	38,0	7,0	109,0
	25,7%	33,0%	34,9%	6,4%	100%
Cooperativas de Ahorro y Crédito	37,0	10,0	11,0	0,0	58,0
	63,8%	17,2%	19,0%	0,0%	100%
Cooperativas de Consumo y otras modalidades cooperativas	18,0	5,0	6,0	1,0	30,0
	60,0%	16,7%	20,0%	3,3%	100%
Cooperativas Médicas	3,0	13,0	22,0	0,0	38,0
	7,9%	34,2%	57,9%	0,0%	100%
Cooperativas odontológicas	0,0	8,0	26,0	0,0	34,0
	0,0%	23,5%	76,5%	0,0%	100%
Cooperativas de producción o trabajo asociado	3,0	20,0	224,0	0,0	247,0
	1,2%	8,1%	90,7%	0,0%	100%
Cooperativas de vivienda	3,0	79,0	425,0	6,0	513,0
	0,6%	15,4%	82,8%	1,2%	100%
Total	92,0	171,0	752,0	14,0	1029,0
	8,9%	16,6%	73,1%	1,4%	100%

Elaboración propia en base a datos del Censo Cooperativo INACOOP/INE 2009.

En el siguiente apartado, veremos algunas de las trayectorias de sujetos políticos que fueron conformándose justamente en las modalidades que se resaltan por contar con mayor participación y realizar mayor número de asambleas por ejercicio: el cooperativismo de producción y trabajo asociado y el cooperativismo de vivienda.

2. Procesos sociales y ciclos de lucha

2.1. Surgimiento de la institucionalización cooperativa

La matriz sociopolítica desde donde emergen los sujetos colectivos aparece como un elemento clave a la hora de analizar sus trayectorias, convergencias, disidencias y acciones.

En Uruguay, en las primeras décadas del siglo XX, la fusión simbólica entre los procesos de institucionalización y democratización social llevados a cabo por el Estado, generó articulaciones particulares entre éste y la sociedad civil, que explica nuestra matriz estadocéntrica.

En la primera mitad del siglo no existió como tal un movimiento autogestionario organizado, a pesar de la existencia de algunas experiencias puntuales, sobre todo en la tradición de autoconstrucción desarrollada por los emigrantes.

Es en la década de los sesenta y principios de los setenta, en un contexto de crisis signado por la fuerte radicalización sociopolítica que tomaba parte en el país –tras el agotamiento del modelo de desarrollo inspirado en la sustitución de importaciones– desde donde surgen dos de las Federaciones más importantes en el mundo del cooperativismo y la autogestión. En 1962 se crea la Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay (FCPU) y en 1970 se crea la Federación Uruguaya de Cooperativismo de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM).

La actividad gremial de la FCPU se caracterizó durante los años sesenta por una organización de asambleas y encuentros entre aproximadamente dieciséis cooperativas de trabajo que la conformaban. El perfil de dichos emprendimientos era básicamente industrial y las acciones y movilizaciones más importantes se abocaron a la lucha por líneas de crédito y exoneraciones tributarias. A principios de los años setenta la cantidad de cooperativas se había duplicado.

Por otro lado, dada la fuerte crisis económica que atravesaba el país en ese período y el consiguiente deterioro de los ingresos del movimiento sindical, algunos sindicatos toman la tradición de autoconstrucción cooperativizándola y construyendo estructuras organizativas coincidentes con el trabajo colectivo. Así, con ayuda del Centro Cooperativista Uruguayo se constituyen a partir de 1966 las primeras tres cooperativas de vivienda por ayuda mutua. Un año más tarde se crea una comisión que estudie y analice el tema habitacional en el país, construyéndose la Ley Nacional de Vivienda en 1968, la cual crea el Fondo Nacional de Vivienda.

Desde 1968 a 1973 FUCVAM recibe alrededor del 40% del Fondo Nacional de Vivienda, se crea la central de suministros y se crea la fábrica de prefabricado. En 1973 aún con el quiebre democrático, y el golpe de Estado, continúa su expansión y la multiplicación de las cooperativas de matriz sindical durante dos años.

2.2. Represión y debilitamiento de las fuerzas sociales

Es a partir de 1975 que el sistema empieza a reducirse a causa de la política económica y la represión militar, implementándose un sistema de control que atentaría contra los principios deliberativos y la autonomía que el cooperativismo defiende.

El mismo año, la FCPU tiene un nuevo perfil de cooperativas que se constituyen dentro del transporte colectivo capitalino, a raíz del déficit por parte del Estado (Intendencia Municipal de Montevideo) que concesiona dicho servicio a los trabajadores.

Con la represión política, la actividad gremial se redujo, tanto a nivel de base como en ambas Federaciones; sin embargo, varios investigadores (Guerrini, 1989; Machado, 2002; Mi-daglia, 2004) señalan que las cooperativas de vivienda se convirtieron en el contexto totalitario en uno de los pocos espacios de resistencia del movimiento popular.

2.3. Emergencias heterogéneas a la salida democrática

Sobre finales del período dictatorial, comienza una nueva etapa donde FUCVAM cumple un rol político sustantivo al ir adquiriendo un rol protagónico en el campo social que comienza a reconfigurarse, resaltándose su papel ante el plebiscito que propone el régimen militar para reformar la constitución en 1980, al cual ofrece una fuerte resistencia.

La “huelga de pagos” que llevó a cabo dicha Federación en el 83, fue una acción colectiva muy significativa en la vida política del país, constituyéndose como un “hito” donde, luego de año y medio, los sectores populares se hacen escuchar y, a pesar de ser acusados de “antidemocráticos”, portadores de intenciones “oscuras”, “minorías extremistas”, “colectivistas”, etc. el BHU acepta que las cooperativas depositen el valor congelado de las cuotas en “cuentas paralelas” mientras estudia un plan de refinanciación. Un año más tarde, ante la aprobación del decreto-ley N° 15.501 del gobierno militar que establecía el pasaje de las cooperativas de la modalidad de usuarios y propiedad colectiva al régimen de propiedad individual mediante la “Ley de Propiedad Horizontal”, FUCVAM recoge en una jornada 300.000 firmas en contra y casi 600.000 firmas en total solicitando un referéndum que posibilite la derogación de esta ley.

Esta fuerte oposición lo termina de posicionar como un sujeto político importante que se consolida a la salida democrática, formando parte de las redes más influyentes (CONAPRO-Concertación Nacional Programática).

La apropiación en otro campo de actuación y otras luchas no vinculadas directamente con la vivienda es un proceso que se da en el movimiento y tiene impacto en sus bases. En este período de diez años que va desde el 85 a mediados de los noventa, el movimiento estrecha lazos con organizaciones sociales y políticas de izquierda, integrando la concepción de educación popular y construyendo prácticas de formación en base a la discusión con otros colectivos. El nuevo posicionamiento adquirido a través de la renovación de sus relaciones sociales, nutridos por emergentes espacios de debate y construcción de un frente social, impactan en la subjetividad e identidad colectiva de la Federación.

2.4. Lento y sostenido debilitamiento político

Sin embargo, durante los años noventa, la Federación se enfrenta a la fragmentación social e impacto neoliberal que atraviesa la sociedad, adquiriendo mayor importancia los llamados “sectores territorializados”, es decir, personas y familias de asentamientos, barrios y sectores más carenciados, en gran medida provenientes de la economía informal que ven en el cooperativismo una solución para adquirir su vivienda. El movimiento obrero deja de ser el pilar vertebrador y el perfil de los cooperativistas del componente territorial se caracteriza por la debilidad de lazos sociales y pertenencia a colectivos, además de una generalizada falta de cultura organizativa y escasos grados de politización.

El nuevo perfil del país basado en un modelo “liberal, concentrador y excluyente” (Olesker, 2002) también impacta en la década de los noventa en el perfil de las cooperativas de trabajo que conforman la FCPU. Ante la nueva desregulación de las relaciones laborales y la reestructura productiva, muchas personas ven en el cooperativismo una última opción de mantenerse en

la esfera laboral formal evitando la informalidad y el desempleo. Por otra parte, existen nuevas cooperativas de profesionales que, ante la creciente política de tercerización, optan también por brindar sus servicios a través de la cooperativización. Es así que encontramos una alta heterogeneidad de cooperativas, donde el perfil industrial con el que había nacido la Federación deja de ser el predominante. El carácter policlasista del cooperativismo se ve plasmado también en su gremial mayor: la CUDECOOP.

En cuanto al carácter político-gremial, a diferencia de FUCVAM, la FCPU no se ha constituido en las décadas siguientes a la apertura democrática como un sujeto político. Sus esfuerzos se volcaron mayormente “puertas adentro” dedicándose al fomento del cooperativismo en el que se otorgó mucha importancia a la ayuda técnica, asistencia jurídica y capacitación. Así, en los últimos 20 años, según el Censo Cooperativo realizado en 1989 y 2009, el número de cooperativas de producción prácticamente se ha duplicado.

2.5. Fin del consenso neoliberal y recuperación del trabajo

La transformación que devino tras la implantación durante tres décadas del modelo de desarrollo y acumulación basado en una lógica neoliberal, ha desembocado en una nueva crisis socio-económica que estalla en el 2002. Es desde este nuevo contexto de crisis, inseguridad y desempleo masivo sobre el cual emergen algunas experiencias de defensa y recuperación del trabajo, llevadas a cabo por algunos trabajadores que reaccionan ante la amenaza de exclusión que significa el cierre de su lugar de trabajo.

En este sentido, la crisis oficia como un nuevo marco de oportunidades: por un lado, haciendo evidente la dificultad de encontrar otro trabajo a los propios trabajadores que deciden resistir al desempleo; por otro lado, haciendo que la sociedad legitime la emergencia de distintas acciones colectivas, renovando sus herramientas de lucha.

Las empresas recuperadas por sus trabajadores son sin duda alguna un fenómeno desde donde el componente autogestionario se reaviva. Los trabajadores, en su mayoría de perfil industrial y larga experiencia sindical, atraviesan prolongados procesos para recuperar/generar las unidades productivas que les permita mantener/crear su trabajo. Luego de ocho años de la mayor emergencia del fenómeno, algunos emprendimientos de gran porte como ser Envidrio (excrystalerías) se han consolidado.

Por otro lado, luego de su emergencia en el 2002, la existencia de nuevos emprendimientos no ha dejado de crecer, encontrando como ejemplo nuevos casos emblemáticos durante el 2010, como ser: TecnoLuce, CTEPA (primer beneficiario del Fondo de reglamentación) y Mentzen y Sena (emprendimiento de cerámicas en Empalme Olmos, que cuenta con más de 400 trabajadores).

Así es que encontramos en la actualidad más de veinte empresas recuperadas por sus trabajadores en Uruguay, las cuales involucran a casi dos mil trabajadores. La importancia que tiene la emergencia de experiencias autogestionarias en la esfera productiva no debe entenderse a través del número de trabajadores, sino por su impacto simbólico y la renovación política que dichos emprendimientos implican en las redes sociales.

El fenómeno de las empresas recuperadas imprime particularidades nacionales, así los procesos de recuperación de empresas fueron comparativamente “silenciosos” en Uruguay, si se lo compara con el caso argentino. La amortiguación no se debe a la falta de conflicto, sino a los propios procesos utilizados para su resolución. La unidad política y social característica de nuestro país ha mostrado encontrar canales de retroalimentación y renovación política.

Los procesos en principio comienzan a nuclearse en la Mesa de Coordinación de Empresas Recuperadas dentro del Departamento de Industria del PIT-CNT (Central Única Sindical), desprendiéndose en el 2007 hacia una organización propia: la Asociación Nacional de Empresas Recuperadas por sus Trabajadores (ANERT). Los emprendimientos, en su mayoría conformados como cooperativas, comienzan también a vincularse con la FCPU (Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay) manteniendo en muchos casos su afiliación sindical.

A lo largo del proceso, se observa cómo lentamente los trabajadores, en estos largos ciclos de lucha, han logrado además de recuperar el emprendimiento productivo y su trabajo, mantenerse unidos en organizaciones mayores, encontrando y conformando nuevas alianzas y redes con capacidad de renovar la discusión y la acción en el campo popular.

2.6. Nuevas articulaciones en el campo autogestionario

En el año 2010, en un contexto político signado por el segundo gobierno de fuerzas “progresistas”, con el manifiesto objetivo de transformar la realidad social a través de la autogestión, en el marco de las iniciativas vinculadas al cuarenta aniversario de la FUCVAM, se crea la Mesa Por la Autogestión y Construcción Colectiva (MEPACC). Dicho espacio de articulación conformado por las principales organizaciones autogestionarias⁴: cooperativas de vivienda por ayuda mutua y representantes de FUCVAM, cooperativas de producción y representantes de la FCPU, empresas recuperadas por sus trabajadores y representantes de la ANERT, em-

4 Este espacio de debate y acción aparece sumamente interesante a ser estudiado desde la sociología política, ya que reúne a las organizaciones más influyentes de nuestro país en el campo de la autogestión. En el 2009 la mitad de las entidades cooperativas, eran cooperativas de vivienda y algo menos de un tercio, cooperativas de producción, trabajo asociado y sociales. Su importancia en el campo de la autogestión no sólo se sostiene sobre el número de emprendimientos sino por el tipo de gobierno y la participación de los socios que caracterizan dichas modalidades cooperativas frente a las otras.

Si se analiza en el mundo cooperativo la relación de los socios activos en el total de socios, aparecen importantes diferencias entre modalidades, destacándose la situación de las cooperativas de vivienda y de trabajo asociado y sociales, en las que la gran mayoría de los socios son activos (95 y 89%, respectivamente).

Por otro lado, si pensamos que la participación más activa de los socios en el gobierno de la cooperativa se viabiliza en primer lugar a través de su órgano máximo (en general la Asamblea General de Socios) también hay diferencias importantes entre las cooperativas de trabajo asociado y vivienda respecto al resto de las modalidades en la periodicidad de estas asambleas. En las primeras se realizaron, en promedio, entre 6 y 7 asambleas en el último ejercicio, mientras las cooperativas agrarias, de ahorro y crédito y consumo tuvieron promedialmente 2 asambleas, y una proporción importante de ellas realizaron a lo sumo una.

Otro indicador importante para justificar la importancia de las cooperativas de trabajo asociado y sociales y de vivienda en el campo de la autogestión, es que ambas modalidades poseen el mayor número de socios habilitados a participar en asambleas (90% frente al 34% de cooperativas de ahorro y crédito) y son las que efectivamente cuentan con mayor presencia de socios en dichas instancias (tres cuartas partes de habilitados). (Datos tomados del Censo Cooperativo, Cabrera et al, 2010).

prendimientos de economía solidaria y universitarios vinculados a la extensión y formación en proyectos autogestionarios a través de la Unidad de Estudios Cooperativos y del Espacio Interdisciplinario de la UDELAR.

La MEPACC comienza a funcionar en mayo, creando una plataforma de propuestas y reivindicaciones a través de las cuales sus organizaciones buscan guiar sus acciones colectivas para generar cambios de fondo desde la autogestión. Así, se organizó un ciclo de debate dado en llamar “por la auto organización de cara a la transformación social”, el cual contó con tres encuentros territoriales de discusión con las organizaciones de base, culminando con la síntesis de las discusiones frente a autoridades gubernamentales en el Paraninfo.

Las organizaciones allí nucleadas partieron del supuesto de que la autogestión no sólo sirve para desarrollar emprendimientos puntuales, sino que puede ser una manera de gestionar la realidad y la sociedad en general. Así, expresan en la plataforma: “Partimos del convencimiento de que a partir de las relaciones de colaboración que están en la base de una verdadera autogestión, es posible sentar bases para la edificación de una sociedad más justa e incluyente”.

Los tres ejes que han orientado la discusión y acción se han basado en: 1. La construcción de la plataforma conjunta de acción, 2. La necesidad de plantear un debate público con representantes del gobierno sobre la autogestión y 3. La creación de redes de solidaridad y generación de nuevas relaciones sociales a través de la participación directa que implican los propios procesos autogestionarios.

En lo que va del año en curso, mediante una intensa actividad dicho espacio plantea frente al gobierno, una reglamentación del fondo de emergencia creado por la presidencia a través de modificaciones en la Carta Orgánica del BROU (Art. 40 Ley 18.716), el cual aparece como una oportunidad de acceso al crédito para los emprendimientos autogestionados por los trabajadores. Por otro lado, se han creado tres comisiones de trabajo: 1. Formación y escuela de autogestión, 2. Intercooperación y 3. Comunicación.

¿Qué proyecto de sociedad se está defendiendo? ¿Cómo la autogestión sirve de herramienta para la transformación social? Emerge la necesidad de estudiar los distintos significados otorgados a la autogestión desde las distintas subjetividades de los sujetos que conforman dichos espacios.

3. La narrativa autonomista: el conflicto y la construcción colectiva desde un análisis transversal⁵

Desde la MEPACC la demanda de autonomía y transformación social a través de la autogestión configura un nuevo tipo de subjetividad política, promoviendo nuevas articulaciones que conjugan cooperativas de vivienda con anclaje territorial y cooperativas de producción con sus raíces en el mundo del trabajo.

5 Maristela Svampa (2010 :8) propone cuatro matrices del campo contestatario en Argentina: la indígena comunitaria, la nacional-popular, la izquierda clásica o tradicional y la nueva narrativa autonomista. Se retoma esta última matriz para analizar el caso uruguayo, dadas algunas coincidencias en este espacio, que por supuesto toma características propias a través de las especificidades nacionales.

A pesar de una gran heterogeneidad de significados que se delatan en los discursos, existe en general una mayor politización en los dirigentes de las distintas organizaciones -sean representantes de base o de las Federaciones o agrupaciones de segundo grado- respecto a las personas que participan cotidianamente en las bases de estos espacios autogestionarios.

La autogestión es entendida por los/las dirigentes y aquellas personas que logran mayores grados de involucramiento con la construcción política colectiva, como herramienta de cambio y democratización.

“ejercicio de poder compartido, caracterizado por la aplicación de la democracia directa en la toma de decisiones, favoreciendo la autonomía del colectivo que la asume” (Zerboni et al, 2010 :3).

Mientras que para algunas personas que participan en la base social, la autogestión se plantea frecuentemente como una oportunidad concreta para acceder a una vivienda o a un trabajo.

“Mirá, la verdad es que yo estoy acá porque no tenía más opción. Tengo dos hijos, trabajo pocas horas como doméstica y la única manera de acceder a una vivienda era la de anotarme a la cooperativa” (Entrevista realizada a cooperativista de base de FUCVAM, diciembre 2010)

“Yo me quedé en la fábrica porque sabía que si salía a buscar trabajo, con mi edad y mi oficio, no iba a encontrar nada. No sabía si esto de la cooperativa iba a funcionar, pero sabía que encontrar trabajo afuera no iba a ser posible” (Entrevista a trabajador de empresa recuperada perteneciente a ANERT, octubre 2010)

¿Significa que estos colectivos pueden ser comprendidos mediante la racionalidad individual de las personas que los conforman? Se sostiene que dicha opción sería metodológicamente equivocada, porque si bien el estímulo personal para integrarse a un colectivo puede encontrar motivaciones estratégico/racionales, se encuentra que la acción colectiva adquiere un carácter nuevo que va configurándose a partir de los procesos sociales y la dinámica específica que adquiere el grupo. Así, las acciones colectivas no podrían ser comprendidas únicamente a partir de lo individual, ya que se justifican a partir de la creación de nuevas relaciones sociales.

El actor no está únicamente guiado por la racionalidad o la razonabilidad. Algunas veces las personas se implican en las acciones colectivas por motivos racionales, a veces por una motivo de obligación moral, pero sin duda los motivos se transforman en el curso de la interacción.

En este sentido, la autogestión no puede comprenderse como un estado rígido, alcanzable de una vez para siempre, ni mucho menos como proceso “automático” de construcción colectiva, sino como un espacio con potencialidades democratizadoras al basarse en principios de solidaridad, acción directa y democracia, que lograrán o no desplegarse e instituirse a partir del propio proceso grupal, el cual dependerá del contexto sociopolítico y las personas que lo conformen.

Si bien es cierto que los procesos autogestionarios estudiados se engendran en su alta mayoría en contextos desfavorecidos social y económicamente, surgiendo como respuestas

a problemas y necesidades urgentes de quienes los llevan adelante, se observa que la propia dinámica que adquiere la discusión y mayor interacción social entre las personas del colectivo, configuran un espacio político nuevo con potencialidades emergentes.

“...gestionamos para sacar el emprendimiento adelante, pero cuando entramos a ver un poquito más, nos animamos a dar un paso más en el tema de la gestión para transformar el territorio, tejer redes, la escuela del barrio, la policlínica, nos damos cuenta que somos más que una empresa tradicional...” (Integrante de Profuncoop, tomado de Zerboni et al. 2010 :7)

Así, encontramos algunos colectivos que logran salir de la precariedad inicial de la que parten, siendo capaces de mantener y resignificar la autogestión en su dimensión política, como herramienta de transformación cotidiana expansiva. Lo que desmitifica la tesis que propone la autogestión únicamente como mecanismo de inclusión social y “herramienta de pobres para pobres”.

La apertura de asambleas y discusiones colectivas, no son vividas de manera homogénea por las distintas subjetividades en juego. Según los discursos analizados, observamos dos posiciones altamente contrastantes en las maneras de percibir dichos espacios.

Mientras que para algunos, es el espacio máximo de decisión y construcción colectiva, como lo muestra el siguiente fragmento de entrevista:

“Porque acá nadie te manda, o en todo caso nos mandamos todos a todos. Discutimos, nos escuchamos y después decidimos. Las asambleas son esos espacios de acción directa, de participación real donde cada uno expone y cada uno vota. No hay delegación, esto es democracia real” (Trabajador metalúrgico, empresa recuperada, febrero 2011).

Otros lo plantean como un espacio poco importante u opresivo.

“La verdad es que voy poco a las asambleas, a mí me parece las decisiones ya vienen digitadas desde otros ámbitos, entonces vas a perder el tiempo” (Trabajadora perteneciente a una Cooperativa de producción de alimentos, abril 2011)

El discurso del entrevistado anterior denuncia una manera de “hacer política” que impediría la verdadera participación en los espacios colectivos. Los movimientos sociales son herederos de la contradicción entre búsqueda de significados y la lógica de dominación persistente.

Así, son productores de realidad y al mismo tiempo producto de la misma sociedad, siendo capaces de reivindicar el protagonismo del sujeto e imponer nuevas formas en la cultura política, al mismo tiempo que reproducir sus mismos códigos a la interna de los colectivos.

“En teoría sería muy lindo, pero, yo qué sé... la verdad es que uno ya llega cansado y no tiene ganas de escuchar discusiones y discusiones, hay mucho quilombo acá adentro” (Trabajador de empresa recuperada, marzo 2011)

Las distintas maneras de “vivenciar” dichos espacios tiene que ver con la propia dinámica que hayan adquirido las asambleas dentro de los procesos y colectivos específicos.

Sin embargo, también se relaciona con la manera en que cada uno vive “el conflicto”, ya que las visiones divergentes aparecen también a la interna de algunas unidades autogestionarias.

La existencia de lógicas de dominación ha conducido a diversos actores sociales a la necesidad de una búsqueda en la construcción de significados con las herramientas que se poseen, los cuales son altamente diferenciados.

La mayor fragmentación social, causante de la implantación de un modelo de base neoliberal, ha significado la destrucción de antiguos lazos sociales; junto a la pérdida del trabajo y debilitamiento sindical, la despolitización generalizada de la sociedad afecta directamente en la capacidad de generar acción social con horizonte político.

Sin la adquisición de una cultura política a través de una socialización en espacios cotidianos de naturaleza política –desde donde las diferentes perspectivas e intereses se logran vivir con cierta naturalidad–, la confrontación de visiones y el debate encuentran grandes dificultades para constituirse como construcción colectiva.

Por supuesto, la poca cultura de participación es un fenómeno multicausal, donde el consumo masificado y la cultura individualista que caracterizan nuestra sociedad, también contribuyen a que cualquier conflicto –intrínseco a cualquier proceso colectivo- sea vivido de manera personalista.

“Mirá, a veces prefiero quedarme en casa mirando la televisión, que así por lo menos no me peleo con nadie y estoy más tranquila, y ta... que hagan lo que quieran” (Integrante de cooperativa de vivienda por ayuda mutua)

Tilly (1998 :27) plantea que ante el escepticismo y descreimiento en cualquier forma de acción política, es necesario para la acción colectiva identificar algunos procesos causales que conectan las políticas conflictivas con el cambio social.

El disenso y el conflicto en el interior de las organizaciones y bases sociales, nacen en la práctica de una amplia variedad de motivaciones y actividades humanas. Dichas diferencias, si no logran conformarse en identidades políticas abarcativas (siempre relacionales y colectivas), en las que resulta crucial el reconocimiento de las otras partes implicadas en la relación, se vuelven identidades fragmentadas.

Dichas identidades no son capaces de reconocerse en un mismo lugar frente a “conflictos sociales externos” y, por lo tanto, también la experiencia que tienen los actores desde la interacción social compartida no construye un “nosotros” de actuaciones contingentes, que pueda ser representado por los dirigentes.

Encontramos en algunos procesos autogestionarios una creciente tensión entre la acción pública manifiesta y un tipo de acción que sólo es posible en la práctica política cotidiana.

Así, las diferencias entre las identidades políticas insertas en la vida social rutinaria y aquellas que se presentan en el espacio público se magnifica. Tilly habla de “identidades colectivas desconectadas”. “Si bien todas las proposiciones referentes al conflicto político son

conflictivas, sabemos mucho más acerca de cómo el cambio social produce el conflicto que cómo el conflicto produce el cambio social” (Tilly, 1998 :37)

La pregunta que plantea el mismo autor sobre este diagnóstico es: a partir de cierto grado de democracia, los regímenes y espacios sociales democráticos ¿inevitablemente se autodevoran en la gestión de agendas conflictivas? Para responder a dicha pregunta se hacen necesarias perspectivas relacionales de los procesos políticos a través de mecanismos causales socialmente efectivos, en vez de procesos psíquicos patológicos. Es necesario una comprensión más clara de las interdependencias en ambas direcciones, entre el conflicto político y la diferentes variedades del cambio social.

La visibilización del movimiento corre por carriles donde se consolida un discurso construido previamente de acción social y redes de solidaridad realmente existentes. Su supervivencia depende de que dichos movimientos adquieran visibilidad y apoyo social.

Por tanto, la invisibilidad y la visibilidad dependen de la existencia de un trasfondo de elementos que ya se han construido, preparado y conformado, lo que permite la acción abierta y la movilización.

En los casos estudiados, si bien se ha encontrado el rechazo a participar de los espacios colectivos, proveniente del desgaste organizacional, también se han encontrado experiencias de profundización colectiva donde la situación concreta a la que se enfrentan las personas de un colectivo –como ser el desempleo–, se transforma en una causa política.

“Toda esta experiencia fue generada por la situación de desocupación que vivíamos. De allí surge todo un mundo que no todos los compañeros logran entender. Si los emprendimientos autogestionados reproducen el sistema, no logramos nada. Por eso hay que cambiar la cabeza.” (Integrante de Profuncoop)

La participación en un movimiento es una actividad dinámica, que se construye en una temporalidad cíclica y concreta, desde donde se renuevan o no las causas de movilización.

Reflexiones finales

Hemos abordado las distintas subjetividades dentro de la nueva narrativa autonomista, encontrando profundos límites conceptuales en la discusión y definición sobre movimientos sociales, lo que hace necesario plantear la necesidad de que, desde las ciencias sociales, logremos definir nuevos instrumentos que nos permitan comprender las formas sociales emergentes.

Esta realidad nos conduce a una nueva situación interpretativa, que como plantea Melucci (1998) trata de la naturaleza inconsciente y oculta del proceso de las manifestaciones de acción colectiva, las que se producen de forma diferente a las sucedidas en el pasado. Un contexto donde la gente padece “un exceso de posibilidades de desórdenes narcisistas, significa que los individuos quieren ser todas las cosas, estar en todas partes y ser todo el mundo, al mismo tiempo que su identidad se encuentra fragmentada” (Melucci, 1998:372).

La acción colectiva emergente de la narrativa autonomista, será capaz de constituir nuevas subjetividades políticas con potencialidades de transformación, si los componentes del colectivo, representado por individuos, con sus afectos, emociones, motivaciones e interacciones se mantienen, se reconocen y se dirigen. Se identifican en el campo autonomista algunos procesos colectivos donde los individuos actúan estimulados por procesos sociales apoyados y definidos en ellos mismos. Lo colectivo forma parte de los individuos, incluyendo el proceso educativo, las redes sociales que se construyen, permitiendo la autonomía y autodefinition.

Sin embargo, también se encuentran procesos de alta fragilidad, proveniente de un cierto "endogenismo" que hace al conflicto interno, pasando a conformarse en un núcleo destructivo de la interacción social, donde se pierde de vista el conflicto social más amplio y con él sus potenciales de cambio. Dichas trayectorias institucionales/grupales fragilizan a los sujetos colectivos invisibilizando su manipulación frecuente por parte de agentes externos.

Si bien a lo largo del presente artículo nos enfocamos a: 1. analizar algunas de las características asamblearias y de gobierno dentro de las distintas modalidades cooperativas, 2. analizar trayectorias políticas de algunos sujetos colectivos que lo conforman y 3. profundizar sobre las diferentes significaciones que cobra la autogestión y el conflicto a la interna y al exterior de las organizaciones, nos parece pertinente terminar con una reflexión sobre el rol de los sujetos estudiados en el contexto político actual y los procesos de institucionalización creciente.

Así, pensamos que dichos colectivos han representado un nuevo tipo de fuerza instituyente capaz de influir sobre el sistema institucional, reorientando políticas sociales y haciendo adaptar estructuras discursivas diferentes al mercado y el Estado. La institucionalización (por ejemplo en el caso de las empresas recuperadas, cooperativas sociales, fondos para emprendimientos autogestionarios, etc.) no necesariamente implicaría el fin de los movimientos sociales, sino la estabilización de una organización del movimiento social con una institución.

Ante el nuevo contexto político-social y la reconfiguración de nuevos horizontes de lucha signados por nuevos escenarios de violencia y un modelo de desarrollo con bases neo-extractivistas, los movimientos autogestionarios representan un posible dinamizador de la acción y la vida social. Sin embargo, dicho potencial democratizador, canalizador directo de la participación, se observa que sólo podrá emerger en la medida que las contradicciones internas y el conflicto logren recomponer nuevas identidades políticas capaces de configurarse sobre escenarios políticos amplios.

La acción y formación colectiva debería entonces enfocarse a la mayor conexión entre la "experiencia" y el discurso organizacional, para generar movimientos de base con comprensión del conflicto social de manera relacional, en su naturaleza política y con capacidades de renovar el repertorio de la acción colectiva.

Bibliografía

- EDER, Klaus** (1998) *“La institucionalización de la acción colectiva ¿Hacia una nueva problemática teórica en el análisis de los movimientos sociales?”* en Ibarra, Pedro & Tejerina, Benjamín (ed) *Los movimientos sociales- transformaciones políticas y cambio cultural*. Madrid: Trotta.
- HIRSCHMAN, Albert O.** (1991) *Retóricas de la Intransigencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MELUCCI, Alberto** (1998) *“La experiencia individual y los temas globales en una sociedad planetaria”* en Ibarra, Pedro & Tejerina, Benjamín (ed) *Los movimientos sociales- transformaciones políticas y cambio cultural*. Madrid: Trotta.
- ROSANVALLON, Pierre** (2007) *La contrademocracia – La política en la era de la desconfianza*. Buenos Aires: Manantial.
- SVAMPA, Maristela** (2010) *Movimientos Sociales, matrices socio-políticas y nuevos escenarios en América Latina*. Working Paper. Universitat Kassel.
- SVAMPA, Maristela** (2008) *Cambio de época- movimientos sociales y poder político*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- TILLY, Charles** (1998) *“Conflicto político y cambio social”* en Ibarra, Pedro & Tejerina, Benjamín (ed) *Los movimientos sociales- transformaciones políticas y cambio cultural*. Madrid: Trotta.
- TILLY, Charles** (2000) *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.
- ZERBONI, Fernando; ALMIRATI, Helena; CÁRPENA, Cecilia; CAVALLI, Valeria** (2010) *“Cómo se asume la autogestión y qué relación se le ve con la transformación social”*. Trabajo final Curso de Cooperativismo y Asociativismo 2010. Unidad de Estudios Cooperativos.

Los derechos culturales y la construcción de democracias multiculturales

Felipe Arocena¹

Existen algunas características propias de las sociedades multiculturales actuales que difieren significativamente de otras sociedades que en el pasado podían considerarse diversas culturalmente. Estos rasgos de las nuevas sociedades multiculturales exigen nuevos conceptos y soluciones para problemas que presentan un alto grado de novedad y bien podrían considerarse inéditos.

Un buen punto de partida para entender qué son los derechos culturales es el trabajo de T. H. Marshall de 1950, en el que analiza el concepto de ciudadanía a través de la ampliación de tres grupos de derechos: civiles, políticos y sociales. Los derechos civiles están compuestos por derechos básicos como el derecho a la protección de la vida, el derecho a la libertad de conciencia, a la propiedad, a la libertad de elección en el matrimonio, o a formar sociedades de comercio. Los derechos políticos garantizaron la participación cada vez más amplia de los ciudadanos para poder ser electos y poder elegir, la libertad de formar partidos políticos de oposición y la garantía de una prensa libre; o sea la ampliación de la democracia política liberal en las dos grandes dimensiones de participación y oposición utilizadas por Robert Dahl. Y los derechos sociales comprenden derechos como la garantía de la atención de salud, las pensiones para quienes se retiran del mundo del trabajo, el acceso a la educación, el derecho a una vivienda digna, los seguros de desempleo, la libertad para que los trabajadores se asocien en sindicatos y el derecho de huelga. Podríamos entender este proceso de ampliación de derechos asociando a los derechos civiles con la construcción de un orden burgués desde finales del siglo 18 hasta el 19 en el que todos los ciudadanos son iguales ante la ley sin distinciones de nacimiento por oposición al feudalismo. La lucha por los derechos políticos se vincula con la ampliación de la democracia oligárquica a una democracia de masas entre el siglo 19 y el siglo 20, que incorpora al mundo de la política a toda la población adulta sin distinción de riqueza primero, o sexo después. Y los derechos sociales vienen con la construcción del Estado de bienestar del siglo 20 donde si bien se reconoce que la igualdad formal es necesaria, se afirma también que no alcanza para garantizar la igualdad de oportunidades porque vastos sectores

1 Sociólogo y ensayista uruguayo que se dedica a la sociología de la cultura y a la sociología del desarrollo. Actualmente trabaja como profesor en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República y es investigador Nivel II del Sistema Nacional de Investigadores de Uruguay. Ha escrito y editado siete libros (dos publicados en Estados Unidos y el resto en Uruguay), así como numerosos artículos en diarios, revistas especializadas y compilaciones en Europa, América del Norte y América del Sur. En 2001 ganó el Premio Anual de Literatura de Uruguay en la categoría Ensayo Literario. farocena@fcs.edu.uy

de la población no pueden gozar los derechos anteriores debido a la enorme desventaja económica que deben remontar apenas por haber nacido en hogares pobres. Esta línea histórica de ampliación de derechos, que funciona más o menos bien para el contexto europeo, fue mucho más confusa y superpuesta en el latinoamericano, con luchas simultáneas por conquistar los tres tipos de derechos. Y, no está demás aclarar, no ha culminado ni mucho menos porque todavía existen muchos latinoamericanos que no los tienen cubiertos o no están en condiciones de ejercerlos. Estos tres grupos de derechos surgieron acompañando la construcción de los Estados nacionales concebidos bajo la tríada de *un Estado-una nación-una cultura* que, se creía, garantizaba la homogeneidad necesaria para su buen desempeño y gobierno. En la historia de la edificación de los Estados nación se utilizaron prácticamente en todos los casos ciertas políticas de homogeneización de la población para asimilar a los grupos etnoculturales diferentes al dominante o para excluirlas y segregarlos en los casos en que la asimilación parecía impracticable. Entre estas políticas podemos destacar:

- la adopción del lenguaje del grupo dominante como el lenguaje oficial del Estado y el que se obligó a usar en todas las instituciones burocráticas como el sistema judicial, militar y legislativo.
- la implantación de un sistema educativo con una currícula obligatoria a través de la cual se enseñó la historia nacional desde el punto de vista del grupo etnocultural que detenía el poder con sus símbolos, próceres, monumentos, literatura, y sus celebraciones festivas como si fueran de toda la población.
- la centralización del poder político disminuyendo el poder local donde existiesen grupos culturalmente diferentes al dominante.
- la justificación del poder con una ideología racista de supremacía de la raza blanca y la cultura occidental sobre los indígenas, afros o asiáticos.
- la expropiación y confiscación de espacios del territorio con el argumento de que debían servir al desarrollo nacional.
- la reducción de los símbolos de otros grupos invisibilizándolos en el proceso de construcción nacional.
- la difusión de la cultura dominante a través de los medios masivos de información y de difusión, museos e instituciones culturales.
- el rechazo de inmigrantes que fueran de culturas diferentes y la presión sobre los que se admitían para que se asimilaran lo más rápidamente abandonando su identidad cultural.

Imaginen cualquier Estado-nación que se les ocurra en occidente y fácilmente encontrarán las huellas de este verdadero programa de asimilación y negación de las minorías etnoculturales o subnacionales. En Bolivia hasta hace pocos años no se reconocían los indígenas ni sus propias lenguas; el Estado reconocía mestizos pero no indígenas con su identidad cultural y a la madre de Evo Morales no se le permitía entrar a la plaza mayor de La Paz. En Brasil, siendo el país que más esclavos recibió en todo el mundo, el Estado reconocía hasta el año 2000 ape-

nas un 6% de pretos, pero en el 2010 tendrá por primera vez mayoría absoluta de población afrobrasileña porque se integrarán en una categoría pardos y pretos. En Uruguay hasta el siglo 21 parecía que no había más que descendientes de españoles e italianos y el país se jactaba cuando se presentaba en el exterior de que no tenía negros ni indígenas como otros países de la región y proclamaba su europeización en su carta de identidad cultural; ahora, sin embargo, resulta que el 10% de la población se autoidentifica con ascendencia afro o negra y casi el 5% con ascendencia indígena. En España no hubo catalanes, ni vascos ni gallegos durante buena parte del siglo 20, porque Franco decidió que el Estado español se construiría bajo la hegemonía de Castilla o no sería viable. En Canadá los sajones quisieron olvidarse de los franceses y de los pueblos originarios al diseñar su Estado moderno, pero en la década de los ochenta recapacitaron y reconocieron que debían comenzar a convivir y adaptarse a la permanencia de estas naciones, que no se asimilaban ni se extinguían. Fundaron así el primer país oficialmente multicultural que se propuso como política “incentivar el reconocimiento y la apreciación de las diferentes culturas de la sociedad canadiense y promover la reflexión y las expresiones que se desarrollan por esas culturas”, tal como se expresa en uno de los artículos del Acta de Multiculturalismo Canadiense del año 1988.

Repito, imaginen cualquier país occidental y verán cómo se aplicó este programa de negación de los derechos culturales de las minorías en la construcción de los Estados-nación, a pesar de que en la práctica no hay Estados-naciones monoculturales o mononacionales porque todos tienen sociedades multiculturales y diversas.

Al conjunto de derechos civiles, políticos y sociales que profundizaron la noción de ciudadanía y ampliaron la de democracia, se ha agregado un cuarto conjunto de derechos que cobró importancia sobre finales del siglo 20 y cuya relevancia no ha hecho más que incrementarse durante la breve vida del siglo 21, éstos son los derechos culturales. Entre ellos, como menciona la UNESCO en su “Declaración sobre la diversidad cultural” (2001) debemos incluir que “toda persona debe tener la posibilidad de expresarse, crear y difundir sus obras en la lengua que desee y en particular en su lengua materna; toda persona tiene el derecho a una educación y una formación de calidad que respeten plenamente su identidad cultural; toda persona debe tener la posibilidad de participar en la vida cultural que elija y conformarse a las prácticas de su propia cultura, dentro de los límites que imponen los derechos humanos y de las libertades fundamentales”.

Es cierto que en la Declaración de Derechos Humanos de 1948 se incluyeron algunos derechos culturales, se condenó el racismo que era dominante hasta el nazismo, y se adoptaron los principios de libertad religiosa y de conciencia para todo ser humano. Específicamente se estableció que “toda persona tiene derecho a participar libremente en la vida cultural de la comunidad, a gozar de las artes y a participar en el progreso científico”. Hubo un avance importantísimo aquí y, de hecho, todo programa reciente de promoción de la diversidad cultural, marca que los límites de esa diversidad deben ser el respeto por la libertad individual y los derechos humanos, como bien finaliza el párrafo anterior citado de la declaración de la UNESCO de 2001. Comparto este punto de vista y pienso que no se puede valorar la diversidad cultural per se, puesto que algunas prácticas culturales pueden estar en franca contradicción con los derechos

humanos, como la muerte por piedras a causa de adulterio en la cultura fundamentalista talibán, la mutilación de los genitales femeninos, la persecución a quien no desee participar más de su comunidad cultural, o la limitación de la capacidad de elección de un individuo si no viola los derechos de los demás. El otro límite a la diversidad es la reciprocidad, porque parece irracional reconocer a alguien que se empeña en no reconocermé a mí. No obstante, con derechos fundamentales que se proponen como universales, no se llega a dar respuesta a los derechos de los grupos etnoculturales que continuaron siendo sistemáticamente desconocidos. Los derechos culturales actuales requieren derechos individuales y de grupo, como bien señalan Edwin Harvey (2008), Parehk (2005), o Kymlicka (2007), entre muchos otros.

Los derechos culturales, tal como se los puede concebir actualmente, incluyen al menos dos grandes dimensiones, una que refiere al acceso a la producción y consumo de obras culturales, y otra que está vinculada con el reconocimiento de la identidad cultural. Está claro que ambas están estrechamente relacionadas puesto que si no hay producción, consumo y preservación de obras simbólicas materiales e inmateriales que expresen aspectos de la identidad cultural, ésta se extinguiría por inanición, lo mismo que una religión sin rituales; viceversa, sin una identidad cultural que se represente en obras (ya sea para transgredir, innovar, mezclar, preservar, reinterpretar, adaptar, contradecir o complementar esa identidad), la producción artística perdería buena parte de su poder de significación. El principal objetivo de la primera dimensión de derechos culturales es lograr que toda la población que lo desee, independientemente de su posición socioeconómica, más o menos privilegiada, tenga acceso al consumo y producción de bienes culturales. El objetivo de la segunda dimensión de derechos es el reconocimiento de diferentes grupos sociales que históricamente fueron discriminados, entre los que debemos incluir a los homosexuales, las mujeres, o los grupos etnoculturales como pueblos indígenas, afrodescendientes, minorías étnicas subnacionales, e inmigrantes y sus descendientes. Dejaré de lado en esta ocasión los derechos a la producción y consumo cultural, que también tienen cada uno de ellos sus propios ejes de discusión y me centraré en los derechos a la identidad cultural y a la diversidad de grupos etnoculturales.

Los derechos culturales de los grupos étnicos minoritarios –o mayoritarios numéricamente pero subordinados, como los indígenas en algunos países latinoamericanos–, acompañan el reciente proceso de construcción de los Estados plurinacionales en los que el Estado es capaz de reconocer la diversidad de culturas que coexisten en su interior. Los Estados plurinacionales, pluriétnicos, interculturales o multiculturales (elijase el nombre que se prefiera) deben, además de garantizar los tradicionales derechos civiles, políticos y sociales, adoptar un conjunto de derechos que apunten a reconocer y acomodar a los diferentes grupos etnoculturales. Este reconocimiento no es solamente simbólico, sino que va de la mano con la redistribución de recursos materiales y la instrumentación de canales de representación política; las llamadas “tres erres” reconocimiento, redistribución y representación. Mencionaré algunas de las principales políticas adoptadas para llevar a la práctica este reconocimiento:

- en primer lugar una autocrítica severa del programa de asimilación, segregación o desconocimiento, e incluso exterminio, de minorías etnoculturales expuesto antes.

- el reconocimiento del derecho a su propia lengua, a veces aceptada como lengua oficial a nivel nacional, a veces a nivel de un territorio.
- el derecho de las minorías a educarse en lengua nativa y a la presencia de traductores en ciertos casos cuando los procesos judiciales se llevan adelante en una lengua diferente a la nativa.
- la adaptación de la currícula educativa para que incluya las historias particulares de estos grupos étnicos y su contribución al país.
- financiación económica de instituciones de enseñanza en lenguas nativas.
- el reconocimiento de los “usos y costumbres” tradicionales para resolver algunos conflictos.
- el derecho a la propiedad colectiva de la tierra en caso de comunidades indígenas.
- distintos tipos de políticas afirmativas para miembros de diferentes comunidades para facilitar su acceso a la universidad, o al mercado laboral, o al sistema de cargos políticos.
- diferentes grados de autonomías territoriales.
- doble nacionalidad y doble identidad para los inmigrantes y sus descendientes.
- su derecho a transferir ingresos a sus países de origen, y a participar políticamente en sus países de origen.
- la protección de los vínculos culturales con sus países de origen y el reconocimiento de que todos los inmigrantes tienen derechos humanos, independientemente de su estatuto legal.
- derecho a utilizar vestimentas y símbolos asociados a la identidad cultural propia del inmigrante y a celebrar sus festividades.
- referencias explícitas en la constitución y en el marco legislativo a un Estado que se redefine a sí mismo como multiétnico, plurinacional o multicultural.
- la condena explícita a los actos de discriminación y racismo.
- la sugerencia de incorporar en los medios masivos de comunicación actores y personajes de las distintas comunidades culturales.²

Estas políticas de protección de los derechos culturales están en sintonía y en buena medida fueron inspiradas en diferentes tratados y convenios internacionales que los Estados han suscrito o adoptado en el marco de organizaciones internacionales intergubernamentales como Naciones Unidas en sus diferentes programas como la UNESCO, los Informes de Desa-

2 Algunas de estas políticas de reconocimiento de la diversidad cultural (y de homogeneización de los Estados nación mencionadas antes), están tomadas de listados más extensos que presenta Kymlicka en su libro de 2007b (Cap. 3) y del Informe de Desarrollo Humano del año 2004 del PNUD. Kymlicka y Barnting han incluso creado un “Índice de multiculturalismo” en 2006, de acuerdo a la cantidad y tipo de políticas de reconocimiento implementadas por los países.

rollo Humano, la OIT y la CEPAL; también están presentes en la OEA, el Banco Mundial, y el BID. A este respecto mencionaré cuatro documentos de este tipo que fueron creados en los últimos veinte años. En 1989 se elabora la convención 169 de la OIT en la que se identifica a los derechos de los indígenas a la propiedad de su tierra como derechos humanos. En 1992 se aprueba la “Declaración sobre derechos de las minorías” de Naciones Unidas. En 2001 se aprueba la Declaración universal sobre diversidad cultural en el marco de la UNESCO. En 2003 se ratifica por veinte países la “Convención de las Naciones Unidas sobre los derechos de los migrantes”. En 2004 se elabora el Informe de Desarrollo Humano: La libertad cultural en un mundo diverso de hoy³.

En lo que se ha identificado como un giro hacia el multiculturalismo, muchos países han modificado sus políticas asimilacionistas reaccionando positivamente a las presiones de varias comunidades culturales que conviven en su seno para que se apoyen los derechos a su identidad cultural y se reconozca su contribución al país. En América Latina, por ejemplo, la constitución de 1994 boliviana en su artículo Artículo 1 define a Bolivia como “libre, independiente y soberana, multiétnica y pluricultural”. La constitución de Perú del año 1994 establece en su Artículo 2 que “el Estado reconoce y protege la pluralidad étnica y cultural de la nación”. En la Constitución de 1988 brasileña se lee en el artículo 215.1 que el “El Estado protegerá las manifestaciones de las culturas populares, indígenas y afrobrasileñas y los otros grupos participantes en el proceso de civilización nacional; y en su artículo 242.1 “La enseñanza de la historia de Brasil tendrá en cuenta las contribuciones de las diferentes culturas y etnias a la formación del pueblo brasileño”. En Colombia, luego de un largo proceso, “las organizaciones indígenas apoyadas por diversos estamentos de la sociedad y por el mismo Estado, propiciaron un proceso de reafirmación cultural y conciencia de su identidad que culminó con el reconocimiento del país como pluriétnico y multilingüe en la nueva carta Constitucional de 1991, la cual tiene cerca de 30 artículos referidos a los grupos étnicos y a sus diversas y particulares culturas” (DANE, 2007). Por ejemplo en el artículo 7 se afirma que “el Estado colombiano reconoce y protege la diversidad étnica y cultural de la Nación Colombiana”; en el artículo 10 que “... las lenguas y dialectos de los grupos étnicos son también oficiales en sus territorios. La enseñanza que se imparte en las comunidades con tradiciones lingüísticas propias, será bilingüe”; y en el artículo 13 que “El Estado promoverá las condiciones para que la igualdad sea real y efectiva y adoptará medidas en favor de grupos discriminados o marginados”. El Uruguay, aunque más tardíamente, no ha sido ajeno a este movimiento, y ello se evidencia en cuatro leyes promulgadas en los últimos seis años: la Ley 17.817 de 2004 “Lucha contra el Racismo, la Discriminación y la Xenofobia” menciona explícitamente la condena de la discriminación basada en “la raza, color de piel, religión, origen nacional o étnico” (artículo 2); la ley 18.059 aprobada en 2006 “Día Nacional del Candombe, la Cultura Afrouuguayaya y la Equidad Racial” establece en su artículo 2 que el Estado reconoce y valora “la contribución de la población afrodescendiente a la construcción nacional, y de su aporte a la conformación de la identidad cultural de la República Oriental del Uruguay”; la “Ley de Inmigración 18.250” de 2008 afirma que: “el Estado respetará la identidad cultural de los inmigrantes y sus familias y fomentará a que mantengan vínculos con su país de origen” (artículo 14); y en 2009 se aprobó también el Proyecto de Ley denominado

3 En particular el capítulo 3: “La construcción de democracias multiculturales”.

“Día de la Resistencia de la Nación Charrúa y de la Identidad Indígena”, en la que se promueve “El reconocimiento del aporte y la presencia indígena en el proceso de nuestra conformación nacional”. Estas cuatro políticas, junto a las recientes investigaciones sobre multiculturalismo en Uruguay y varios trabajos que han puesto el foco en la diversidad de la cultura nacional según los niveles socioeconómicos o las regiones del país, han demostrado que la imagen tradicional del Uruguay como una nación culturalmente homogénea, europea, compuesta por descendientes españoles e italianos, era apenas una verdad a medias. Estamos en pleno proceso de construir la otra mitad, la de los derechos a la diversidad cultural en un Estado nación más democrático y multicultural.

No es el momento de analizar los procesos históricos a los que responde este giro de los Estados nación monoculturales a la construcción de democracias multiculturales, pero no quiero por lo menos dejar de mencionar algunos: la descolonización post segunda guerra mundial, la revolución contra la segregación en Estados Unidos, las críticas a la modernidad desde perspectivas posmodernas, la tercera ola de democratización y la consolidación de las democracias en América Latina, la caída del muro de Berlín, nuevas teorías sobre la cultura que jerarquizaron su importancia para el ser humano, la globalización y la difícil inserción de los Estados nación en este proceso, el impacto de la celebración de los quinientos años de la llegada europea a América en 1992, la conferencia de Durban contra el racismo en 2001, la multiplicación de la migración en las últimas dos décadas y los doscientos millones de personas que viven fuera de sus países natales.

El Estado multicultural

Antes que nada es preciso explicitar cuál es el sentido de multiculturalismo que utilizo. Parto del concepto de Estado multicultural, tal como lo entiende Will Kymlicka en su libro *Ciudadanía multicultural*: “un Estado es multicultural bien si sus miembros pertenecen a naciones diferentes (un Estado multinacional), bien si éstos han emigrado de diversas naciones (un Estado poliétnico), siempre y cuando ello suponga un aspecto importante de la identidad personal y la vida política” (p. 36). El primer caso representa a las poblaciones nativas, a veces llamadas pueblos originarios o pueblos indígenas, entre los cuales perfectamente quedan comprendidos los aymaras, los quechuas o los guaraníes en Bolivia, los inuit en Canadá, o los mapuches en Argentina, por mencionar unos pocos ejemplos concretos. El segundo caso representa a los emigrantes que se trasladaron para vivir en otra región, entre los cuales podemos incluir a la diáspora armenia en los diversos países en que se ha radicado, o a la judía, a los japoneses en Brasil, o los árabes musulmanes en Francia, también para citar algunos ejemplos. A pesar de los argumentos que menciona Kymlicka en contra de incluir el caso de los negros estadounidenses como una nación de emigrantes, sostengo que los afrodescendientes sí deberían incluirse porque si bien no son emigrantes, ya que fueron trasladados a la fuerza como esclavos desde África a América, y además proceden de diversas naciones africanas con idiomas distintos podemos considerarlos como un grupo étnico común, porque muchos se autodefinen así y eso es considerado parte importante de su identidad. También, a diferencia de Kymlicka que explícitamente no los considera un mismo grupo étnico, incluyo el caso de los emigrantes latinoamericanos en Estados Unidos porque, según la definición anterior, el considerarse latino-

americano “supone un aspecto importante de la identidad personal y política” de este grupo de personas. No entran dentro del concepto de Estado o sociedad multicultural que manejo, como tampoco en Kymlicka, todas las diversidades culturales asociadas a los movimientos sociales homosexuales, feministas, juveniles, de discapacitados, las tribus urbanas, de clase, o ecologistas. Si bien todos ellos crean sus propias culturas específicas, no forman grupos étnicos o naciones porque no construyen su identidad a través de un pasado y una historia compartida, una creencia religiosa, una región o país de origen, un lenguaje, o una raza.

Si bien un Estado o una sociedad puede ser multicultural en los hechos, no necesariamente ese Estado practicará el multiculturalismo. Mientras que el término multicultural remite a la existencia de la diversidad cultural asociada a grupos étnicos y nacionales, el multiculturalismo es una práctica y una política de reconocimiento de esa diversidad. Casi todos los países en la actualidad son multiculturales, pero unos pocos incluyen el multiculturalismo como política. Canadá y Bolivia son países multiculturales que adoptaron el multiculturalismo; Uruguay y Francia son países multiculturales pero no lo han adoptado; España lo ha adoptado en relación a sus regiones, y se está adecuando al aluvión inmigratorio; y Brasil es un Estado multicultural que está en plena discusión sobre qué políticas de reconocimiento adoptar en relación a los afrobrasileños e indígenas.

El reto del multiculturalismo o el desafío del multiculturalismo consiste en que los grupos étnicos o comunidades nacionales sean acomodados en un Estado sin ser discriminados (Kymlicka p. 46). Para ello existen tres tipos distintos de derechos: el autogobierno, los derechos étnicos y los de representación. El autogobierno incluye la posibilidad de que el grupo étnico rija su vida política, social y cultural por algún tipo de organización independiente del Estado central; los derechos étnicos refieren a la protección contra el racismo y la defensa de los símbolos que se consideren relevantes para la reproducción de esa cultura; y los derechos del tercer tipo refieren a mecanismos de representación como pueden ser el federalismo o la representación proporcional para que el grupo étnico o nacional acceda a puestos de decisión política, o las cuotas garantizando la participación de las minorías.

Entre la literatura sobre los derechos culturales hay fundamentalmente dos conclusiones que quisiera destacar. La primera es que no hay contradicción tajante entre las nuevas demandas de reconocimiento de la diversidad cultural y la unidad de un Estado y, más aun, hay veces que su combinación es la única fórmula para que un Estado permanezca unido. La segunda conclusión es que los derechos colectivos de las minorías o de los grupos étnicos subordinados no son necesariamente incompatibles con los derechos individuales de ciudadanía de una democracia liberal, si bien es cierto que existe tensión entre ambos, nos podemos quedar justamente con esa tensión, sin necesidad de querer silenciarla.

Es posible pues, pensar en una “ciudadanía compartida” por individuos que pertenecen a diferentes naciones o grupos étnicos, (que en los términos de Kymlicka son usados en forma intercambiable con la cultura: “utilizo “cultura” –escribe en la p. 36– como sinónimo de “nación” o “pueblo” es decir, como una comunidad intergeneracional, más o menos completa institucionalmente, que ocupa un territorio o una patria determinada y comparte un lenguaje y una historia específicas”). Esta ciudadanía multicultural admitiría la posibilidad de que se exprese

al mismo tiempo un sentimiento de ciudadanía común asociado al Estado, por encima de las minorías nacionales y sin que éstas sean objeto de asimilación. Podemos hablar también de una ciudadanía multinacional, que podría parecer un oxímoron para la teoría liberal clásica, pero que ya es lo que se está materializando en muchos países que han reconocido y admitido oficialmente la doble ciudadanía de los inmigrantes que llegan o de sus emigrantes afuera de fronteras. Mientras que hasta hace tan sólo unos años atrás los Estados obligaban a renunciar a la ciudadanía a quienes se hicieran ciudadanos de otro país, ahora muchos comienzan a admitir que pueden serlo de ambos a la vez.

En paralelo a la doble ciudadanía, se ha desarrollado también la doble identidad o identidad guionada. Así como las demandas de los emigrados terminaron abriendo y ensanchando el concepto de ciudadanía, también las demandas de los grupos étnicos minoritarios o subordinados a una cultura dominante, han ampliado el concepto de identidad nacional. Sectores que antes se sentían presionados para adoptar la identidad dominante del Estado en el que residían, ahora sienten libertad para expresar su identidad guionada y su sentido de pertenencia a dos culturas simultáneamente. Muchos de los armenios en Uruguay se definen a sí mismos como armenio-uruguayos, muchos de los negros en Brasil se definen como afrobrasileños, y muchos de los latinos en Estados Unidos se sienten ambas cosas a la vez: cubano-americano, mexicano-americano, o nuyorican.

Las sociedades multiculturales del presente

Existen algunas características propias de las sociedades multiculturales actuales que difieren significativamente de otras sociedades que en el pasado podían considerarse diversas culturalmente. Estos rasgos de las nuevas sociedades multiculturales exigen nuevos conceptos y soluciones para problemas que presentan un alto grado de novedad y bien podrían considerarse inéditos. Mencionaré una lista de cuatro puntos centrales en este sentido y para ello seguiré otra vez a Parekh (2005, págs. 23-26). La primera diferencia entre las sociedades multiculturales del presente con otras sociedades culturalmente diversas del pasado tiene que ver fundamentalmente con la dominación. En las sociedades del pasado donde cohabitaban diversas culturas existía una clara dominación de una sobre otras a las que se les negaba poder, se las confinaba geográficamente, se las aislaba económicamente y se les otorgaba un status subordinado. Así fue por ejemplo en el Imperio Otomano, donde cristianos y judíos vivían segregados como si fueran islas culturales; así ocurrió con la conquista y colonización española de América donde los indígenas vieron arrasadas sus culturas, carecieron de reconocimiento, y fueron segregados y confinados en “pueblos de indios”; así ocurrió con los esclavos que, si bien convivían con sus dueños, no tenían derechos; y así ocurrió también con la expansión colonial europea en África. En las sociedades multiculturales contemporáneas, los diferentes grupos étnicos minoritarios ya no pueden aislarse porque económicamente existe una interdependencia imposible de eliminar y no es viable considerar comunidades autárquicas dentro de una sociedad mayor; y debido a la expansión de los derechos civiles, políticos y sociales de las democracias modernas las culturas minoritarias o dominadas ya no aceptan un status inferior de subordinación.

En segundo término, nuestra comprensión actual del papel que tiene la cultura en el ser humano se ha modificado sustancialmente (no me animaría a decir que ha avanzado) con los aportes del psicoanálisis, la sociología del conocimiento, la crítica de la hermenéutica en filosofía, la crítica de la modernidad y la aceptación de los límites que tiene todo conocimiento porque siempre estará construido desde un punto de vista y formulado desde una cultura. Hemos cuestionado la existencia de un punto de Arquímedes desde el cual podríamos alcanzar la trascendencia de las diversas perspectivas, y reconocemos que todo conocimiento siempre será parcial e incompleto, a pesar de la tendencia que existe en el ser humano a reificar su propia cultura como si fuera la única manera natural de estar en el mundo. Con todos estos aportes hemos construido una concepción nueva, quizás más profunda y menos soberbia, de la importancia que tiene la cultura para la realización del ser humano. Consideramos ahora que la dominación cultural tiene la misma seriedad y gravedad que la dominación económica, política y física. Aceptamos que sin el reconocimiento a su cultura, las personas pierden su identidad y ambas cosas, la cultura y la identidad, son derechos humanos, porque con ellas los seres humanos se constituyen como tales.

En tercer lugar, la globalización amenaza los Estados naciones presionándolos como una tenaza por arriba y por abajo. La cultura de masas internacional llega inexorablemente a mezclarse con las culturas nacionales, intersectándolas y confundiendo los orígenes de diversas prácticas. “Es tan inglesa como una flor de narciso o un pollo tikka masala”, fue una frase utilizada en un periódico británico para enfatizar lo auténticamente inglesa que era una señora (Sen 2006, p. 154). Pero además las culturas nacionales están presionadas por el resurgimiento de las culturas locales y regionales, que bien pueden entenderse como reacciones a lo anterior y una manera en que las personas encuentran mayor identificación y sentido de pertenencia. Ambas fuerzas, la transnacional y la local, intersectan de tal manera las culturas nacionales, que ya no es posible reconocer su autenticidad debido a la enorme cantidad de influencias que absorben en el mundo globalizado.

Una cuarta característica de las sociedades multiculturales contemporáneas, que nos plantea problemas inéditos también, está vinculada con cambios en la concepción del Estado nación, pero ahora en su dimensión política. Fue una constante en el surgimiento de los Estados partir de la necesidad de que su unidad política debía construirse a través del disciplinamiento de sus ciudadanos, implementada por estructuras burocráticas centralizadas como la educación, la administración, la política, la laicidad, el lenguaje y una cultura común. Estos fueron, por ejemplo, los motivos de la “guerra del desierto” contra los indígenas del sur que el Estado argentino emprendió sobre fines del siglo 19. También son en parte las razones por las que el Estado boliviano negó los derechos de ciudadanía a los indígenas hasta casi finales del siglo 20, ya sea por considerarlos campesinos en lugar de indígenas, o segregándolos de las instituciones del Estado. En su versión original la unidad del Estado-nación solamente era concebible en la medida que se forjara una nación, un lenguaje común y una cultura homogénea; cuando la realidad contradecía esto de manera evidente, entonces las culturas subordinadas (porque en algunos casos, como en los países andinos, no eran minoritarias, sino dominadas) eran segregadas, no reconocidas y marginadas. Los ciudadanos se definían por su vínculo político con el Estado y debían guardar sus particularidades culturales bien confinadas en sus espacios pri-

vados de vida comunitaria. Las dos estrategias para lograr la homogeneidad del Estado fueron la segregación o la asimilación, la primera fue la estrategia más recurrente utilizada contra las naciones originarias, la asimilación fue el filtro impuesto a los inmigrantes para ser acogidos. En las últimas décadas, sin embargo, el “giro multicultural” que han dado varios países intentando responder las presiones de los inmigrantes y de los pueblos nativos presentan el desafío de construir nuevas democracias multiculturales. Entre los varios casos interesantes podemos mencionar a Canadá y su definición como país multicultural; a Estados Unidos y la revolución por los derechos civiles de los negros continuada con políticas afirmativas; a Bolivia y la llamada “indigenización del Estado” por el acceso al poder político de un indígena como Evo Morales; y la recurrente discusión en Francia para mejorar la integración de los seis millones de musulmanes. Una buena síntesis de los desafíos que nos plantean estos cuatro grupos de problemas de las sociedades multiculturales emergentes puede ser la siguiente: “puesto que la mayoría de las sociedades se caracterizan por la diversidad cultural (en diversos grados) éstas deben o bien encontrar el modo de hacerse con ella y utilizarla en su propio beneficio, o bien suprimirla y marginarla homogeneizándose de alguna manera. Esto último es imposible porque implica un grado de represión interna inaceptable, limita los contactos con el mundo exterior, obliga a la asimilación forzosa de las minorías culturales, a restringir los viajes al extranjero, etc. Y todo esto incluso cuando no existe ninguna posibilidad de éxito como demuestran los ejemplos de Irán, Arabia Saudita y muchos otros países en vías de desarrollo. “Hoy en día la única opción abierta a cualquier sociedad es la de gestionar y construir el potencial creativo de la diversidad” (Parekh p. 258). El diagnóstico anterior es correcto, pero tal vez el proceso más profundo que impulsa la construcción de democracias multiculturales es el cambio en la conciencia de los grupos etnoculturales que no fueron históricamente considerados parte de los Estados nacionales, que ahora están convencidos de sus derechos y demandan reconocimiento a sus identidades culturales, que va de la mano con la redistribución económica y la representación política, según sea el contexto particular de cada grupo y cada país.

Referencias

- DANE** (2007). La visibilidad estadística de los grupos étnicos colombianos. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Colombia.
- HARVEY, Edwin** (2008). “Los derechos culturales. Instrumentos normativos internacionales y políticas culturales nacionales, Naciones Unidas, Consejo Económico y Social, Ginebra.
- KYMLICKA, Will** (1996). *Ciudadanía multicultural*, Paidós, Barcelona.
- (2007b). *Multicultural Odysseys. Navigating the New International Politics of Diversity*, Oxford University Press, Nueva York.
- MARSHAL, Thomas Humphrey** (1950). “Ciudadanía y clase social”, en *Reis: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, N° 79, 1997, págs. 297-346. El original es una conferencia de 1949.
- PAREKH, Bhikhu** (2005). *Repensando el multiculturalismo*, Ediciones Istmo, España.
- PNUD** (2004). Informe sobre desarrollo humano. *La libertad cultural en el mundo diverso de hoy*, ediciones Mundi.
- SEN, Amartya** (2006). *Identity and violence*, Penguin Books, Londres.

3

Jóvenes y juventud

Fuzzy Sets en Criminología

Nico Trajtenberg¹ - Ana Vigna² - Clara Musto³

El objetivo del artículo es discutir la relevancia del método *Fuzzy Sets* para la investigación criminológica. Dentro de la criminología existe un debate acerca de cómo evaluar empíricamente las explicaciones causales del delito y la desviación. Por un lado, se encuentra el abordaje de la *Criminología mainstream*, que intenta probar relaciones de causalidad a través del uso de técnicas cuantitativas estándar. Por otro lado, desde la *Criminología crítica* se cuestiona la utilidad de estas técnicas por su insensibilidad frente a la complejidad de los fenómenos sociales. Se propone un enfoque metodológico cualitativo plural y heterodoxo que incorpore otro tipo de técnicas. El método Fuzzy Sets Analysis (FSA) surge como una herramienta que permite probar relaciones causales de una forma más adecuada a la realidad de los fenómenos sociales. En este trabajo justificamos la utilidad de su incorporación al estudio de las trayectorias delictivas, empleando FSA a un censo de adolescentes institucionalizados en el INAU.

Algunos elementos básicos de los Fuzzy Sets

Conjuntos, asimetría y complejidad causal

La mayoría de la teoría social es verbal y por ende está formulada en términos de relaciones de conjuntos y subconjuntos. El enunciado “todos los adultos criminales tienen antecedentes delictivos juveniles” refiere a que los adultos criminales son un subconjunto de los que poseen antecedentes delictivos juveniles⁴. No obstante, generalmente estos enunciados son transformados en hipótesis correlacionales y son evaluados apelando a técnicas estadísticas estándar (Ragin 2008).

Plantear el análisis en términos de conexiones teóricas de conjuntos permite captar de manera más adecuada la diversidad social y la complejidad de las relaciones causales existentes en los fenómenos sociales (Ragin 2008). Básicamente, permite:

1. evitar el análisis de efectos netos, característico de la metodología cuantitativa convencional. El rigor de la forma estandarizada de aplicar los métodos cuantitativos se basa en la estimación de los **efectos netos** de las variables **independientes** sobre el resultado. La clave es evaluar la importancia exclusiva de las variables en su impacto sobre el fe-

1 Docente e investigador del Departamento de Sociología, FCS, Udelar. nico.trajtenberg@gmail.com

2 Docente e investigadora del Departamento de Sociología, FCS, Udelar. anvigna@gmail.com

3 Investigadora del Departamento de Sociología, FCS, Udelar. musto.clara@gmail.com

4 Este ejemplo corre por cuenta de los autores.

nómeno de interés. El supuesto es que cada variable es capaz de influir autónomamente sobre la probabilidad de que ocurra el resultado, independientemente de los valores de las otras variables (aditividad causal)⁵. Si bien este tipo de análisis es relevante, no debería ser el único objetivo de las ciencias sociales. Ragin plantea que es también útil estudiar los **casos** en forma más holística **como** una **configuración específica de atributos**. Los casos combinan diferentes características causalmente relevantes en diferentes formas y es importante evaluar las consecuencias de estas distintas combinaciones (Ragin 1987, Ragin & Sonnet 2004). A la hora de evaluar si terminan cometiendo delitos, ¿ser pobre hace una gran diferencia para jóvenes que i) pertenecen a arreglos familiares donde existe adecuada supervisión y apego, ii) poseen pares convencionales, iii) carecen de pares que cometen delitos, iv) están insertos en instituciones educativas? Probablemente no. Pero sí puede ser decisivo para jóvenes que pertenecen a hogares disfuncionales, cuyos pares cometen delitos y que han desertado del sistema educativo. De esta manera es posible conducir evaluaciones delimitadas por las condiciones de funcionamiento específico.

2. Evitar la **simetría causal** característica del análisis correlacional (Ragin 2008). En el ejemplo del delito juvenil y el adulto, desde una perspectiva de simetría causal, se requeriría que así como adultos delincuentes tuvieron pasado delictivo juvenil, recíprocamente, jóvenes que cometen delitos indefectiblemente terminen cometiendo delitos en la adultez. El hecho de que existan muchos adultos delincuentes que no hayan sido delincuentes juveniles, cuestiona la relación de simetría causal. No obstante, no cuestiona el argumento acerca de que los jóvenes delincuentes se transformen en adultos delincuentes. En términos de Ragin, pueden existir **múltiples vías** o **recetas causales** por las cuales un individuo termina cometiendo delitos como adulto que no involucran haber estado involucrado en edades tempranas. Por ello, determinadas relaciones causales pueden ser muy sólidas aún cuando presenten correlaciones poco sólidas (Ragin 2008).
3. Evitar hacer supuestos simplificadores acerca de la naturaleza causal de las relaciones. Específicamente, asumir que las causas examinadas son tanto suficientes como necesarias. El análisis causal exige que crucemos el resultado con la combinación de sus causas, asumiendo la **complejidad causal**: situaciones donde no existe ninguna causa singular que tenga carácter necesario o suficiente (Ragin 2000, Rihoux & Ragin 2008).

Cuando hablamos de causas **necesarias**, intuitivamente entendemos que en ausencia de ellas, el resultado no se produciría. No obstante, su presencia no es garantía para que se produzca el resultado. En cambio, el término causa **suficiente** refiere a que su presencia es garantía para la producción del resultado, pero en su ausencia el resultado puede igualmente tener lugar.

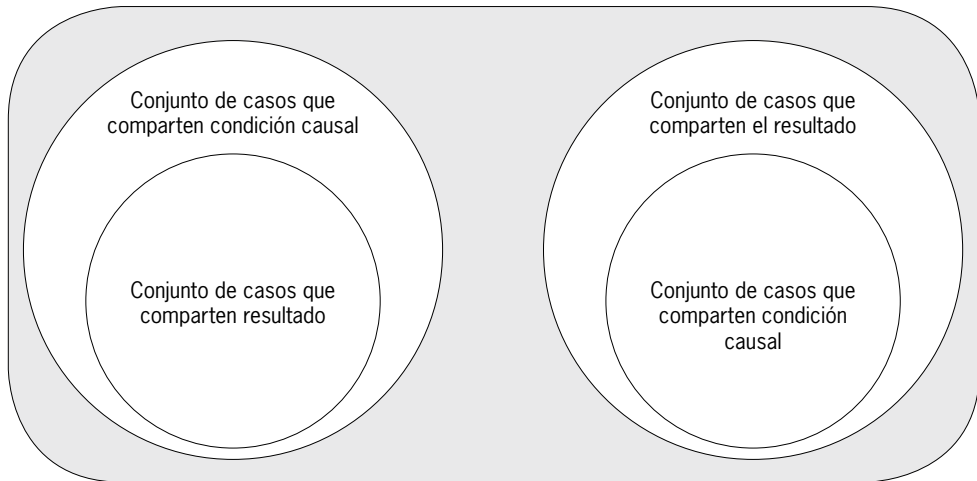
5 Ragin señala dos problemas de este tipo de enfoque: i) la evaluación de los efectos netos depende de la especificación del modelo. El poder del efecto específico de una variable está fuertemente asociado a sus correlaciones con otras variables competidoras. Cuanto más se limite el número de competidoras, la variable elegida tendrá un efecto neto sustancial; ii) muchas variables independientes están altamente correlacionadas entre sí y poseen efectos exclusivos muy modestos sobre el resultado (Ragin 2008).

Combinando suficiencia y necesidad causal, Ragin propone cuatro posibilidades. En primer lugar, asumiendo simplicidad causal refiere a C como condición necesaria y suficiente para la producción de evento E. Este tipo de relaciones causales poseen no solo el mayor alcance empírico en tanto se aplican a todas las instancias relevantes, sino que poseen el mayor poder explicativo en tanto la causa produce en forma individual al evento o fenómeno (celda I). En segundo lugar, se encuentran aquellas condiciones que son causalmente necesarias pero insuficientes para la producción del evento E. Este tipo de análisis causal posee alto alcance empírico en tanto debe estar presente en todas las instancias de producción del evento, pero posee un débil poder explicativo en tanto solo genera efectivamente el evento en conjunción con otras causas o condiciones (celda II). En tercer lugar, C puede ser una condición suficiente pero no necesaria para la producción de E. Este tipo de condiciones posee un elevado poder explicativo en tanto produce en forma independiente el fenómeno de interés. No obstante, su alcance empírico es débil ya que otras condiciones pueden también generar el mismo tipo de evento (celda III). Finalmente, el tipo de relaciones causales más complejo y prevalente es aquel donde el análisis causal es limitado tanto en el alcance empírico y en poder explicativo. Ello se debe a que las causas son tanto innecesarias (no pueden producir el resultado en forma autónoma) como insuficientes (no tienen por qué estar presentes para que tenga lugar el evento) (celda IV) (Ragin 2000).

Causas	Suficientes	No suficientes
Necesarias	I	II
No necesarias	III	IV

Fuente: elaboración propia.

En términos de conjuntos, en la necesidad causal se analiza si los casos que comparten un resultado son un subconjunto de los casos que comparten una determinada causa. En la suficiencia causal, se analiza si los casos que comparten una condición causal específica son un subconjunto de los casos que comparten un determinado resultado (Ragin 2008).



Fuente: Ragin 2008

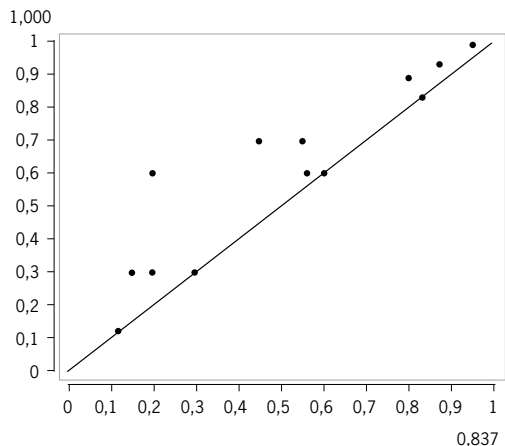
Ragin desarrolla dos tipos de medidas descriptivas para evaluar la fortaleza empírica de las relaciones de conjuntos teóricos vinculados con la idea suficiencia y necesidad causal.

La **consistencia** es un indicador que evalúa el grado en que los casos que comparten una determinada combinación de causas, exhiben un mismo resultado esperado. Nos da una idea de cuán cercanos nos encontramos de una relación de subconjunto perfecta. Juega un rol análogo al de la significación en la correlación indicándonos si una conexión empírica merece mayor atención (Ragin 2006).

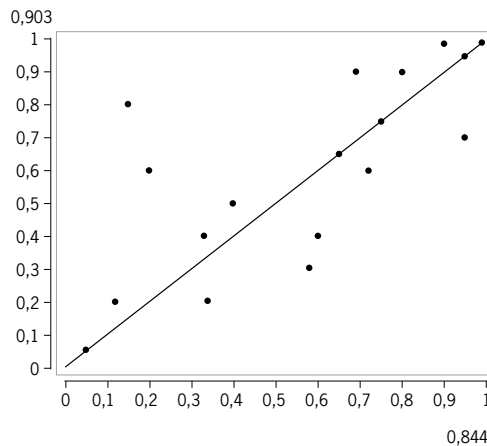
Relaciones de subconjuntos perfectamente consistentes son muy escasas en las ciencias sociales. La medida de la consistencia utilizada por Ragin es $(X_i \leq Y_i) = \text{Sum} [\min(X_i, Y_i)] / \text{Sum } X_i$. Cuando estamos ante relaciones perfectamente consistentes su valor es 1.0, cuando hay muchos casos inconsistentes el indicador puede caer a valores de 0.5 o menores.

Gráficamente la consistencia se visualiza como la proporción de casos en o por encima de la diagonal principal de una gráfica cuyo eje Y es la membresía en el resultado, y el eje X la membresía en la condición causal X. Otra forma de visualizar la consistencia es en términos de diagramas de Venn. La consistencia perfecta involucra que el subconjunto de los X_i está totalmente incluido dentro del conjunto de los Y_i . Cuanto mayor cantidad de casos inconsistentes, mayor área del subconjunto de los X_i no incluida en el subconjunto de los Y_i .

Ejemplo de consistencia perfecta



Ejemplo de consistencia imperfecta

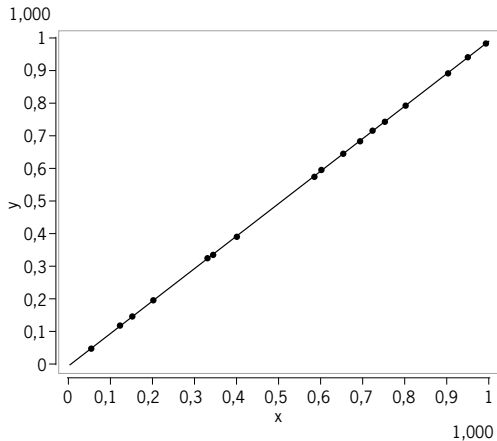


Fuente: elaboración propia.

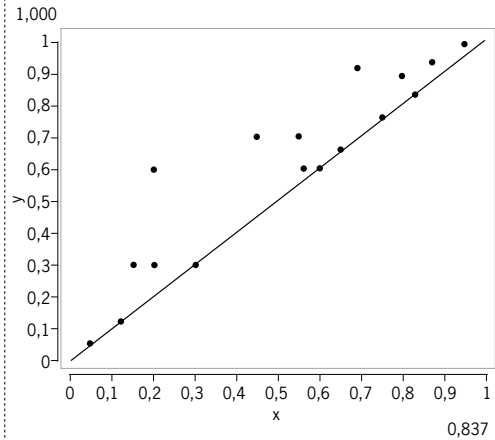
Otro indicador empleado por Ragin es la **cobertura** y está relacionado con un punto clave: un mismo resultado puede ser generado por diversas recetas o combinaciones causales. La cobertura mide el grado en que una causa o combinación de causas da cuenta de un resultado. En otras palabras, dado un resultado, qué relevancia empírica posee una combinación en relación a otras alternativas. Cuando existen muchas combinaciones causales consistentes, la cobertura de una combinación particular suele ser baja. Por otra parte, muchas veces consistencia y cobertura juegan en forma contraria. Una combinación causal que involucre múltiples elementos puede tener alta consistencia pero baja cobertura. Es razonable calcular cobertura solo una vez que se ha demostrado una consistencia suficientemente alta (Ragin 2006).

La fórmula de cobertura es $(X_i \leq Y_i) = \text{Sum} [\min(X_i, Y_i)] / \text{Sum } Y_i$. En una gráfica cuyo eje Y es la membrecía en el resultado y el eje X la membrecía en la condición causal X, la distancia existente entre los casos consistentes por encima de la diagonal principal y la propia diagonal marcan la parte no cubierta de Y. Es decir, la cobertura perfecta involucraría distancia cero entre casos consistentes y la diagonal principal. En términos de diagramas de Venn, existe mayor cobertura cuanto mayor porcentaje de área del Conjunto de los Y_i es cubierta por el subconjunto de los X_i .

Ejemplo de cobertura perfecta



Ejemplo de cobertura imperfecta



Fuente: elaboración propia.

Adicionalmente, ambas fórmulas pueden emplearse para evaluar suficiencia o necesidad causal. A la hora de evaluar la suficiencia causal de las distintas combinaciones, se utiliza la fórmula de consistencia y cobertura recién descritas. Para evaluar la necesidad causal, se asume que el resultado es un subconjunto de la causa o combinación causal ($X_i \geq Y_i$) y se emplean las mismas fórmulas, pero en forma invertida.

Cuando existe más de una condición causal o combinación de condiciones causales suficientes para que se produzca el resultado, la evaluación de la cobertura puede ser complementada por la evaluación de las **coberturas únicas** o **específicas**⁶. El objetivo es evaluar la importancia relativa de las distintas combinaciones de condiciones causalmente relevantes. A la cobertura total se le sustrae la cobertura de cada receta o combinación de condiciones causales (Ragin 2006).

6 Operación análoga a la que se realiza cuando se particiona la varianza explicada en los análisis de regresión múltiple.

Calibración

Ragin busca romper con una práctica frecuente en la construcción de **medidas utilizadas en los abordajes cuantitativos en las ciencias sociales** caracterizadas por su falta de sistematicidad y origen inductivo. El enfoque dominante es el de los indicadores, donde la exigencia es que éstos varíen entre los casos generando un ordenamiento consistente con el concepto subyacente. Más allá de los diferentes niveles de sofisticación, todas las técnicas se basan en la variación observada. Es decir, se utilizan medidas construidas inductivamente en torno a la variación de la media, de manera tal que indican las posiciones relativas de los casos entre sí o respecto a la medida central. Desde este tipo de perspectiva, toda variación dentro del rango del indicador es considerada igualmente relevante en relación al concepto subyacente. Ragin ilustra claramente con un ejemplo el problema de las medidas no calibradas: podemos saber si la temperatura de un objeto es mayor o menor que la de otro objeto o cómo ambas se sitúan respecto al promedio, pero no si es caliente o frío (Ragin 2008b).

La **investigación cualitativa**, en cambio, está mucho más centrada en los casos, y en ella está más extendida la idea de que las medidas deberían apelar a criterios externos y teóricamente fundados. Es práctica frecuente entre los investigadores cualitativos tener procesos de ida y vuelta entre el conocimiento y la evidencia, a los efectos de especificar y refinar las medidas empleadas. No obstante, se los critica precisamente por este carácter sensible al contexto y al caso, que afecta la precisión y pone en duda su carácter científico (Ragin 2008).

Para superar esta limitación Ragin propone calibrar las medidas, es decir, ajustar los instrumentos de medida de estos instrumentos a estándares externos conocidos y teóricamente fundados. Estos criterios externos deben basarse en conocimiento científico acumulado, enunciarse explícitamente y aplicarse en forma sistemática y transparente. Asimismo, calibrar exige distinguir claramente entre variación relevante e irrelevante, truncando esta última de manera tal que quede reflejado en los valores de la membrecía de los casos (Ragin 2008b).

En términos de la teoría de conjuntos, buscar establecer la existencia de una relación entre fenómenos sociales es buscar explicitar la existencia de relaciones entre conjuntos. Por ejemplo, pretender establecer que la asociación con pares delictivos es una condición causal que explica el involucramiento delictivo, se basa en la demostración de que el individuo es miembro de ambos conjuntos. Sin embargo, cuando se habla de la realidad social, lo primero que debe considerarse es que no todos los casos pertenecen con la misma intensidad a un conjunto (Ragin 2008b). Habrá individuos que indudablemente pueden encasillarse en el conjunto de personas con asociación con pares delictivos y otros en los cuales la pertenencia al conjunto sea un tanto más matizada. Adicionalmente, esta pertenencia depende de cómo se defina el conjunto objetivo (Ragin 2008b). Por ejemplo, un individuo que uno de sus pares es delincuente tendría total membrecía en el conjunto de personas con “al menos un par delictivo”, pero esta misma persona tendría un menor grado de membrecía en el conjunto de personas que “poseen muchos pares” delincuentes. Por su parte, la diferencia entre un individuo que posee un par de

lístico y otro que posee dos o más es irrelevante cuando nos referimos al conjunto de individuos que poseen al menos un par delictivo⁷.

La teoría 'fuzzy set' (Zadeh 1965) es un sistema matemático que permite dar cuenta de esta complejidad estableciendo el *grado de membrecía* en un conjunto. Mediante transformaciones logarítmicas la calibración de los casos es representada como variación entre cero y uno. Hay tres puntos de corte relevantes en la determinación del grado de membrecía: i) cuál es el umbral de condiciones básicas que deben estar presentes para que un caso se considere totalmente perteneciente al conjunto (membrecía cercana a 1,0); ii) Cuál es el punto de máxima ambigüedad en la determinación de pertenencia del caso al conjunto (membrecía de 0,5); y iii) cuál es el umbral de no pertenencia (membrecía cercana a 0,0). Tal como se muestra en el cuadro a continuación, es posible utilizar FSA con distintos niveles de especificación.

Conjuntos definidos (Crisp) vs Conjuntos ambiguos (Fuzzy)

Conjuntos definidos	Conjuntos ambiguos			
	3 valores	4 valores	6 valores	Continua
1 = totalmente adentro	1 = totalmente adentro	1 = totalmente adentro	1 = totalmente adentro	1 = totalmente adentro
		0,67 = más adentro que afuera	0,8 = predominantemente adentro pero no completamente	Grado de membrecía es más adentro que afuera: $0,5 < X1 < 1$
	0,5 = ni completamente adentro ni completamente afuera		0,6 = más o menos adentro	0,5 = ni afuera ni adentro (punto de máxima ambigüedad)
		0,33 = mas afuera que adentro	0,4 = más o menos afuera	Grado de membrecía es más afuera que adentro: $0 < X1 < 0,5$
0 = totalmente afuera	0 = totalmente afuera	0 = totalmente afuera	0 = totalmente afuera	0 = totalmente afuera

Ragin 2008

⁷ Ragin propone un método directo y otro indirecto para la calibración de las medidas. Para más detalles ver Ragin 2008 y 2008b.

Tablas de Verdad

Un aspecto central de la técnica de análisis de Ragin es suponer una idea de causalidad compleja. A diferencia de las técnicas cuantitativas, el objetivo no es encontrar la mejor solución sino explorar de qué distintas maneras las condiciones causales pueden combinarse para producir un resultado. Las tablas de verdad son una herramienta clave, ya que permiten observar la distribución de membrecías de cada caso en todas las combinaciones lógicas posibles de las condiciones causales consideradas relevantes (Ragin 1994).

Una tabla de datos basada en *Crisp Sets* simplemente lista todas las posibles combinaciones de condiciones causales y el resultado en términos dicotómicos (presencia/ausencia). Una tabla basada en *Fuzzy Sets* es mucho más precisa. Al igual que la anterior, incluye todas las combinaciones lógicamente posibles. Pero, en lugar de emplear valores dicotómicos, emplea los grados de membrecía en las distintas combinaciones causales y en el resultado. Para ello es necesario pasar de las tablas de datos fuzzy sets, donde las filas corresponden a casos, y las columnas a las distintas condiciones causales y al output⁸, a tablas de verdad donde las filas corresponden a las combinaciones de condiciones causales y sus correspondientes output.

La construcción de la tabla de verdad se basa en tres operaciones con los conjuntos. La *negación* de conjuntos permite considerar tanto la presencia como la ausencia de cada condición causal. Si un caso tiene membrecía total en una condición, tendrá no membrecía total en el conjunto de casos con ausencia de dicha condición. El cálculo de la negación es 1 menos el grado de membrecía en el conjunto negado⁹. En segundo lugar, la *intersección* ocurre cuando dos o más conjuntos son combinados. Se calcula tomando el grado de membrecía más bajo del caso de las condiciones causales que se pretenden combinar. En tercer lugar, la *unión* también tiene lugar cuando dos o más conjuntos son combinados. No obstante, allí interesan casos que posean al menos una de las condiciones causales. Mientras que la intersección identifica casos que tuvieran causas A y B, la unión identifica casos que tengan A o B. Se calcula tomando el grado de membrecía más alto del caso de las condiciones causales que se pretenden combinar (Ragin 2008).

Una importante propiedad de las tablas de verdad es que un caso sólo puede presentar membrecía mayor a 0,5 en una única combinación causal. Una vez que se han calculado las membrecías, el próximo paso es desarrollar una regla de clasificación que provea el criterio para desestimar combinaciones carentes de respaldo empírico. Dicho criterio debe basarse en la cantidad de casos con membrecía igual o mayor a 0,5 (punto de máxima ambigüedad de pertenencia) en cada combinación causal. Qué cantidad de casos debe superarlo depende del número total de casos. Para muestras pequeñas basta con un caso, para muestras grandes es recomendable que al menos diez casos tengan membrecía superior a 0,5 (Ragin 2008).

8 En cada celda aparece el grado de membrecía del caso en la correspondiente condición causal.

9 Esta operación también puede utilizarse para los resultados. Es interesante observar cómo en algunos casos las combinaciones causales que dan lugar a que se produzca un output, pueden ser diferentes a las que dan lugar a que no se produzca ese output.

El siguiente paso es evaluar su consistencia y cobertura. Un elemento decisivo es el valor de corte elegido para determinar cuáles son consideradas consistentes. Se recomienda que el valor no sea inferior a 0,75. Adicionalmente, dentro de las combinaciones causales consistentes la existencia de un cambio abrupto puede ser tomado como el valor de corte (Ragin 2008).

En lo que refiere a la cobertura, si bien no hay criterios análogos a los planteados por la consistencia, es relevante evaluar el alcance empírico del subconjunto de combinaciones causales consistentes. Para ello se calcula la unión de coberturas crudas de las referidas combinaciones causales. Pero al mismo tiempo, se debe evaluar qué combinación causal contribuye más dentro del subconjunto de las consistentes. Como existen solapamientos en términos de la cobertura general, se calcula la cobertura específica para cada combinación (Ragin 2008).

Contrafácticos

Ragin hace énfasis en la idea de que los fenómenos sociales presentan “diversidad limitada”: no se pueden encontrar empíricamente todas las combinaciones lógicamente posibles de condiciones causales relevantes. Si pudiéramos emparejar casos que difirieran en una única condición, su comparación sería mucho más directa, similar a la existente en un diseño experimental. Sin embargo, la mayoría de las veces no existe esa posibilidad (Ragin & Sonnet 2004).

Cuando queremos investigar la combinación de causas relevantes para que ocurra un resultado, a menudo debemos preguntarnos sobre combinaciones inexistentes empíricamente. La respuesta a qué ocurriría si esta combinación existiera debe basarse en el manejo teórico del investigador. Un caso *contrafáctico* se define como aquella combinación causal que no está presente empíricamente y el *análisis contrafáctico* consiste en la evaluación de su resultado posible (Ragin & Sonnet 2004).

Ragin denomina “remainders” a aquellas combinaciones de condiciones causales que no presentan instancias empíricas. El resultado del análisis dependerá de cómo se los trate. La determinación de cuán plausibles pueden resultar las simplificaciones es una cuestión basada en el conocimiento sustantivo. Ragin distingue entre contrafácticos “fáciles” y “difíciles”. Los primeros son aquellos que agregan información redundante a una configuración que ya sabemos lleva al resultado¹⁰. Los contrafácticos difíciles suponen que el resultado se va a producir de igual modo, aunque esté ausente una condición causal que empíricamente se encuentra presente¹¹. No obstante, la distinción entre unos y otros no es rígida, sino parte de un continuo siempre basado en el conocimiento sustantivo (Ragin & Sonnet 2004).

Hay tres estrategias de tratamiento de los “remainders” que llevarán a tres soluciones distintas. La primera (“compleja”), evita utilizar cualquier tipo de contrafáctico, aún cuando éstos

10 Si tenemos $A.B.C \sim D \leq Y$ y el caso $A.B.C.D.$ no existe, pero el investigador, basado en su conocimiento teórico, puede establecer que la presencia de D llevaría al resultado, o bien, que la ausencia de D no es un factor contributivo, entonces el contrafáctico $A.B.C.D.$ sería del tipo “fácil”.

11 Cuando empíricamente se observa que $A.B.C.D. \leq Y$ y el caso $A.B.C. \sim D$ no existe. Asumir que $A.B.C. \sim D$ –si existiera– llevaría a Y (permitiendo la simplificación $A.B.C. \leq Y$) consiste en un contrafáctico difícil, y debería ser cuidadosamente justificado.

lleven a una solución más sencilla. La segunda (“parsimoniosa”), hará uso de cualquier contrafáctico que permita arribar a una solución más simple. Finalmente, las soluciones “intermedias” usarán únicamente algunos contrafácticos teóricamente fundados, si estos permiten simplificar las recetas causales. Mientras la primera nos puede llevar a soluciones extremadamente complejas, la segunda puede llevarnos a soluciones tan sencillas que sean irreales. Por ello, Ragin recomienda utilizar la solución intermedia, balance entre la complejidad y la parsimonia. Estas últimas deben ser un subconjunto de la solución parsimoniosa, así como un superconjunto de la solución más compleja (Ragin & Sonnet 2004).

La viabilidad relativa de las distintas soluciones depende de la plausibilidad de los contrafácticos que hayamos incorporado para construirlas. Las soluciones “intermedias óptimas” serán aquellas que permitan solamente el uso de contrafácticos fáciles (Ragin 2008).

Aplicación del FSA al estudio de trayectorias delictivas

Dentro de la investigación criminológica, el método Fuzzy Sets no se encuentra aplicado de manera extendida. En este caso se decidió tomar una base de datos de un censo de adolescentes institucionalizados en el INAU¹² para explicar sus trayectorias delictivas. Se partió de un universo de 272 casos, y luego de extraídos aquellos que presentaban *missing* en alguna de las variables incorporadas en las recetas totalizaron 216 individuos.

Resultados de FSA

Para generar las recetas causales se cumplieron dos tipos de exigencia. En primer lugar, se siguieron dos criterios: i) que hubieran al menos cinco casos por configuración causal; ii) que el nivel de consistencia de cada una de esas configuraciones no fuera menor a 0,80. En segundo lugar, se estableció como supuestos para los contrafácticos que tres condiciones (años de educación, supervisión y certeza) solo deberían contribuir a la presencia del resultado cuando estuvieran presentes¹³.

A continuación, se analizarán las recetas causales asociadas a la presencia del resultado, es decir, trayectorias de tres o más años de actividad delictiva.

12 Proyecto: “Trayectorias delictivas en los jóvenes menores de edad: cómo y porqué empiezan, se mantienen y desisten del mundo de la criminalidad”, CSIC 2007-2009.

13 Existe acumulación empírica que respalda la conexión entre dichas condiciones causales y el involucramiento delictivo. La teoría del control social (Hirschi 1969) fundamenta los primeros dos supuestos (supervisión y educación) y los estudios en disuasión y rational choice (Paternoster, 1985, Nagin 2007, Cornish and Clarke 1986) el último.

Solución Compleja

	Raw coverage	Unique coverage	Consistency
infraccionesfam*infracciónmejам*~cal_edad*~cal_certeza*~tuvotrabajo*~cal_años_educac	0.091	0.091	0.83
~infraccionesfam*infracciónmejам*~cal_edad*cal_supervisión*~tuvotrabajo*~cal_años_educac	0.095	0.095	0.89
solution coverage: 0.185943 solution consistency: 0.863581			

Fuente: elaboración propia.

Solución Parsimoniosa

	Raw coverage	Unique coverage	Consistency
infraccionesfam*~cal_certeza	0.34	0.34	0.82
~infraccionesfam*cal_supervisión	0.24	0.24	0.76
solution coverage: 0.577760 solution consistency: 0.791521			

Fuente: elaboración propia.

Como fuera adelantado en el punto l.d., la solución compleja tiene problemas de parsimonia, mientras que la parsimoniosa resulta excesivamente reduccionista. Por su parte, la solución intermedia permite recuperar muchas condiciones causales eliminadas por la solución parsimoniosa (todos salvo educación) y, al mismo tiempo, no empeora los valores de los indicadores claves. En la receta 1 y en la “consistencia de la solución” (unión de recetas) la consistencia mejora levemente, y en la receta 2 empeora muy ligeramente. En términos de cobertura cruda y específica tanto en las recetas específicas, como en la unión de ambas, hay una leve mejoría.

Solución Intermedia (óptima)

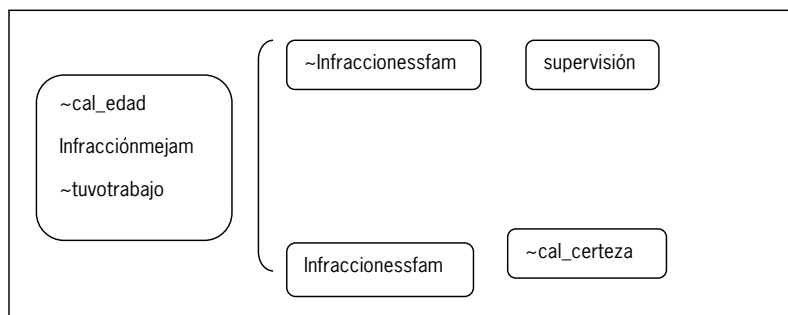
	Raw coverage	Unique coverage	Consistency
~cal_edad*infracciónmejам*~infraccionesfam*~tuvotrabajo*cal_supervisión	0.01	0.01	0.87
~cal_edad*infracciónmejам*infraccionesfam*~tuvotrabajo*~cal_certeza	0.11	0.11	0.86
solution coverage: 0.21 solution consistency: 0.87			

Fuente: elaboración propia.

Hay que destacar que la unión de ambas recetas explica más de un quinto de las membresías de la actividad delictiva de los adolescentes y que mantiene un nivel de consistencia (0,87) superior al valor mínimo exigido en torno al 0,75. Adicionalmente, si bien los niveles de cobertura cruda de ambas recetas no son muy altos (10 y 11% aproximadamente), los idénticos valores de cobertura específica permiten ver que la contribución causal de cada una de esas recetas es única¹⁴.

Específicamente, hay dos rutas o recetas causales hacia una carrera delictiva intensa durante la adolescencia. Por un lado, individuos que ya han superado la adolescencia temprana ($\sim cal_edad$), tienen amigos cercanos que han cometido delitos (*infracciónmejam*), han tenido alguna experiencia en el mercado de trabajo legal (*tuvotrabajo*), pertenecen a familias donde ningún integrante cometió delitos ($\sim infraccionesfam$) y donde hay una baja supervisión y control de sus actividades (*cal_supervisión*). Por otro lado, individuos que ya han superado la adolescencia temprana ($\sim cal_edad$), tienen amigos cercanos que han cometido delitos (*infracciónmejam*), pertenecen a familias donde algún integrante ha cometido algún delito (*infraccionesfam*), han tenido alguna experiencia en el mercado de trabajo legal (*tuvotrabajo*) y ven altamente probable ser agarrados en caso de cometer una rapiña ($\sim cal_certeza$).

Otra forma de plantear estas dos configuraciones de causas hacia una trayectoria delictiva intensa es la siguiente:



Esta forma de plantearlo permite visualizar que las rutas hacia el involucramiento delictivo elevado se diferencian en tres aspectos centrales: la presencia de familiares que cometan delitos, el grado de supervisión y control del adolescente en dichas familias, y la percepción de certeza que tengan los adolescentes sobre si serán castigados en caso de cometer una rapiña.

El uso de los contrafácticos permite construir recetas causales realistas pero no excesivamente complejas. En este caso, la única condición causal que es excluida de las dos recetas causales es educación. Adicionalmente, dado que en la solución compleja aparecía la negación

14 Más aun teniendo en cuenta que ambas recetas comparten tres condiciones causales.

de educación en ambas recetas, el empleo de contrafácticos ayuda a eliminar una condición causal difícilmente interpretable a la luz del conocimiento sustantivo en la disciplina^{15,16}.

Hay tres condiciones causales que tienen un lugar protagónico y están presentes en las dos recetas: tener amigos cercanos que han cometido infracciones, haber tenido alguna experiencia laboral y tener más de 16 años. Desde las teorías de la asociación diferencial (Sutherland 1924), subculturas (Cohen 1955) y aprendizaje social (Akers & Jensen 2006) se apoya la idea de que los pares delictivos tienen una importante influencia en el delito de las personas, fundamentalmente a través de la transmisión de valores, imitación y refuerzo. Al mismo tiempo, algunos autores han defendido la idea de que el trabajo legítimo y delito, lejos de ser opuestos, están fuertemente asociados y son complementarios. El trabajo provee de oportunidades delictivas y de tensiones (Agnew 2001) que pueden conducir al delito. Es posible que la combinación de ambas refuerce la asociación entre estas condiciones causales y el resultado. Por un lado, los pares delictivos pueden constituir un estímulo para aprovechar las oportunidades delictivas en el trabajo legal, y a su vez, un individuo con amigos y valores delictivos tiene más probabilidades de identificar y visualizar las oportunidades de delito. Por otra parte, es razonable pensar que este tipo de población (jóvenes y de estratos socio económicos bajos) accede a trabajos poco calificados, mal pagos e informales. Cuando los empleos tienen todas estas características negativas, la opción delictiva ofrecida por el grupo de pares se vuelve mucho más atractiva. Adicionalmente, el individuo que está inserto precariamente en el mercado de trabajo puede sufrir la descalificación, burlas y reproches de sus amigos delictivos. En cuarto lugar, los jóvenes presencian en muchos de estos trabajos elementos irregulares o directamente ilegales por parte de jefes o compañeros de trabajo (Kessler 2004). Este hecho puede reforzar los valores delictivos aprendidos en el grupo de pares y/o ayudar a neutralizar el carácter negativo de cometer delitos. La tercera condición causal (ser mayor de 16 años) parece obedecer a que a mayor edad hay mayores oportunidades de haber tenido una experiencia laboral legal o semilegal.

La primera receta es interesante en tanto muestra cómo una posible ruta hacia un elevado involucramiento delictivo no tiene por qué incluir la versión más criminógena de la familia que combina baja supervisión y modelos delictivos a imitar. En este caso, en jóvenes mayores de 16 años, basta con una débil supervisión familiar combinada con pares delictivos y alguna experiencia en el mercado de trabajo legítimo. Parece razonable pensar que una familia que ejerza el control y la supervisión en forma adecuada bloquearían o minimizarían no solo la posibilidad de formar amigos vinculados al delito, sino también, aun en caso de poseerlos, el disponer de tiempo libre y oportunidades para delinquir en forma continuada durante mucho

15 Resulta difícil interpretar en forma razonable que existe una conexión entre tener mayores niveles educativos y elevado involucramiento delictivo. En todo caso, parece razonable para otro tipo de delitos (cuello blanco) pero no para el tipo de delitos “comunes” que caracteriza a esta población.

16 Pese a haber planteado como supuesto la presencia de niveles altos de membresía en certeza para que hubieran niveles altos de membresía en años activos delictivos, en la solución intermedia aparece la negación de la certeza. Esto se debe a que las soluciones óptimas deben cumplir con ser un subconjunto de la solución parsimoniosa. Si bien parece contraintuitivo, es posible de ser interpretado a luz de las teorías criminológicas como se demostrará luego.

tiempo. Asimismo, los grupos de pares que cometen delitos suelen tener estilos de vida y rutinas desestructurados, lo cual afecta negativamente la capacidad de la familia de controlar a sus miembros. Por otra parte, los bajos niveles de supervisión familiar pueden estar favoreciendo el delito (y hasta la posibilidad de dejar el trabajo o arriesgarlo) en tanto el joven está menos expuesto a las sanciones informales de su núcleo familiar.

La segunda receta plantea una ruta causal alternativa donde la familia juega un rol relevante pero por la vía de la provisión de modelos desviados. Curiosamente, bajo esta receta causal, familias con integrantes delincuentes no necesariamente involucran bajos niveles de control o supervisión de los jóvenes. La combinación de experiencia laboral y ser miembro de familias con integrantes delictivos facilita el delito en forma equivalente a la planteada con los pares. Al mismo tiempo, ambos ámbitos (familia y pares) se refuerzan mutuamente por la vía de valores/definiciones delictivas, roles a imitar, fuentes de refuerzo, etc. Finalmente, a priori la ausencia de certeza de ser detenido no debería estar asociada a un elevado involucramiento delictivo. No obstante, es posible plantearse algunas interpretaciones de este resultado. Por un lado, es posible suponer que jóvenes que poseen un elevado contacto con el mundo del delito tanto por la vía de la experiencia personal, como de sus familias y amigos, tengan información más adecuada y no subestimen los costos penales, más específicamente, la certeza de ser arrestado. Es decir, los jóvenes terminan conformando racionalmente unas creencias más adecuadas sobre los costos de cometer delitos. Por otra parte, estos jóvenes altamente involucrados con el mundo del delito tienen mayor grado de información sobre otro elemento decisivo de la evaluación: los beneficios del crimen, y fundamentalmente su valor relativo en relación a los beneficios de obtener ingresos por vías legítimas. Adicionalmente, estos jóvenes que ya poseen más de 16 años y han delinquido reiteradas veces, han podido ir aproximando sus estimaciones de costos penales inicialmente más irrealistas. Por otro lado, el que los jóvenes tengan contactos y modelos predominantemente criminógenos, puede determinar que se decida en forma irracional mantener un involucramiento delictivo elevado pese a los costos.

Al realizar el análisis de condiciones necesarias, la única que supera el mínimo de consistencia previsto (en este caso, de 0,75) es tener amigos que hayan cometido delitos. Esta condición, además de presentar un valor de consistencia de 0,78, muestra un alto valor en la cobertura (0,76). Este valor de cobertura es un indicador de la importancia de tener amigos que hayan cometido delitos como condición necesaria para el desarrollo de un alto involucramiento: un 76% de la membresía en el output está cubierta por dicha condición causal. En otras palabras, la capacidad inhibitoria de la condición necesaria es relevante: si existen bajos niveles en la condición necesaria se desarrollan bajos niveles de involucramiento delictivo.

Como modo de análisis complementario, fue aplicada una regresión logística para estudiar la probabilidad de presentar una inserción delictiva incipiente (de un año o menos) o tener un involucramiento que superara el año. Así, aquellos que consideran poco o nada probable que los atrapen en caso de cometer una rapiña, muestran una relación positiva con presentar una trayectoria delictiva mayor. A su vez, quienes tienen baja o ninguna supervisión dentro de sus hogares, muestran una relación que va en el mismo sentido, siendo su magnitud incluso un poco mayor. Por el contrario, a medida que aumenta el nivel educativo disminuyen las chances

de conformar una trayectoria prolongada. Finalmente, y en lo que respecta al carácter delictivo de los amigos, se observa que la presencia de los mismos genera un efecto asociado al desarrollo de una carrera extensa en comparación a aquellos que no los tienen.

A continuación se presentan los coeficientes del modelo ajustado, el cual fue significativo y presentó un r de Mc Fadden de 0,239.

Coeficientes del modelo¹⁷

	MODELO
Constante	3,133457
Certeza	0,967363
Supervisión	1,032470
Último año educación	-0,535325
Infracción amigos	1,911500

Fuente: elaboración propia.

De la comparación de ambas técnicas surgen diferencias importantes. Algunas variables que presentan una relación en un sentido en la regresión (ej. “certeza” o “educación”), lo hacen de modo inverso en FSA. Otras variables no son significativas en el análisis de regresión, mientras que sí lo son en el de FSA (ej. “edad” y “familiares delictivos”).

En este sentido consideramos que los resultados, si bien pueden parecer contradictorios, habilitan análisis complementarios en torno a la naturaleza del fenómeno. Mientras la regresión permite predecir probabilidades de la variable dependiente en función de ciertos valores de las independientes, el FSA habilita el estudio de configuraciones causales alternativas, requiriendo un constante retorno hacia la teoría y al conocimiento sustantivo.

Comentarios finales

Para finalizar, resulta pertinente realizar algunas consideraciones acerca de la utilidad de la propuesta de Ragin y su incorporación dentro del proceso de investigación. El objetivo del autor al desarrollar el método FSA consiste, no en la sustitución de los métodos cuantitativos ortodoxos (fundamentalmente, los basados en la regresión), sino, más bien, en generar un método complementario a éstos que se apegue a la lógica de análisis del estudio de casos, más propia de los enfoques cualitativos. Si bien consideramos que esta propuesta resulta útil y enfatiza una serie de conceptos interesantes para los científicos sociales (complejidad causal, recetas causales, diversidad limitada, causas necesarias y suficientes, entre otros), Ragin parece ser demasiado categórico al cuestionar algunos aspectos de la investigación cuantitativa.

17 Todos los coeficientes fueron significativos a un valor $p < 0,05$.

En primer lugar, Ragin asume que la construcción de indicadores cuantitativos (centrada en la variación relativa respecto a medidas de tendencia central) posee un carácter asistemático e inductivo. Ello implica desconocer que, si bien es una práctica frecuente, no es necesaria. De hecho, es posible truncar la varianza de las variables o recategorizarlas, basados en criterios teóricos o sustantivos. Asimismo, es posible ajustar modelos de regresión probit, multinomiales y ordered, lo cual habilita mayor flexibilidad en el truncamiento de la varianza de la variable dependiente.

En segundo lugar, Ragin cuestiona al análisis ortodoxo por su limitado tipo de análisis (detectar el efecto neto y autónomo de las variables independientes sobre el resultado) ignorando o minimizando la posibilidad de establecer interacciones entre las variables explicativas, o de elaborar un análisis de casos típicos para evaluar combinaciones de propiedades.

En tercer lugar, el análisis de Ragin supone implícitamente que la falta de vínculo con la teoría es un rasgo característico de las técnicas cuantitativas ortodoxas, cuando, en todo caso, sería un problema del modo en el que se aplican, y no de las técnicas propiamente dichas.

Más allá de estas puntualizaciones, el planteo de Ragin resulta atractivo en tanto nos permite valorar la sistematicidad y rigurosidad de los planteos cuantitativos ortodoxos, advirtiéndonos sobre la inexistencia de una “rigurosidad universal”. Por ello, Ragin nos ofrece una alternativa a los métodos ortodoxos donde, sin perder rigurosidad, nos habilita a explorar en forma más sofisticada los vínculos causales entre los fenómenos sociales.

Bibliografía

- AGNEW, R.** (2001) *An Overview of General Strain Theory*, In “Explaining Criminals and Crime, ed. Raymond Paternoster and Ronet Bachman, Los Angeles, Roxbury Press, pp. 161 – 174.
- AKERS, R. & G. JENSEN** (2006): “Social Learning Theory and Crime: A Progress Report”, Volume 15 of *Advances in Criminologica*.
- COHEN, A.** (1955). *Delinquent Boys: The Culture of the Gang*, Glencoe. IL: Free Press.
- CORNISH, D. & CLARKE, R.** (ed.) (1986) “The Reasoning Criminal: Rational Choice Perspective on offending”; New York, Springer – Verlag.
- HIRSCHI, T.** (1969) *Causes of Delinquency*, Berkley CA, University of California Press.
- KESSLER, G.** (2005) *Sociología del delito amateur*. Paidós, Tramas Sociales. Buenos Aires, Argentina.
- NAGIN, D.** (2007) “Moving Choice To Center Stage In Criminological Research And Theory: The American Society Of Criminology 2006 Sutherland” Address, *Criminology* Vol. 45 N° 2.
- RAGIN, C.** (2008) *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. University of Chicago Press.
- (2008b) *Measurement versus calibration: a set-theoretic approach*. Pp.174-198 in Janet Box-Steffensmeier, Henry Brady, and David Collier (eds.), *The Oxford Handbook of Political Methodology*. Oxford University Press.
- (2006) *Set Relations in Social Research: Evaluating their consistency and coverage*, *Political Analysis*, 14(3): 291 – 310.
- (2000) *Fuzzy-Set Social Science*. University of Chicago Press.

- (1994) *La Construcción de la Investigación Social. Introducción a los métodos y su diversidad*, Siglo del Hombre Editores, Colombia.
- (1987) *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. University of California Press.
- **& Sonnet, J.** (2004) *Between complexity and parsimony: Limited diversity, counterfactual cases and Comparative Analysis*. In *Vergleichen in der Politikwissenschaft*, ed Sabine K. & Minkenberg, M. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- RIHOUX, B. & RAGIN, C.** (2008) *Qualitative Comparative Analysis Using Fuzzy Sets (fsQCA)* in **Rihoux, B. & Ragin, C.**(eds.) *Configurational Comparative Methods. Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- SUTHERLAND, E.** (1924) *Principles of Criminology*, Chicago: University of Chicago Press.
- ZADEH, L.** (1965) Fuzzy Sets. *Information Control*, 8:338-353

Páginas web

Qualitative Comparative Analysis: www.fsqca.com

Seguridad, medios y construcción de la imagen de peligrosidad en los jóvenes

Un análisis en base al estudio de noticias de prensa en el período 2003-2009

Nilia Viscardi¹ - Marcia Barbero²

El sentimiento de inseguridad se desarrolla en parte a través del debate sobre violencia, niñez y adolescencia que tiene lugar en los medios, en un contexto en que se consolida un modelo social que ya no consigue integrar al conjunto de la población a los beneficios generados en la esfera social, política y económica. Los efectos de este modelo son analíticamente indisociables de los efectos que la globalización tiene en el tejido social y cultural, con características similares en diversas sociedades.

Medios, infancia y adolescencia

Analizando la relación existente entre cultura y sociedad y los procesos de homogeneización y pluralidad cultural, García Canclini (1993) plantea una crisis general de los modelos de modernización, el debilitamiento de la misma idea de nación y la fatiga de las vanguardias junto con el desvanecimiento de las alternativas populares.

El papel de los *circuitos de comunicación masiva* dedicados a los grandes espectáculos de entretenimiento (radio, cine, televisión, video) difícilmente se asocia a difundir una información de calidad:

La segmentación principal que hoy divide las prácticas culturales no es tanto la de lo nacional y lo extranjero sino la que separa a los grupos de mayor nivel económico y educativo que toman las decisiones, de las masas a las que se ofrece sólo la recreación chatarra, pasatista, también programada transnacionalmente. Se trata de desconstruir en los estudios culturales esta escisión, hacer visibles sus efectos antiparticipativos y antidemocráticos respecto de los intereses públicos y colectivos. Y, por supuesto, imaginar políticas culturales, desde el

-
- 1 Doctora y Magister en Sociología por la UFRGS, Brasil; Licenciada en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. Profesora Adjunta del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR; Investigadora Nivel I de la ANII. nilia@fcs.edu.uy
 - 2 Licenciada en Sociología y candidata a Magister en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay. Profesora Ayudante del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. marcia.barbero@gmail.com

Estado y desde la sociedad civil, que rompan esta segregación entre informados y entretenidos. (García Canclini, 1993: 89)

En nuestro país, los problemas de juventud e integración social han sido abordados fundamentalmente desde una dimensión cuantitativa, mostrando datos referidos a la participación en el empleo, a los rendimientos educativos o a la integración familiar. No obstante, es imprescindible mostrar su dimensión cultural a efectos de comprender estos fenómenos desde el punto de vista de los actores y de la construcción de subjetividad de los diferentes colectivos sociales. Es desde este lugar que abordaremos el problema de la mirada que se crea sobre los jóvenes en los medios de comunicación masivos. Específicamente, a partir del análisis del papel que las noticias sobre hechos de violencia protagonizados por jóvenes juegan en la prensa, abordaremos una de las dimensiones fundamentales de los nuevos fenómenos de violencia: la de la construcción de opinión pública.

Para ello, comenzamos analizando la relación entre percepción de inseguridad y violencia en la región y cómo se sitúa nuestro país en ella. Un análisis sobre criminalidad y percepción de inseguridad en América Latina (BID, 2008) muestra que el Uruguay tiene la tasa de violencia más baja de la región si utilizamos la tasa de homicidio como indicador. Pero tiene la propiedad de dejar al desnudo el total despegue entre los niveles de violencia (realidad) y la inconformidad con la seguridad (percepción). La inconformidad con la seguridad tiene menores niveles de variación entre los países de la región ya que oscila entre algo más de 30% (El Salvador) y algo más de 60% (Uruguay y Argentina). Ello contrasta con la tasa de homicidio que oscila entre 6 (Uruguay) a 80 (Colombia) homicidios cada 100.000 habitantes. El dato muestra la importancia de comprender las claves sociales de construcción de los miedos e inseguridades, que no se atan linealmente a los niveles de violencia existentes, a juzgar por la variabilidad del vínculo entre inconformidad con la seguridad y niveles de violencia entre los diferentes países.

El modo en que se difunde e interpreta la información actúa sobre las representaciones y constituye un elemento central en la construcción de miradas e imágenes de sociedad, en la configuración de interpretaciones legitimadas y en la expresión del juego de las diferencias entre diversos actores sociales. Ello incide en la sensación de inseguridad y en la construcción de respuestas y de una agenda social de época. La comunicación de masas ha dado lugar a un sistema de interrelaciones cada vez más complejas que han exigido una ampliación del sistema comunicativo. Desde una perspectiva sociológica, esto supone establecer relaciones entre los medios de comunicación y otras esferas de la estructura social, analizando los efectos producidos. Evidentemente, una primera aproximación de trabajo supone negar una perspectiva tecnológica, centrada en el artefacto como determinante del proceso social de comunicación masiva.

La relación entre la prensa y el poder es objeto de debate desde hace un siglo. Para Ramonet (1998), a efectos de abordar el problema hay que plantear la cuestión del funcionamiento de los media y, más concretamente, de la información. Un primer supuesto parte de la base de que no se pueden separar los diferentes medios, prensa escrita, radio y televisión, como se hacía tradicionalmente en las escuelas de periodismo o en los departamentos de

ciencia: cada vez se encuentran más entrelazados unos con otros. De allí que si bien trabajar con prensa no agota la perspectiva sobre el problema de la comunicación, violencia, infancia y juventud, permite un abordaje sustantivo de la problemática.

Desde el punto de vista del poder, plantea que hay una crisis, disolución o incluso dispersión del poder: no es posible saber dónde se encuentra realmente. Se produce una confusión entre los media dominantes y el poder: *"...los media han ascendido, han ganado posiciones y hoy se sitúan como instrumento de influencia (que puede hacer que las cosas cambien) por encima de un buen número de poderes formales."* (Ramonet, 1998: 32). La pregunta clave de Ramonet, en este contexto, es sobre la información: ¿cómo funciona? ¿a qué estructuras responde? Detrás del problema de la crisis le legitimidad de la figura del periodista se ata a una nueva concepción de la información que hace que el concepto de verdad sea cada vez más importante.

"¿Qué es lo verdadero? ¿Las circunstancias que hacen que se produzca ese acontecimiento o las lágrimas que caen de mis ojos y que son, realmente, materiales y concretas? Y, además, como mis lágrimas son verdaderas yo creo que lo que he visto es verdadero. Y resulta evidente que se trata de una confusión que la emoción puede crear a menudo y contra la cual es muy difícil protegerse."

Este universo que ha creado tal nivel de confusión concede a la televisión el papel piloto en materia informativa. Obliga a los otros media a seguirla o a tomar distancia, pero, en todo caso, a situarse respecto a la televisión." (Ramonet, 1998: 35).

Actualidad es lo que la televisión dice que es actualidad: se define en el momento en que la prensa, la radio y la televisión dicen lo mismo respecto a un acontecimiento. Por otra parte, siendo hoy el dominante esencial la televisión, tanto para el entretenimiento como para la información, es evidente que se impone como actualidad todo aquello rico en capital visual y en imágenes.

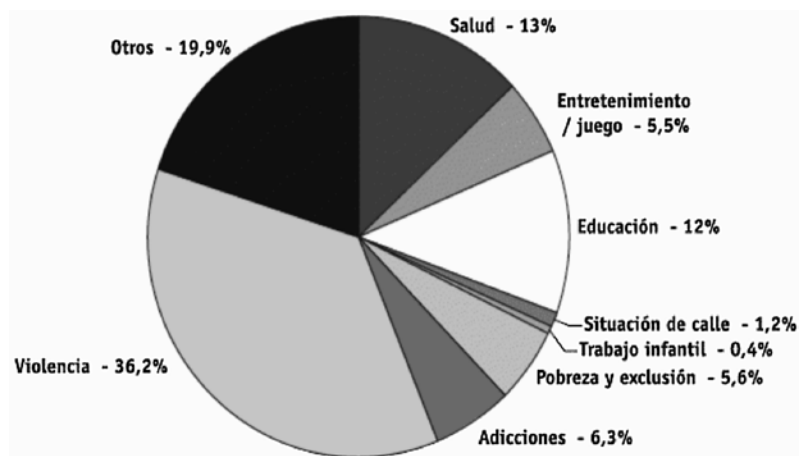
¿Cómo se difunden los miedos y cómo se construyen estas percepciones? Para Bourdieu, a través de diversos mecanismos que operan mediante la censura invisible. Esto es, la generación de un proceso que apunta a censurar por vía ya no de la supresión o negación de la información, sino por vía del recorte, la sobreexposición, la focalización de la cámara en un mínimo de realidad: el barrio, las viviendas, las personas, la herida. Este recorte de realidad, repetido, supone la negación de otras imágenes. En la prensa la negación de otros temas y la generación de una realidad distorsionada, que focaliza en exceso lo que se pretende deslegitimar simbólicamente (Bourdieu, 1993).

"Quisiera, pues, exponer una serie de mecanismos que hacen que la televisión ejerza una forma particularmente perniciosa de violencia simbólica." (Bourdieu, 1997: 21) En la perspectiva de Bourdieu, la violencia simbólica es un elemento capital en los procesos sociales de dominación, en tanto inculcación de un arbitrario cultural que delimita nuestros pensamientos y define nuestras estructuras cognitivas. En su concepción, el autor asocia la coexistencia de diversas violencias, vinculadas tanto a la violencia física como a la violencia simbólica. Es por esto que la violencia puede utilizarse de diferentes modos, siendo la tarea del sociólogo

comprender a qué modalidades de dominación y conflicto se asocia. En lo que refiere al entrelazamiento de los campos, la violencia simbólica opera reforzando en los más diversos espacios conjuntos de significados que terminan por justificar una dominación de clase. “Los prestidigitadores tienen un principio elemental, que consiste en llamar la atención sobre una cosa distinta de la que están haciendo” (Bourdieu, 1997: 23).

Un sesgo fundamental se sitúa asociando infancia y adolescencia con peligrosidad. Esta tendencia se visualiza en Uruguay a partir del estudio de Vilela Sánchez (2007) que consistió en un monitoreo de medios de comunicación, realizado entre agosto y noviembre de 2006, que se propuso estudiar cómo se compone la agenda de los medios referida a violencia, infancia y adolescencia. Del estudio se concluye que, desde un punto de vista cuantitativo, el tema que ocupa mayor espacio en los medios es el referido a violencia, por lo que se muestra a la infancia y la adolescencia asociadas con la amenaza, tanto en calidad de víctimas como de victimarios.

Gráfico 1. Agenda general de infancia y adolescencia



Fuente: Vilela Sánchez, 2007.

El análisis cualitativo de otras categorías muestra que se hace énfasis en situaciones de vulnerabilidad y no de desarrollo, mientras la pobreza y la exclusión aparecen como datos circunstanciales en las noticias referidas a violencia. El estudio mostró que la prensa es el medio que ocupa el primer lugar en cantidad de noticias registradas, seguido de la televisión y la radio. Al interior de cada medio, la categoría violencia es la que concentra el mayor número de noticias.

Cuadro 1. Agenda General de infancia y adolescencia

Categoría	Total TV		Total Prensa		Total Radio		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Salud	39	12,3	124	13,1	14	14,6	177	13
Entretención/juego	13	4,1	60	6,3	2	2,1	75	5,5
Educación	34	10,7	118	12,5	11	11,5	163	12
Situación de calle	5	1,6	11	1,2			16	1,2
Trabajo infantil			3	0,3	2	2,1	5	0,4
Pobreza y exclusión	14	4,4	53	5,6	9	9,4	76	5,6
Adicciones	28	8,8	44	4,7	13	13,5	85	6,3
Violencia	131	41,3	332	35,1	28	29,2	491	36,2
Otros	53	16,7	200	21,2	17	17,7	270	19,9
Total	317	100%	945	100%	96	100%	1358	100%

Fuente: Vilela Sánchez, 2007.

El estudio específico de la agenda de violencia buscó también *"...conocer qué tipo de representación del niño y el adolescente en situación de violencia ha adquirido mayor visibilidad en el período"* (Vilela Sánchez, 2007:29). La categoría 'en conflicto con la ley' ocupó el 50,1 % de las noticias referidas a violencia, seguida de 'violencia relacionada a ámbitos educativos', 'abuso sexual' y 'violencia doméstica', lo que *"...hace evidente la asociación entre los niños y adolescentes y el delito (...) que consolida una percepción de peligrosidad: son sujetos sobre los que deben aplicarse mecanismos de control y represión"* (Vilela Sánchez, 2007:29) y hace escasa la visibilidad de otras situaciones de violencia.

La categoría en conflicto con la ley se desglosó, a su vez, en distintas subcategorías. El análisis de esta categoría mostró que la mayoría de las noticias (142) refiere a 'niños/adolescentes vinculados a delitos', seguido de 'asuntos referidos al marco legal' (50) noticias y 'privados de libertad' (42) noticias: *"El solo dato cuantitativo (...) invita a concluir que predomina una visibilidad de la infancia y la adolescencia cuya relación con la violencia está ligada a la transgresión, el delito, la peligrosidad"* (Vilela Sánchez, 2007:32). Por otra parte, se señala una inversión de roles ya que las noticias colocan el énfasis en el papel del adolescente como agresor, incluso cuando él termina siendo el receptor de un daño físico. Finalmente, la autora identifica afirmaciones sin fundamento ya que las noticias suelen contener afirmaciones generales que no están respaldadas por datos. De esta forma, un solo hecho termina siendo el soporte de verdad de una afirmación global.

Sobre la visibilidad del Código de la Niñez y la Adolescencia (CNA) cabe mencionar que *"...el CNA aparece vinculado casi exclusivamente con la adolescencia en infracción a la ley penal, como si solamente se ocupase de esos aspectos. Con frecuencia aparece relacionado con el Manual de procedimiento policial y los problemas generales de inseguridad ciudadana"* (Vilela Sánchez, 2007: 41). En lo que hace a las noticias sobre marco legal y tratamiento judicial, estas suelen dedicarse al tema de la edad de imputabilidad, a los procedimientos policiales

para la detención, pero está ausente la temática de la recuperación de los sujetos en cuanto a su desarrollo y sus derechos.

¿Por qué un análisis de prensa? Para conocer más respecto de los significados y la construcción del concepto de juventud y peligrosidad. No se toma a la prensa en su función de informar sobre lo real sino que se espera analizar la construcción de sentido de las noticias relativas a niñez, adolescencia, juventud y violencia. El texto y cuerpo de las noticias en la exposición y explicación de los hechos nos permiten acceder a una mejor comprensión del imaginario simbólico relativo al modo en que la violencia involucra a las distintas categorías de edad.

¿De qué informa nuestra base? De todas las noticias de prensa en web que en determinado espacio temporal contienen información acerca de hechos de *violencia vividas* por niños, adolescentes y jóvenes. Asimismo, informa del modo de construcción de estas noticias. Finalmente, da cuenta de los hechos que la prensa considera relevante informar respecto de la violencia que involucra a niños, adolescentes y jóvenes.

Se analizaron noticias publicadas en los años 2003, 2005, 2007, 2009 y, en cada año, en los meses de febrero, junio y diciembre. Las noticias relevadas fueron las que involucran hechos de violencia o delictivos, en las que están mencionados menores de 18 años de edad y jóvenes de hasta de 24 años. La prensa relevada fue la diaria y de alcance nacional: El Observador, La República, El País, Últimas Noticias. Se conformó una base inicial de 470 noticias. Por razones metodológicas, vinculadas a criterios de comparabilidad en el tiempo, se decidió trabajar únicamente con los periódicos La República y El País (LR y EP en adelante), ya que Últimas Noticias no tenía una base digital disponible para el año 2003, lo cual impedía la comparabilidad de los datos y la transversalidad del análisis.

Las noticias seleccionadas corresponden a aquellas incluidas en las secciones de policiales o justicia (según el medio), donde se encuentran involucrados niños, adolescentes o jóvenes. A partir de la base, se buscó organizar la información recortando la primera impresión del lector en el encuentro de la noticia: el copete, el titular y el colgado. Al mismo tiempo se desglosa por medio y por criterio temporal: año, mes y día de la semana.

La base final consta de 404 noticias que constituyen el objeto de este análisis. De ellas, el 58% corresponde al diario LR y 42% al diario EP. En relación al medio de prensa, se busca conocer en la proporción total de noticias cuánto aporta cada medio, intentando dilucidar en qué medida se le atribuye significación al tema a través de la cantidad de noticias generadas. En relación a la secuencia temporal, se espera saber qué variaciones existen por año y, en cada año, qué variaciones existen en los meses tomados como referencia.

Las noticias en el tiempo

El flujo de la noticia es diario. Para abordar un conocimiento relativo a noticias sobre violencia en niños y adolescentes, comenzamos por conocer su distribución semanal.

Cuadro 2. Cantidad de noticias por medio según día de la semana

Medio	Día de la semana							Total
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	
EP	14%	15%	19%	13%	14%	14%	11%	100%
LR	17%	13%	19%	14%	21%	7%	9%	100%
Total	16%	14%	19%	13%	18%	10%	10%	100%

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

La contribución del diario EP presenta una cierta estabilidad en la semana, con una tendencia al aumento el día miércoles, mientras en LR la proporción de noticias es oscilante y alta entre semana, y sustantivamente más baja los fines de semana. De todos modos, las diferencias en el comportamiento de ambos medios no llegan a ser estadísticamente significativas. Dividiendo la semana en dos, el 80% de las noticias se produce entre semana, manteniéndose la mayor proporción de noticias el fin de semana en el caso del diario EP (25%) frente a LR (16%).

Cuadro 3. Cantidad de noticias por medio - semana dividida en dos

Medio	Semana dividida en dos		Total
	Entre semana	Fin de semana	
EP	75%	25%	100%
LR	84%	16%	100%
Total	80%	20%	100%

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Una vez determinada la evolución semanal, es interesante conocer la temporalidad en el año y el flujo de las mismas en los meses seleccionados para el análisis.

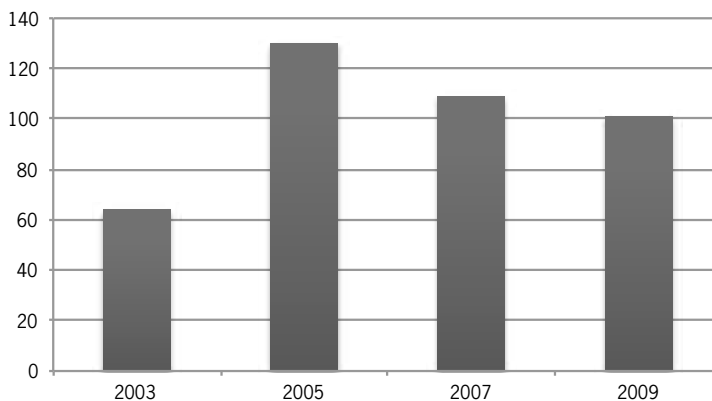
Cuadro 4. Porcentaje de noticias por mes

Mes	Porcentaje de noticias
Febrero	41%
Junio	33%
Diciembre	26%
Total	100%

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Parece existir una secuencia temporal por la cual el ritmo de las noticias que vinculan violencia, niñez y adolescencia disminuye a lo largo del año, partiendo de 41% en febrero para llegar a 26% en diciembre, tendencia similar en ambos medios.

Gráfica 2. Cantidad de noticias por año (números absolutos)



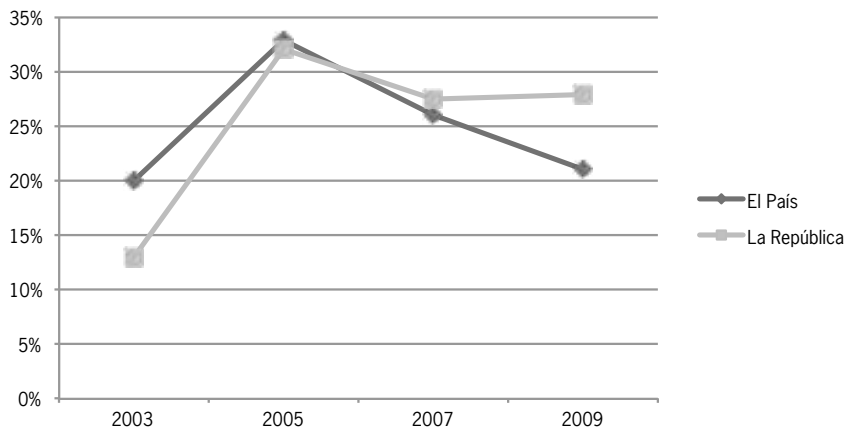
Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

El año en que se relevaron menos noticias es 2003, con un total de 64 noticias. A seguir, al año 2005 se cuenta con 130 noticias (32% del total) para luego descender a 109 noticias y finalmente 101 al 2009 (25%). Más adelante, al analizar cada tipo de noticia, especificaremos posibles elementos que se vinculen con estas tendencias. El hecho más significativo lo constituye la duplicación de noticias vinculando violencia, niñez, adolescencia y juventud. La diferencia cuantitativa en la producción de noticias se observa en el salto de 64 a 130 noticias entre el año 2003 y 2005, pensamos, puede obedecer a un cambio de concepción de la problemática que se verifica con la aprobación de CHA en el año 2004: fundamentalmente una mayor visibilidad social del tema.

En relación a la distribución en el tiempo según el medio, es muy significativo observar que en ambos medios el año en que se produce una mayor cantidad de noticias es 2005 con un 33% del conjunto de noticias para el caso de EP y con un 32% para LR. Las diferencias por año a nivel estadístico no llegan a ser significativas. Simplemente se advierte una tendencia al aumento de noticias para el caso de LR y una disminución para el caso de EP. En el contexto de la evolución de cada año es importante observar que mientras EP parte de un porcentaje de noticias superior al observado en LR para el año 2003 (20% EP, 13% LR), ambos medios se aproximan en sus valores en el año 2005 –en torno a un 32%– de noticias en cada medio

para luego separarse en una tendencia a la disminución de noticias en EP que finaliza al 2009 con un 21% del total y mientras LR termina en un 28% del total de sus noticias para el período.

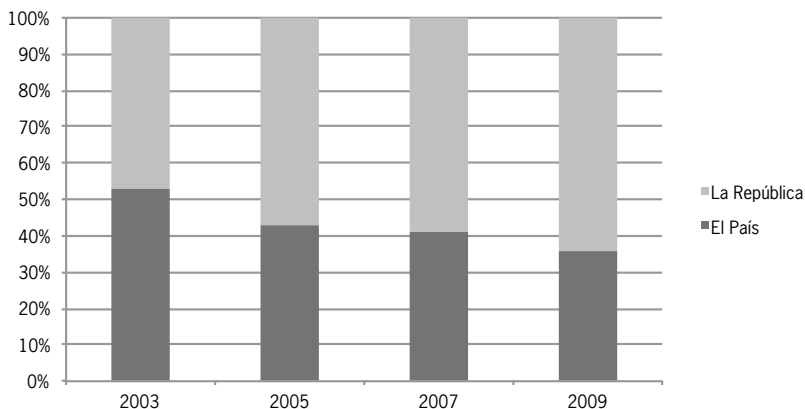
Gráfica 3. Noticias por año y por medio (%)



Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Otra forma de mirar estos datos es analizando la distribución de noticias en cada año. O sea, cuánto aporta cada medio al total de noticias registradas en cada año.

Gráfica 4. Noticias por medio según año



Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Pensado en función de cada año, mientras LR inicia 2005 aportando un 47% de las noticias, la relación se desequilibra francamente ya que al 2009 aporta el 64% de las noticias de ese año, comparando ambos medios. Señalamos entonces dos tendencias diferentes. La primera, un movimiento de conjunto de la prensa en el sentido de aumentar la participación en el año 2005. La segunda, una tendencia diferente en relación a la cantidad de noticias producidas, en que LR aumenta su participación y EP la disminuye.

La concepción social del conflicto

En lo que refiere a la estructura conceptual del periódico y su organización de la información, se incluyó el análisis de la sección en que se encontraba contenida la noticia. El significado de cada una de las secciones en que se publica la noticia informa respecto del valor atribuido a un hecho en la sociedad y en un país determinado. De las noticias relevadas, 58% se incluían en la sección justicia y 42% en la sección policiales. Esta distribución, analizada por medio, nos muestra una concepción completamente diferente en cada uno de ellos. Mientras el diario EP incluye todas sus noticias en la sección Policial, LR lo hace en la sección justicia. Esto demuestra que cada uno de ellos identifica con criterios diferentes el tipo de noticia de que informa.

Cuadro 5. Noticias según sección por medio

Medio	Sección			Total
	Policial	Justicia	Otra	
EP	96,5%	0,5%	3%	100%
LR	0%	100%	0%	100%

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Esto revela una concepción política diferente respecto del conflicto social. La inclusión en el capítulo de policiales revela una concepción que atribuye el concepto de delito a la asociación entre adolescencia, juventud y violencia insertándolo en un marco de criminalización. En cambio, la inclusión en el capítulo justicia busca el concepto de Ley y Proceso Judicial. La idea de comunidad puede aludir al concepto más amplio de sociedad sin darle un sentido institucional. En todo caso, siendo que en todos los hechos referidos hay procesos o denuncias de delito, conflicto social, proceso judicial o intervención policial y actores diversos de la sociedad en juego, aunque se trata de grandes secciones generales del periódico, su concepción es clave para la interpretación del problema social por parte del lector.

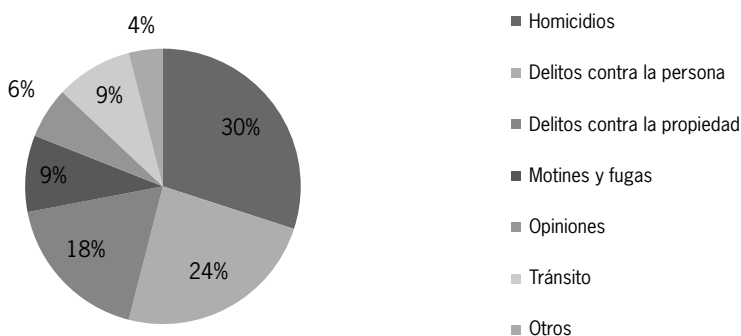
La construcción del hecho en la noticia

A seguir, se estudió el tipo de violencia del que daba cuenta la noticia, tal y como es tipificado en la misma. Esto es, no contrastamos la información para llegar a una construcción refrendada por criterios jurídicos, sino que tomamos la catalogación hecha por la prensa si-

guiendo sus propios criterios. Estos constituyeron el registro, primero utilizado para incluirlos en la base. Rapiñas, riñas y disputas, lesiones y violencia sexual fueron recodificadas en tanto violencia contra la persona. Hurto, copiamiento y depredaciones al patrimonio fueron codificadas como violencia contra el patrimonio.

La mayor cantidad de noticias vinculadas a violencia, niñez, adolescencia y juventud, refieren al homicidio –30% del total– seguidas de los delitos contra la persona –24%– y de los delitos contra la propiedad. Los motines y fugas de niños y adolescentes internados en el INAU representan casi un 9% de las noticias, así como la violencia en el tránsito. Un 10% de noticias corresponden a otras categorías o son interpretaciones de la realidad.

Gráfica 5. Tipificación penal en las noticias



Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Cuadro 6. Tipificación penal en las noticias según medio

Medio	Tipificación penal							Total
	Homicidios	Delitos contra la persona	Delitos contra la propiedad	Motines y fugas	Opiniones	Tránsito	Otros	
EP	37,4%	21,6%	15,2%	10,5%	9,4%	1,2%	4,7%	100%
LR	24,5%	25,3%	20,6%	7,7%	3,4%	14,6%	3,9%	100%

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Comparativamente y mirando las cifras absolutas, la cantidad de homicidios informados por cada medio no varía. Debemos recordar en primer lugar que el homicidio es tomado como indicador internacional de nivel de violencia porque, de todas las categorías es la más sólida para la comparación. Esta homogeneidad –64 noticias sobre homicidios en EP frente a 57 en

LR- solamente es comparable con la homogeneidad del dato sobre motines y fugas (18 en cada caso). En las restantes categorías los números son muy variables en función de cada medio.

En términos proporcionales, y atendiendo al peso que cada categoría de violencia adquiere en el conjunto de la distribución de las noticias en cada medio, observamos lo siguiente. En lo que refiere a EP, el homicidio es el delito más informado, seguido, por lejos, de los delitos contra la persona y la propiedad. Las demás categorías conforman aproximadamente un cuarto de la información. La tendencia es diferente en LR. Homicidios y delitos contra la persona ocupan cada uno un cuarto de la información, seguidos de cerca por los delitos contra la propiedad. Las restantes categorías de noticias alcanzan a un 30% del conjunto.

En síntesis, si comparamos el peso relativo de cada categoría de violencia en el conjunto de la información brindada por cada periódico, la cantidad de noticias vinculadas a homicidios tiene mayor peso frente a otras categorías en EP (37%) que en LR (24%). En los delitos contra la persona, ambos medios permanecen aportando entre 22 y 25% del total y vuelven a separarse en las noticias de violencia contra la propiedad. Aquí LR -21%- supera levemente a EP -15%-. Otra diferencia sustantiva refiere a las noticias vinculadas al tránsito: mientras EP prácticamente no da cuenta de las mismas, LR aporta un 15% del total de las noticias.

Pensado desde la construcción social de la realidad, EP atribuye más importancia al homicidio y delitos contra la persona frente a otras categorías mientras LR tiene un peso relativo más homogéneo de las categorías homicidio, delito contra la persona y delito contra la propiedad. Las mayores coincidencias en la proporción de noticias dadas se producen en motines y fugas y en delitos contra la persona. En homicidios, hay diferencias en términos relativos pero no en términos absolutos.

Analizaremos, a seguir, la evolución de cada una de las categorías de noticias en el tiempo. Estudiaremos el peso de cada categoría en cada año y la evolución de cada una de ellas a lo largo de los seis años. Damos cuenta, luego, del peso de cada categoría de noticias por año. Recordamos que la evolución de la producción de noticias por año indica que el año 2003 fue aquel en que menos noticias se registraron, el año 2005 el de mayor participación relativa, más que duplicando el valor inicial (de 64 a 130 noticias), para regresar a un total de 101 noticias al año 2009.

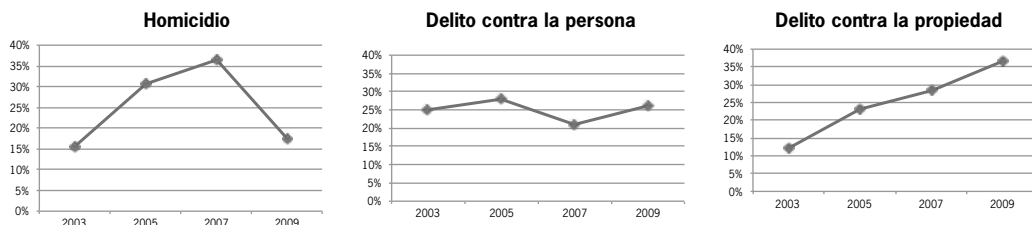
Para el año 2003 tenemos que el delito contra la persona ocupa un 38% del conjunto de las noticias, seguido por los homicidios y el delito contra la propiedad. Al año 2005, el homicidio pasa a constituirse en la categoría con mayor peso con un 28% de las noticias mientras el delito contra la persona disminuye en términos proporcionales (21%), así como el delito contra la propiedad. Al año 2007 la categoría con mayor peso es nuevamente el homicidio con un 40% del total de las noticias seguido por el delito contra la propiedad con un 19% y contra la persona con un 18%. En cambio para el año 2009 la categoría con mayor peso es el delito contra la propiedad, con un 27%, seguido por los delitos contra la persona con un 25%, mientras que los homicidios ocupan un 21% de las noticias de ese año.

Es importante detallar cómo se construye la información en relación a cada una de las categorías. Nos detendremos en el análisis de los homicidios. En términos absolutos, la cantidad de noticias por año es bastante variable ya que encontramos años en que se publican 19 y otros en que se publican 44. Respecto de la evolución, en términos proporcionales, las noticias ocupan el 16% del total en 2003, representando éste el año de menor participación para duplicarse y pasar al 31% del total en 2005, 36% en 2007 y descender de modo significativo a un 17%.

Respecto de los delitos contra la persona, encontramos una cifra más estable que oscila entre 20 y 27 notas en los seis años: 25% del total en 2003, 28% en 2005, 20% en 2007 para volver a subir a 26% en 2009. En lo que refiere a los delitos contra la propiedad, tenemos una clara tendencia al aumento. Los números oscilan entre 9 y 27 noticias. Se comienza con un 12% de noticias para el 2003, que se duplica en 2005, siendo de un 23, luego 28 y 36% al final del período.

Los motines y fugas presentan una extrema variabilidad en su aparición por año, oscilando entre años que no tienen noticias como es el caso del 2003 y otros en que se encuentran 22 noticias. En 2005 se concentra un 61% del total de noticias relevadas, 11% en 2007 y 28% en 2009. Las noticias relativas al tránsito oscilan entre 4 y 15 por años y se comportan de modo similar al anterior. En la categoría opiniones no encontramos tanta variabilidad: existen años sin registro y años con 5 notas.

Gráfica 6. Evolución de noticias 2003-2009



Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR.

Los movimientos son bastante disímiles al comparar las tendencias en la evolución histórica. Las noticias que informan acerca de homicidio presentaron una tendencia al ascenso hasta el año 2007, para regresar abruptamente a valores similares al de inicio del período. Las relativas a delitos contra la persona oscilaron al aumento y al descenso para volver a su punto inicial, con una estabilidad mucho mayor en la tendencia. Las noticias vinculadas a delitos contra la propiedad aumentan sostenidamente en el tiempo.

Conocer el sentido de estas tendencias supone, por un lado, tener un registro fiel de las estadísticas vinculadas de modo de poder saber en qué medida la importancia brindada a un tema se refleja en la cantidad de noticias dedicadas al mismo en relación al pasado y también

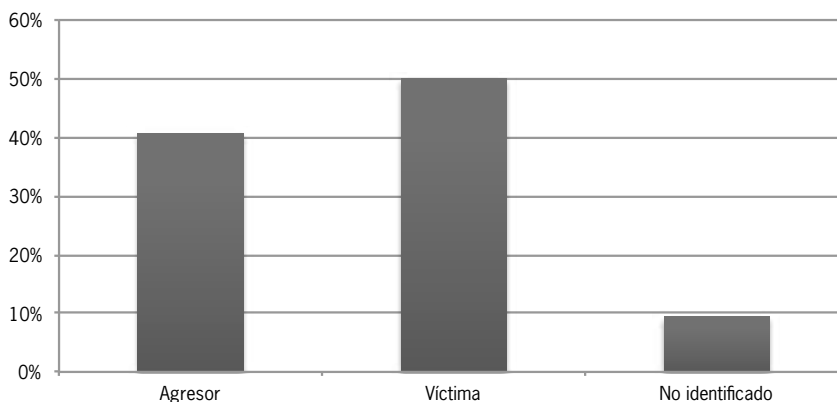
en relación a las demás. Por ejemplo, la evolución de noticias sobre homicidios puede depender de la cantidad específica de homicidios o de la particular trascendencia que adquiera alguno. La cantidad de noticias sobre motines y fugas o de opiniones puede vincularse al debate legal sobre minoridad infractora o las noticias sobre delito contra la persona o la propiedad pueden relacionarse tanto con variaciones de hecho como con la necesidad de pautar la Opinión Pública, respecto de la violencia doméstica o la violencia delictiva.

Si bien el cuerpo de noticias constituye un material a analizar en sí para conocer la construcción de sentido y las interpretaciones de la prensa, dicho estudio en profundidad se pospone para una segunda etapa. Se necesita del desarrollo de una metodología cualitativa de investigación basada en el análisis del discurso. A los efectos del presente análisis, nos remitiremos a extraer del titular, del copete, del colgado y del conjunto de la noticia las siguientes informaciones:

El rol de niños, adolescentes y jóvenes en la noticia

Las noticias fueron relevadas por contener información relativa a hechos violentos involucrando niños, adolescentes, jóvenes y violencia. Es necesario ahora saber qué rol desempeñan éstos en la noticias. Básicamente, conocer si la noticia los presentaba, en relación a la violencia establecida, como víctimas de la misma o como agresores. Es muy significativo observar que en un 41% del total de las noticias los niños, adolescentes o jóvenes aparecen como agresores.

Gráfica 7. Rol de niños, adolescentes y jóvenes en la noticia



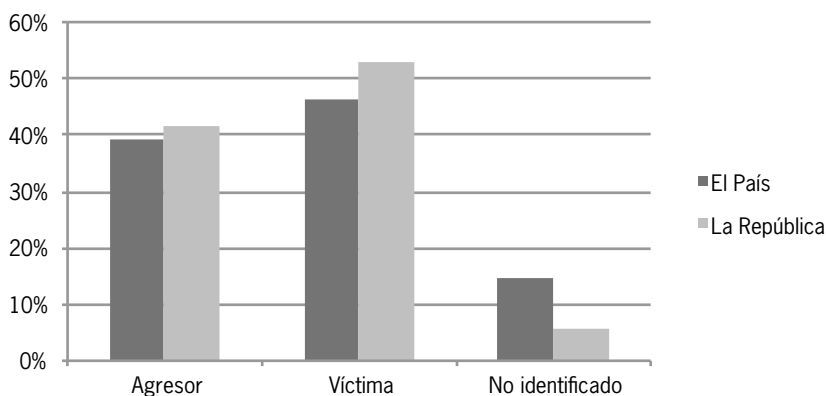
Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Más adelante analizaremos en profundidad este dato distinguiendo la cantidad de noticias que son “casos” u “ocurrencias”. Esto es, el fenómeno por el cual un hecho de violencia

pasa a tomar tanta importancia que genera un cuerpo sostenido de noticias. Ello difiere de los hechos que constituyen una ocurrencia, que son objeto de pocas noticias y no se transforman en un caso para la Opinión Pública. Los casos suelen generar un conjunto importante de noticias que se mantienen durante un período prolongado de tiempo.

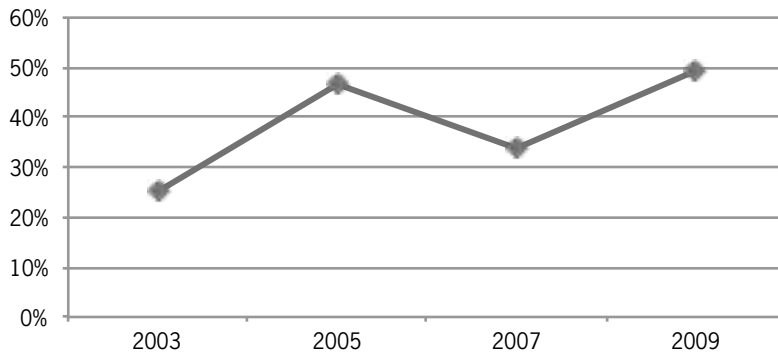
El papel ocupado por niños, adolescentes y jóvenes (NAJ) en la noticia es similar en ambos medios. Ello es muy significativo ya que la diferencial ubicación de la nota en el conjunto del periódico (policial o justicia) podría dar a entender que se prioricen noticias en las cuales los NAJ ocupen un rol diferente. Por ejemplo, que la tendencia de EP de incluir estas noticias en la sección policiales incida en una propensión diferente a la de LR de brindar información vinculada a los NAJ como agresores o víctimas de la violencia. No obstante ello, la diferencia de clasificación en el periódico no refiere a una diferencia global en el papel general que los NAJ juegan en la noticia.

Gráfica 8. Rol de niños, adolescentes y jóvenes en cada medio



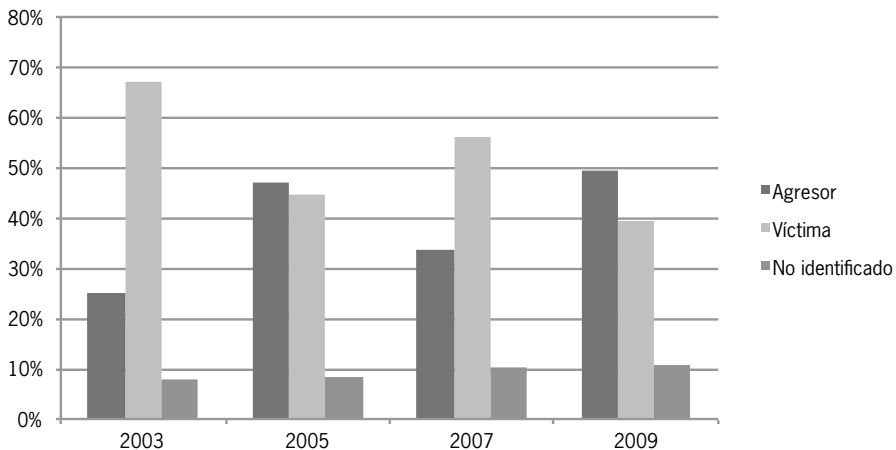
Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Por otra parte, como observamos a continuación, en el período 2003-2009 hay un cambio en términos del papel que juegan en la noticia los NAJ, cambio que es al aumento. Mientras al año 2003 apenas un 25% aproximadamente de las noticias los mostraba como agresores, se duplica prácticamente al año siguiente pasando al 47% del total de noticias, desciende al 34% al año 2007 y vuelve a ascender a 50% en el año 2009. La tendencia parece ser la de constante aumento en términos de la participación de los niños, adolescentes y jóvenes en tanto agresores.

Gráfica 9. Evolución del rol de niños, adolescentes y jóvenes en tanto agresores

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Se observa así un cambio del rol de NAJ en la noticia a medida que pasa el tiempo. Aunque con variaciones fuertes, mientras en el año 2003 el 25% de las noticias refería a los niños, adolescentes o jóvenes como agresores, en el año 2009 lo hace la mitad de las mismas. Preocupa la inversión de las tendencias en el tiempo.

Gráfica 10. Rol de niños, adolescentes y jóvenes en la noticia según año

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Identificación social de NAJ en la construcción de la noticia

Las noticias en general no difunden la edad aunque se han registrado 20 noticias en que se identifica la edad para el caso de los agresores y 41 para el caso de las víctimas. A nivel legal, en la Ley de Prensa³ (Ley N° 16.099) no se menciona nada al respecto: en el Código de la Niñez y la Adolescencia⁴ (Ley N° 17.823) se mencionan algunas cuestiones relacionadas a los medios de comunicación. En el artículo 96 se dice "(Reserva). Queda prohibida la identificación de la persona del adolescente por cualquier medio de comunicación, sin perjuicio de la información sobre los hechos". Aunque no menciona específicamente un parámetro en relación a la edad, podría inferirse que mencionarla es de alguna manera ofrecer datos de identificación y por eso los medios optan por no mencionar la edad. Por otra parte, tampoco aparece nada en la Ley de Radiodifusión⁵ (Ley N° 14.670).

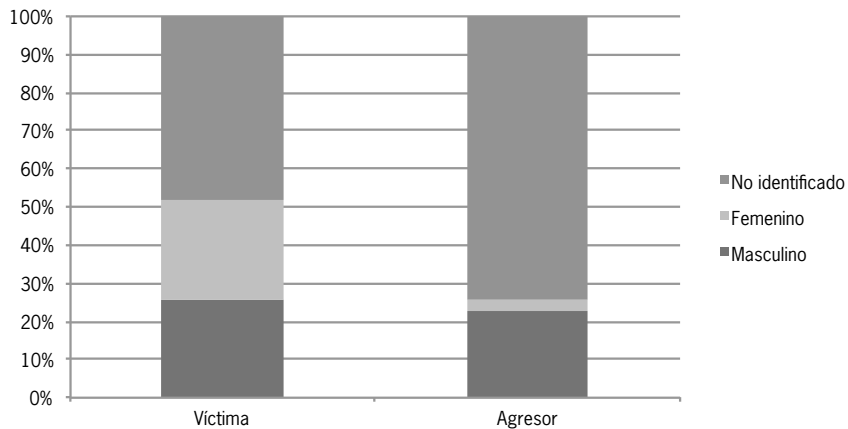
En términos de la identificación por sexo, cabe mencionar que este dato se categorizó en función del rol ocupado en la noticia. Esto es, sexo del agresor o de la víctima cuando son mencionados. En el caso de los agresores un amplio conjunto de las noticias no identifican sexo -74%. Los pocos casos en que se identifica el sexo del agresor corresponden a hombres (23% de hombres agresores frente a 3% de mujeres agresoras). En relación a las víctimas, en la mitad del cuerpo noticioso no se informa del sexo. No obstante, cuando se identifica el sexo de las víctimas, se hace de modo igualitario entre hombres y mujeres.

¿Qué características de edad y género tienen los NAJ en noticias vinculadas a violencia? En primer lugar, son generacionalmente identificados, sin que se especifique concretamente su edad. Esta información detallada permanece en manos de quien elabora la noticia y nos hace saber, simplemente, que se trata de un adolescente, niño, joven o menor. Damos cuenta, más adelante, de los adjetivos utilizados para identificarlos. En términos del sexo, hay una mayor tendencia a la identificación de los NAJ más allá del rol. No obstante, cuando se identifica el sexo, se lo hace de modo igualitario cuando se trata de víctimas, y de modo diferencial cuando se trata de agresores. En comparación con las mujeres, los varones son identificados con más regularidad en tanto víctimas y agresores. Las mujeres prácticamente no aparecen identificadas como agresoras, pero sí como víctimas.

3 <http://sip.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=16099&Anchor=>

4 <http://www.presidencia.gub.uy/ley/2004090801.htm>

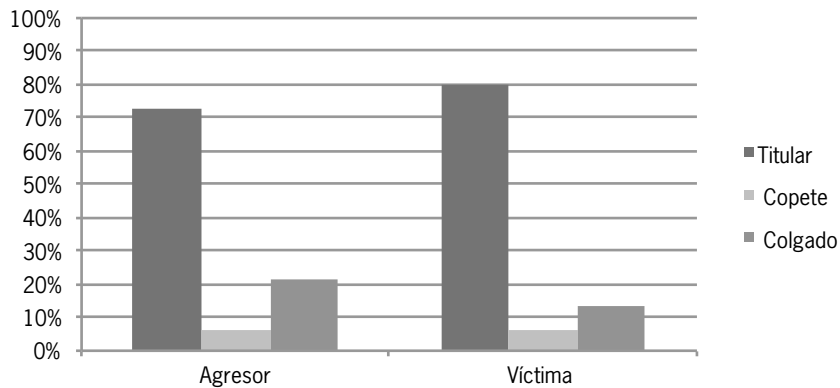
5 <http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=14670&Anchor=>

Gráfica 11. Identificación de víctimas y agresores por sexo

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Las palabras de la prensa

Las noticias cuentan con titular, copete, colgado y cuerpo de la noticia. Interesa conocer en qué lugar de la noticia se denomina por primera vez al agresor identificado en ella. Cuando se trata de víctimas, se los identifica directamente y en mayor proporción que en el caso de los agresores, en el titular.

Gráfica 12. Lugar de la primera denominación de agresor y de víctima en la noticia

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

La tendencia a adjetivar es mayor con los agresores, que despiertan todo tipo de inspiraciones literarias, que con las víctimas.

En términos de un análisis somero respecto de la identificación en el lenguaje, hemos reagrupado el conjunto de denominaciones (sustantivos) de agresores y víctimas. Transcribimos algunos ejemplos utilizados primero para el caso de los agresores y luego para el caso de las víctimas.

Adjetivación de agresores

Acusado	De menores	Ladrones y pirómanos
Admiradores de Hitler	De ómnibus	Menor fugado
Adolescentes	Del hogar	Monstruo
Alojados	Del Penal de Libertad	Peligroso
Armado	Delincuentes	Presunto
Arrebatadores	Detenida/o/s	Que no estudia
Asesino	Drogado con pasta base	Rapiñera/o/s
Autor de homicidio	Esquizofrénico	Reincidentes
Bajo medidas de seguridad	Fugado/s	Remitido
policial	Homicida	Sospechoso
Con prisión	Infractores	Violento/s
De nenes bien	Internado	Ya identificado
De jóvenes	Jóvenes	
De la colonia Berro	Juveniles	

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

Adjetivación de víctimas

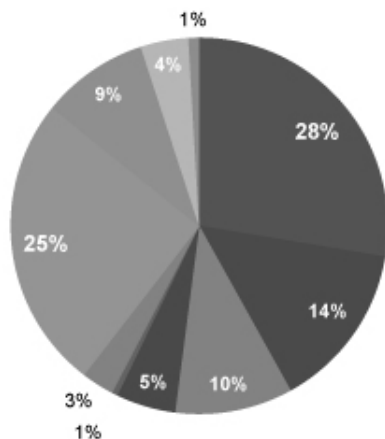
Abusada	De la joven	Lesionados
Acuchillado	De la Unión	Maltratado
Aplastado	Desaparecida/o	Muerta/o
Apuñalado	Discapacitada	Niña lesionada
Arrastrada	Ejecutado y herido	Operario
Asaltados	Electrocutada	Rehenes
Asesinada/o	En grave estado	Robada
Asfixiada	Explotados	Salteño
Atropellado/os	Fallecido	Secuestrada
Baleada/o	Grave	Un "sol"
Bella	Herido	Uruguaya
Buscada	Inmolado	De Carrasco
De Cutcsa	Intoxicados	
De la calle	Joven asesinado	

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

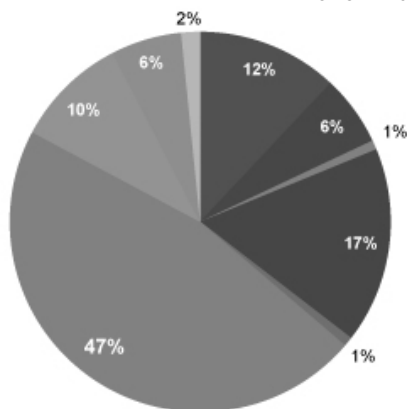
A seguir, hemos creado algunas categorías para resumir el conjunto de las denominaciones utilizadas tanto para agresores como para víctimas. Éstas surgen del análisis del contenido de las denominaciones. La tipificación no es jurídica, penal o sociológica, sino que intenta reflejar de un modo sintético el lenguaje periodístico y los elementos discursivos de que toma fuente para construir la noticia. Hemos agrupado los nombres atribuidos a los agresores y víctimas en las siguientes categorías:

- condición jurídica;
- derivación de término jurídico;
- denominación valorativa: supone la ejecución de un delito;
- construcción social: constructos de corte idiosincrático para llamar a determinados fenómenos (individuales o colectivos);
- condición social: formas de denominar vinculadas a la edad, género u otras categorías que ubican la situación social del actor;
- condición laboral: describe al actor en su rol social;
- vínculos familiares: tienen que ver con los lazos familiares;
- otros.

Como se observa, existe una mayor tendencia a identificar a los agresores a través de la condición jurídica y a las víctimas a través de su condición social. Dicha condición es primero de edad y sexo y luego vinculada a la función social (laboral). La construcción de un lenguaje jurídico da cuenta del proceso de judicialización de la mirada sobre NAJ, que se diferencia del derecho a la construcción de la identidad humana que se observa para el caso de las víctimas, la cual se apega en mayor medida a la identificación de sexo y edad. La presunción de culpabilidad aparece con toda su fuerza, por tanto, en la objetivación del carácter jurídico de los NAJ involucrados en la noticia.

Gráfica 13**Denominación agresor**

- Condición jurídica
- Derivación de término jurídico
- Denominación valorativa
- Construcción social
- Nombre
- Apodo
- Condición social
- Condición laboral
- Vinculos familiares
- Otros

Denominación víctima

- Condición jurídica
- Derivación de término jurídico
- Denominación valorativa
- Nombre
- Apodo
- Condición social
- Condición laboral
- Vinculos familiares
- Otros

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de prensa digital EP y LR

En suma

La realidad de vida de los jóvenes debe pensarse en diversas dimensiones que refieren a los procesos de construcción de opinión en una sociedad en que priman los miedos e inseguridades y se debilitan los procesos de integración social. Esta realidad evidencia una complejidad de fenómenos que colaboran directa e indirectamente en reforzar las distancias sociales que separan a estos jóvenes de otros jóvenes.

Una nueva cercanía los aparta y ésta es la de un código de cine de “acción” (violenta) caracterizado por la aceleración de los tiempos, la lógica de las series policiales en que la biodedución y el pensamiento rápido e intuitivo (basado en imágenes y prejuicios). Mientras la audiencia se ha acostumbrado a la violencia y la velocidad, el informativo no puede despejarse de esta lógica. La información de prensa, en parte, colabora en la producción de esta crónica de inseguridad y violencia que oculta los procesos de victimización que sufren niños, adolescentes y jóvenes víctimas de la desigualdad, la fragmentación y la exclusión social y refuerza un código periodístico en el que el joven es expuesto sistemáticamente ante una Opinión Pública que naturaliza su culpabilidad y lo aleja de “nosotros” (los integrantes de la sociedad).

Bibliografía

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.** *Calidad de vida: más allá de los hechos.* En: Desarrollo en las Américas. Disponible en: <http://www.iadb.org/idbdocs/1776313.pdf>
- BOURDIEU, Pierre.** *Sobre la televisión.* Anagrama, Barcelona, 1997.
- GARCÍA CANCLINI, N.** *Cultura y Sociedad. Homogeneización y Pluralidad Cultural. Universalismos y particularismos.* En: Revista Fermentum No. 6, Caracas, 1993.
- RAMONET, Ignacio.** *La tiranía de la comunicación.* Madrid, bate, 1998.
- VILELA SÁNCHEZ, Rosario.** *Infancia y Violencia en los medios. Una mirada a la agenda informativa.* Unicef, Montevideo, 2007.
- VISCARDI, Nilia; BARBERO, Marcia; CHMIEL, Fira; CORREA, Natalia.** *Acerca de las tendencias punitivas en Uruguay Policía, justicia y prensa en la construcción social de los fenómenos de violencia y juventud.* VII Jornadas de Investigación del Departamento de Sociología/FCS, Montevideo, 2 de diciembre, 2009.

Transiciones a la adultez en Uruguay

Verónica Filardo¹

Conocer las condiciones de vida de los jóvenes tiene interés social, académico y político. Este documento se ancla en identificar ciertas condiciones tanto sean de partida –tomando clima educativo del hogar de origen², como de logros individuales, para lo cual se considera el nivel educativo alcanzado por los propios jóvenes–, y el sexo –indicador del género– que marcan diferencias en las trayectorias vitales de los jóvenes del Uruguay.³

La inequidad o desigualdad se presenta cuando existen diferencias sistemáticas en los resultados que obtienen los sujetos que parten de distintas posiciones en la estructura social. Por eso si se identifican factores que producen transiciones con rasgos de vulnerabilidad, será posible el diseño de medidas que permitan mitigar los efectos, asegurar el cumplimiento de los derechos de los jóvenes, así como fortalecer condiciones de equidad y de integración social.

Desde lo operacional estrictamente, se entiende a la juventud como el período vital enmarcado en un rango de edades. Los límites no resultan de un acuerdo unánime a nivel internacional; tampoco se verifica a nivel nacional en las diferentes políticas sociales destinadas a la juventud. Sin embargo, se acepta que es un lapso de alta intensidad de ocurrencia de eventos definitorios de las trayectorias futuras. En este período vital se “juega” la integración social.

El interés político del Estado sobre los y las jóvenes, se corresponde con su mandato de asegurar la igualdad de derechos de sus ciudadanos, pero también la cohesión social y la continuidad en el tiempo de ésta. Asegurar la integración social de los jóvenes es requisito para la sustentabilidad social; y se progresa si se logra que las generaciones de jóvenes actuales puedan integrarse mejor que las pasadas.

Dentro de las múltiples líneas de trabajo que abordan las trayectorias recorridas hacia la adultez –considerada como el período en que se desempeñan todos los roles que implican la integración social plena–, este documento se inscribe en la “sociología de las transiciones” (Casal, 1996; Casal et al, 2006; Stauber & Walther, 2001), analizando los cambios de estados que procesan los individuos a lo largo del ciclo vital. En tal sentido, los momentos en que ocurren ciertos hitos vitales significados como de desempeño del roles adultos suponen transiciones a la adultez. Se consideran entonces cuatro eventos fundamentales: salida del sistema educativo,

1 Profesora Agregada del Departamento de Sociología Facultad de Ciencias Sociales. veronica@fcs.edu.uy

2 Se mide como el promedio de años de estudios formales aprobados por madre o padre, o en su defecto por alguno de los progenitores y jefe del hogar de origen, si existe, o de tutores.

3 Este documento toma insumos de “Transiciones a la adultez y Educación” Cuaderno N° 5 de UNPFA, 2011.

ingreso al mercado laboral, constitución de domicilio diferente al hogar de origen, inicio de la vida reproductiva (hijos)⁴.

Existen antecedentes recientes de estudios bajo esta óptica para los y las jóvenes en el Uruguay (Ciganda; 2008; Cardozo y Iervolino, 2009; Filardo, 2008; Filardo, Chouhy, Noboa, 2009; Filardo, 2011). Sin embargo, ya en 1990 se presenta el interés en esta perspectiva. “Dimensiones de la autonomización de los jóvenes y las relaciones con sus familias de origen” es el nombre del capítulo dedicado a algunos aspectos de la transición a la adultez que Rama y Figueira incluyen en el informe de la Encuesta Nacional de la Juventud (1990); aunque no consideran todos los eventos de transición mencionados. Se presentan allí cinco categorías que permiten clasificar a los jóvenes y sus recorridos vitales al momento del relevamiento. Esa tipología ha sido utilizada en varios estudios nacionales, constituyéndose en referencia ineludible.

Regímenes de transición: el papel del Estado en la configuración de “la juventud como objeto” y como garante de los “jóvenes como sujetos” de derechos

Como es obvio, las trayectorias e itinerarios que recorren los jóvenes hacia la adultez no se dan en el vacío. Están determinados por condiciones de partida entre las que las características y el posicionamiento en la estructura social del hogar de origen constituye un factor nodal; también están marcados por eventos individuales propios de sus biografías (logros, accidentes, acontecimientos o condicionantes congénitos), y en tercer lugar opera el balizamiento de las condiciones de protección social –políticas públicas–, así como normalizaciones –al menos pretendidas– que devienen del Estado.

Respecto al tercer factor Stauber & Walter, 2001, dicen:

“Transitions are located in and structured by the institutional settings of education and training welfare systems and the gateways into the labour market. According to the concept of “life course regimes” (Kohly, 1985; Heinz, 1991; Allmen Dinger and Hinz, 1997), these structural pathways could be conceived as transition regimes. This means that sequences of life faces and status passages are linked up, are shaped, legitimized and secured by social and governmental institutions. To individuals, these regimes are points of orientation, however, they assume the validity of gender – specific life courses according to the division of labour between men and women” (Hagestad, 1991; Krüger, 1991) (Stauber, Walther, 2001).

La juventud, es una construcción social situada sociohistóricamente. En tanto tal, un “objeto” al que se le atribuyen propiedades y diferencias respecto a otras clases de edad (infancia, adolescencia, adultez, vejez). Intervienen en esa construcción múltiples actores, por eso puede calificarse tanto en calidad de proceso (lucha simbólica) como en calidad de producto u objeto (en lo que coagula la noción de juventud en unas coordenadas espacio-temporales). Uno de los actores protagónicos para otorgar legitimidad a una construcción dada de juventud en tanto “objeto” es el Estado, dado su carácter normalizador de las poblaciones (Foucault, 2006).

4 Si bien en algunos casos se considera además la conformación de núcleo familiar (convivencia en pareja), como uno de los hitos de pasaje, en este caso no se incluye como evento a analizar por no contar con datos relativos a la primera vez en que se produce la convivencia en pareja, en la fuente utilizada para este trabajo (ENAJ 2008).

Por otro lado, los sujetos que son clasificados como jóvenes en función de su edad cronológica, se ajustan más o menos, a la pretensión normalizadora del Estado tras el *objeto* juventud. Sin embargo, son ellos los *sujetos* de derecho, que el Estado debe garantizar y proteger.⁵

El concepto juventud ha dejado atrás ya el esencialismo, aunque no suficientemente la aspiración homogeneizadora, el compactar en determinados atributos (no esenciales, sino históricamente determinados) a todo aquel que pueda ser clasificado como joven, en función de su edad. Se oculta así, la heterogeneidad reinante entre los jóvenes. En ocasiones el uso del plural intenta salvar esta dificultad y sus consecuencias; se habla de *las juventudes*, aludiendo a diferentes formas de ser joven, a la existencia de multiplicidad, pero también a distintas construcciones “objetos juventud” que pugnan por la hegemonía, o que simplemente conviven.

El estudio de las transiciones a la adultez puede verse desde dos ángulos: en primer lugar desde las diferencias que se presentan en función de las posiciones que se ocupan en el espacio social. En esta perspectiva la estructura (y en consecuencia la mirada sobre las desigualdades) adquiere preponderancia. Asimismo los diferenciales de intensidad y calendario en las transiciones manifiestan mundos de vida, proyectos y temporalidades distintos entre los jóvenes que permiten ser interpretados además de sus condicionantes estructurales, por la capacidad de agencia de los jóvenes, en el contexto de una sociedad líquida (Bauman, 2003) en que los modelos de referencia se diluyen, las biografías se desestandarizan y la reversibilidad de los procesos es mayor que en épocas pasadas.

En el campo de las transiciones, en consecuencia, se actualiza el debate estructura/actor, constitutivo de la teoría sociológica desde sus orígenes. Sin embargo su vigencia y relevancia se manifiesta en la necesidad de diseñar dispositivos eficaces orientados a la protección de derechos de los jóvenes, que deberán incluir ambas dimensiones, dada la relación inherente existente entre ellas.

Stauber, Walther (1998) desarrollan la categoría “jóvenes- adultos” como una herramienta heurística para examinar el cambio de naturaleza de las transiciones a la adultez, dada la pérdida de linealidad de las mismas, que caracterizaron a generaciones anteriores. Afirman que una característica clave de las trayectorias de los jóvenes-adultos es la ausencia de políticas efectivas que tengan en cuenta la crecientemente deslinearizada naturaleza de las transiciones. Proponen varias perspectivas para potenciar la investigación en la temática entre las que adquieren relevancia distinguir entre restricciones estructurales del mercado de trabajo y la

5 La distinción entre juventud como objeto y jóvenes como sujetos de derecho, lleva a dilemas ético-filosóficos, que en ocasiones encarnan los discursos y las acciones políticas. El derecho de los y las jóvenes a educarse, que frecuentemente se traduce en el derecho de la juventud a educarse, se convierte rápidamente –por ejemplo a partir de la aprobación de una ley–, en una obligación. En consecuencia se restringe la libertad del sujeto; el derecho a elegir otra trayectoria alternativa a la educación formal, obligatoria a partir de la ley. Es a partir de la construcción del objeto juventud como período en que el individuo se forma –en particular adquiere su formación en el sistema educativo–, que se legitima para esta etapa el rol de “estudiante”, definiendo la obligatoriedad no sólo del desempeño del rol sino de la duración de éste, para todos los jóvenes, los sujetos de derechos. Si este proceso se verifica para el derecho a la educación; no ocurre para el derecho al trabajo, en que no hay ninguna “obligatoriedad” asociada al mismo. Lo cual desestima el argumento que la obligación refiera al Estado y no a los sujetos, en orden a proteger los derechos.

exclusión producida por políticas educativas y sociales; así como estudiar particularmente la agencia de los jóvenes-adultos para lidiar con las transiciones, combinando en este sentido las dimensiones estructural, la subjetiva (el mundo de vida) y la sistémica (las instituciones que integran los regímenes de bienestar); aludiendo a los desajustes que se producen entre ellas.

“The view on young adults’ transitions has been analytically opposed to the notion of trajectories as the structural pathways in which individual transition are embedded. By the way of naming some of the most important structures of these trajectories – the difficulties of entrance into the labour market, the demand of lifelong learning, the structures of gender relationships (namely the demand of reconciling family and work), the change in family and generation relationships, and the dilemmas of lifestyles of “permanent transitions” – we have come across new and old stratification lines. One important has been labeled “misleading trajectories”: the structuring power of – mainly welfare and education – institutions being “blind” or even ignorant for the change of transitions and thus for the demands, interests, motivational and material needs of young men and women”. (Stauber, Walther, 2001).

Transiciones a la adultez de los y las jóvenes en Uruguay

Se describen las transiciones relativas a cuatro eventos: constitución de hogar diferente al hogar de origen; salida del sistema educativo, ingreso al mercado laboral e inicio de vida reproductiva (tener hijos). La fuente de información utilizada para el análisis es la Encuesta Nacional de Adolescentes y Jóvenes (ENAJ) aplicada en 2008.

Se ha seleccionado la variable *clima educativo del hogar de origen* como indicador de las condiciones de partida de los jóvenes; la posición en la estructura social de inicio. La variable se construye a partir del promedio de años de educación formal aprobados por sus dos padres, o por el madre/padre y jefe de hogar de origen en caso que corresponda, o tutor(es). Asume tres valores: clima educativo bajo cuando el promedio de años de educación formal aprobados es 6 o menos; clima educativo medio cuando el promedio se ubica entre 7 y 12 años y clima educativo alto cuando el promedio de años de educación formal es 13 años o más.

El *nivel educativo alcanzado* por los jóvenes es indicador de sus resultados individuales, con tres categorías: hasta primaria, educación media, y terciaria. Esta variable no distingue entre los que aprueban el nivel o no, pero requiere haber aprobado al menos un año del nivel medio y/o terciario para ser clasificado en estos niveles. Complementario al nivel educativo alcanzado se presenta el corte “aprueba educación media/ no aprueba educación media”.

Las brechas de género en las transiciones se analizan a través de la variable sexo.

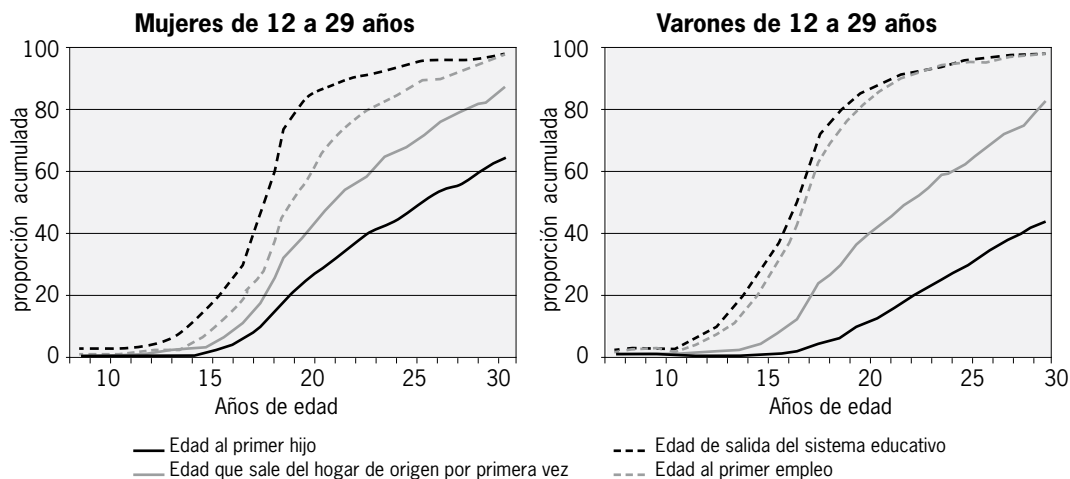
Los eventos de transición se presentan a partir de la edad de ocurrencia de cada uno por primera vez, excepto para la salida del sistema educativo. En el caso de la constitución de domicilio diferente al hogar de origen, se toma la respuesta de la edad de la primera experiencia, con independencia del hogar en el que se viva al momento del relevamiento. Ello adquiere importancia dada la reversibilidad de los “estados” (luego de experimentar la autonomía se puede volver a vivir con los padres).

Para el análisis del inicio de la vida reproductiva se toma la respuesta dada sobre la edad del primer hijo. El ingreso al mercado laboral considera la edad en que se tuvo el primer trabajo remunerado de tres meses o más de duración, pretendiendo así determinadas condiciones de estabilidad del trabajo, y ajustándose a las convenciones internacionales sobre la medida.

Para la salida del sistema educativo, se considera el egreso del nivel medio, consagrado obligatorio en la Ley General de Educación del 2008. Por tanto operativamente se define como la edad de aprobación del nivel medio, en caso que ello ocurra (sin distinguir si se continúa estudiando en niveles superiores o no); y si no se aprueba el nivel medio, la edad de desafiliación del sistema⁶.

La interpretación de las gráficas que representan los porcentajes acumulados de jóvenes que a cada edad ya experimentaron los eventos, permite identificar las diferencias y similitudes según las variables de corte consideradas, captar procesos de transición a la adultez heterogéneos, así como sectores más vulnerables que requieran de intervenciones públicas específicas.

Porcentaje acumulado a cada edad de jóvenes que experimentaron los eventos de transición: edad del primer hijo; primer empleo; primera salida del hogar de origen y salida del sistema educativo por años cumplidos, según sexo



Fuente: elaboración propia con datos de ENAJ 2008.

6 Es necesario hacer algunas precisiones metodológicas sobre la construcción de la medida del evento “salir del sistema educativo”. Se ha considerado para ello la edad de abandono del nivel primario, si no lo completó; de finalización de Primaria, si no inicia Ed. Media; edad de abandono de Ed. Media, en caso de no completar, el nivel y edad de finalización en caso de completarlo. Para toda edad, los que están asistiendo a establecimientos educativos de nivel primario o medio al momento de la encuesta se cuentan dentro del conjunto en riesgo pero sin ocurrencia del evento. En este ejercicio el alcance máximo es educación media, por lo que la continuidad de estudios superiores, terciarios o universitarios no es tenida en cuenta.

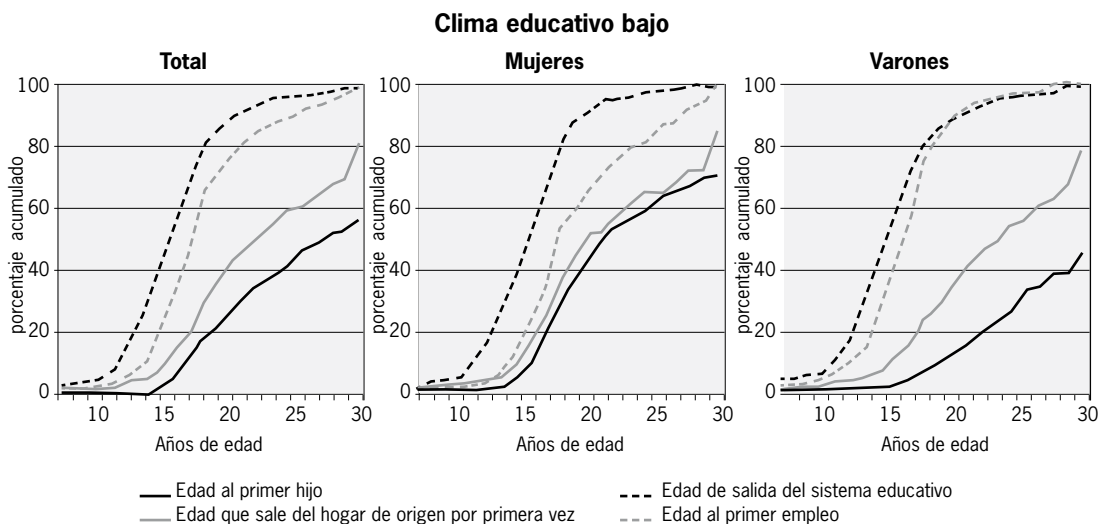
Los cuatro eventos (tener hijos, ingresar al mercado de trabajo, salir del sistema educativo –hasta nivel medio– y constituir domicilio propio) tienen intensidades diferentes según sexo: la proporción de personas que a los 29 años ha transitado estos eventos varía sustantivamente.

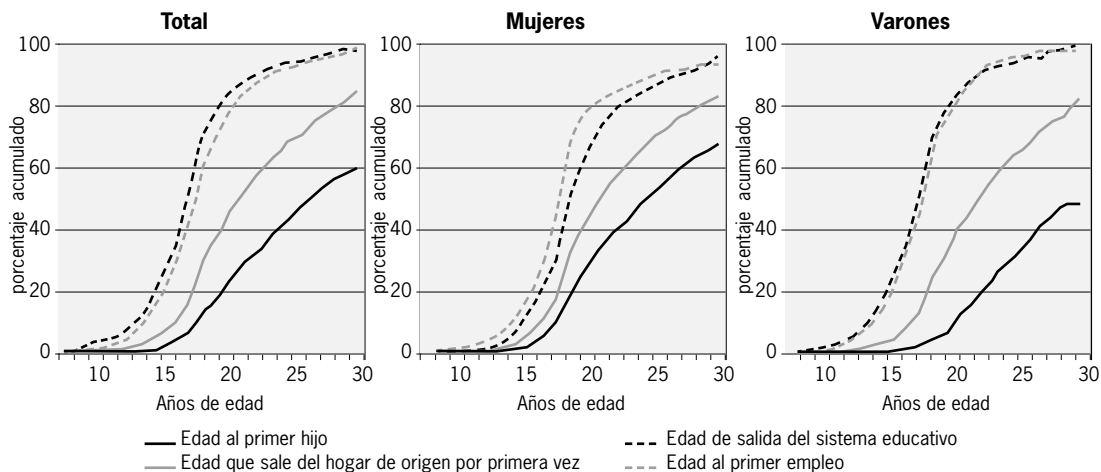
Para los dos sexos, se manifiesta que a los 29 años, la casi totalidad ha salido del sistema educativo (considerando hasta el nivel medio); y han tenido un trabajo de al menos tres meses de duración. Esto no ocurre para el evento “constituir domicilio diferente del hogar de origen”; en que se estima que a los 29 años han tenido esa experiencia (se considera la primera vez, aunque actualmente estén viviendo en el hogar de origen) el 83% de los varones y el 88% de las mujeres. Respecto al primer hijo, las diferencias de intensidad son mayores: a los 29 años, han sido padres el 45% de los varones y han sido madres el 65% de las mujeres.

Por otro lado, se marcan claramente diferencias de calendario entre varones y mujeres en estas transiciones consideradas. En primer lugar, tanto para los varones como para las mujeres, se procesa más rápido la salida del sistema educativo y el ingreso al mercado de trabajo que la autonomía del hogar de origen y el inicio de la vida reproductiva. No obstante ello, las gráficas permiten visualizar velocidades distintas en ese tránsito para varones y mujeres.

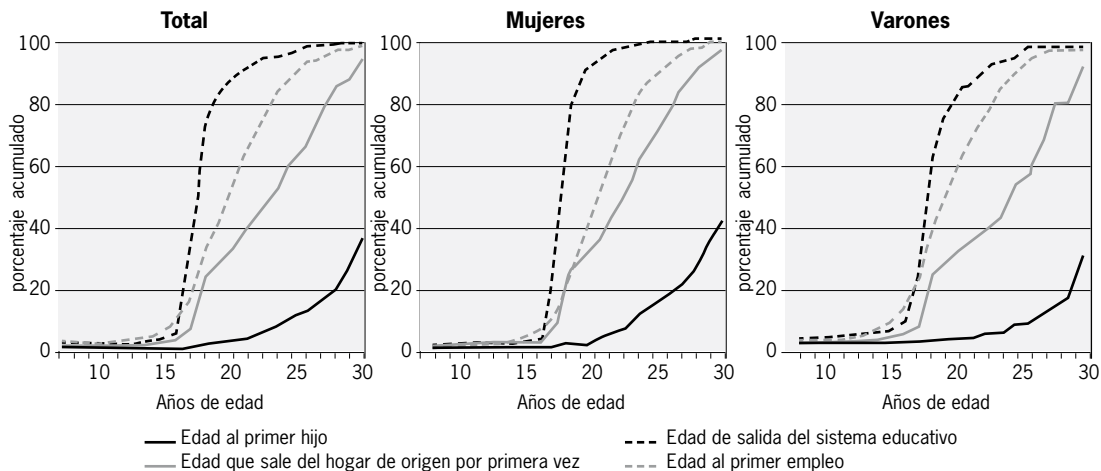
En el caso de los varones, la salida del sistema educativo (considerado hasta educación media) y el ingreso al mercado laboral tienen calendarios casi superpuestos, mientras que para las mujeres, la diferencia entre ellos es notoria: la proporción de las que desertan del sistema educativo es, para toda edad, mayor que las que ingresan al mercado de trabajo. La diferencia es máxima a los 18 años cumplidos, edad en que teóricamente se aprueba educación media.

Porcentaje acumulado a cada año de edad de jóvenes (12 a 29 años) que experimentaron los eventos de transición: edad al primer hijo, primer empleo, primera salida del hogar de origen y salida del sistema educativo por años cumplidos y por sexo



Clima educativo medio

Fuente: elaboración propia con datos de ENAJ 2008.

Clima educativo alto

Fuente: elaboración propia con datos de ENAJ 2008.

Los eventos salida del sistema educativo e ingreso al mercado de trabajo, conceptuados como roles públicos, ocurren en general antes que la autonomía y tenencia de hijos (roles privados) y evidencian comportamientos disímiles en función del clima educativo del hogar de origen del que provienen los jóvenes.

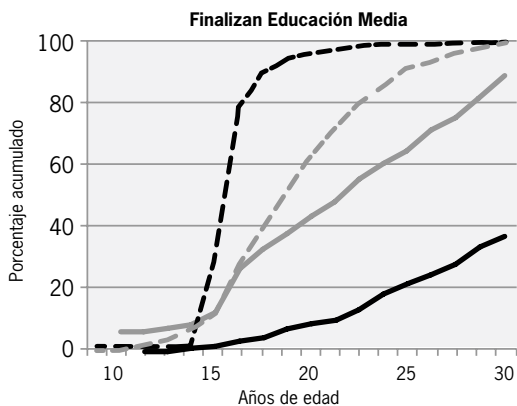
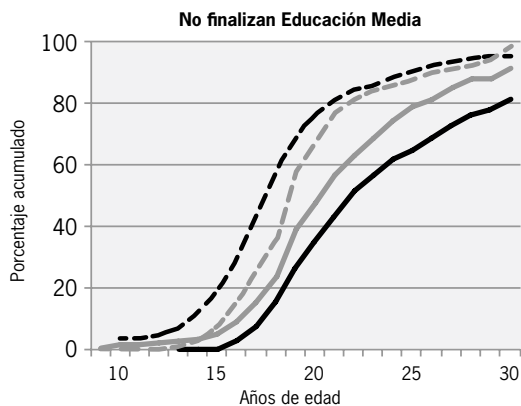
Entre los adolescentes y jóvenes de clima educativo del hogar de origen bajo; los porcentajes acumulados de finalización de estudios y de ingreso al mercado laboral son sensiblemente mayores a los que acumula la autonomía y tener hijos, en particular en el caso de los varones. Es posible interpretar en este caso dificultades efectivas de acceso a viviendas y/o contar con recursos económicos suficientes y estables para sostener con independencia un hogar propio, situación diferente de la prolongación de la autonomía que se da entre los jóvenes provenientes de hogares de mayor clima educativo. Para los jóvenes provenientes de hogares con menores activos educativos, se visualizan las mayores diferencias en los patrones de transición según género. Las mujeres presentan similitud en las curvas de autonomía y tenencia de hijos que, en cambio, se distancian considerablemente en los varones. **La secuencialidad de estos eventos es por tanto diferente para mujeres y varones de clima educativo bajo del hogar de origen.** Una primera diferencia remite a restricciones en el ingreso al mercado de trabajo mayor en el caso de ellas, que como se señalara antes, es atribuido a dificultades de compatibilizar roles domésticos (obligaciones en el hogar) y laborales, lo que conduce a inactividad y no a desempleo estrictamente. No obstante, las tablas muestran que la salida del sistema educativo es anterior a tener hijos.

Para los de clima educativo medio, las mujeres transitan la autonomía y la tenencia de hijos más tempranamente que los varones, que a los 29 años supone diferencias por sexo en la intensidad de estos eventos.

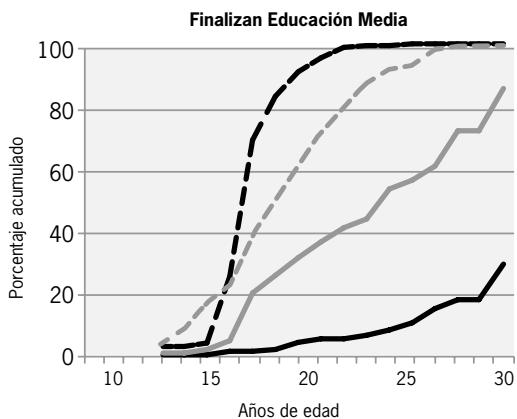
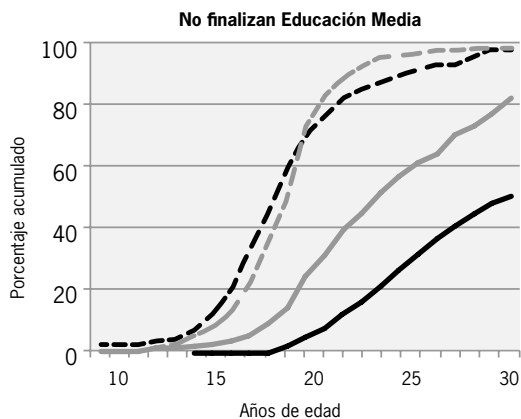
Entre los adolescentes y jóvenes de clima educativo alto, los varones permanecen más tiempo que las mujeres en el sistema educativo (hasta finalizar educación media), pero acumulan a menores edades que ellas mayores porcentajes de los que tuvieron experiencias laborales de más de tres meses de duración. Las mujeres por su parte, se autonomizan antes y a considerable distancia temporal tienen el primer hijo. Como puede verse, el área comprendida entre las líneas es considerablemente mayor en el caso de los varones. El relativo retraso masculino de constituir domicilio propio, sugiere no estar asociado a la ausencia de ingresos por trabajo, así como favorecido por determinadas condiciones del hogar de origen (capital educativo).

Porcentaje acumulado a cada edad de jóvenes de 12 a 29 años que experimentaron los eventos de transición: edad al primer hijo; primer empleo; primera salida del hogar de origen y salida del sistema educativo, por aprobación o no de Educación Media, según sexo

Mujeres



Varones



- Edad primer hijo
- Edad sale del hogar de origen por primera vez
- - - Edad de salida del sistema educativo
- - - Edad de primer empleo

Fuente: elaboración propia con datos de ENAJ 2008

Para ambos sexos, la aprobación de educación media conduce a patrones de transición distintos, como muestran las gráficas anteriores. Entre los que no finalizan las diferencias entre

varones y mujeres tienen significación en la intensidad de ocurrencia tanto del primer hijo, como de la proporción de las que constituyeron domicilio diferente al hogar de origen, así como leves diferencias de calendario en relación al ingreso del mercado de trabajo que es más temprano y adquiere mayor intensidad en el caso de los varones.

Entre los adolescentes y jóvenes que aprueban Educación Media, se registran diferencias en la velocidad de ingreso al mercado de trabajo, a menores edades en el caso de los varones, un mejor desempeño educativo de las mujeres (una mayor proporción de mujeres que de varones aprueba Educación Media a los 18 años, edad teórica para ello); y a pesar de una diferencia de calendario en cuanto a la edad del primer hijo, la distancia entre sexos es menor que en el caso de los que no aprueban el nivel.

La mayor diferencia, en consecuencia, se da entre las mujeres, mostrando que la fragmentación de las transiciones femeninas adquiere no solo magnitudes relevantes, sino que se manifiestan “tipos” muy diferentes, que por un lado sugieren “proyectos de vida” (culturales, disposiciones, representaciones del ser y estar en el mundo) bien distintos y por otro requieren dispositivos de protección social específicos.

No obstante ello, las gráficas muestran dos elementos centrales: si bien para las mujeres que no finalizan educación media la transición a la maternidad es más temprana que en el caso de las que sí finalizan el nivel, la edad de salida del sistema educativo es incluso anterior a la edad del primer hijo (con diferencias superiores a un año), lo cual no permite afirmar como tendencia que el abandono de la asistencia a centros educativos sea debido a embarazos o requerimientos de cuidados de los hijos propios. El ingreso al mercado laboral de forma estable, al menos hasta los 20 años, también tiene porcentajes acumulados en las mujeres menores a los correspondientes a la desafiliación educativa⁷, lo que tampoco permite afirmar que las exigencias laborales la determinen. Las gráficas sugieren más bien, que existen modelos de rol de género diferenciados entre las mujeres.

En cambio, para los varones la situación es algo distinta, ya que efectivamente la transición al trabajo adquiere mayores porcentajes acumulados a partir de los 18 años que los que acumula la desafiliación educativa. Por lo que, al menos a partir de esta edad, el ingreso al mercado laboral y los requerimientos de éste pueden tener efectos sobre la continuidad en los estudios. Las transiciones a la paternidad y la autonomía, acumulan para toda edad, porcentajes mucho menores.

A medida que se incrementa el nivel educativo alcanzado por los jóvenes es mayor la edad en que salen del hogar de origen por primera vez. Dicho de otro modo, es mayor el tiempo de permanencia en el hogar de origen a medida que se incrementan los años de estudio aprobados⁸. Las tablas que toman como variable de corte aprobar educación media o no

7 Debe recordarse que se considera la salida del sistema educativo hasta el nivel medio.

8 Entre los que alcanzan la educación superior se aprecia un salto en la curva entre los 18 y 19 años cumplidos, edad teórica de egreso de educación media, que indica la migración de los jóvenes del interior a la capital para iniciar estudios universitarios, marcando así su autonomía. No se aprecian diferencias de intensidad o calendario entre sexos para aquellos que aprueban educación superior, describiendo curvas prácticamente superpuestas (Filardo, 2010).

(abandona antes, o continúa asistiendo a centros educativos de este nivel o inferior), tienen por objetivo clasificar la población de estudio en función del cumplimiento con el mínimo obligatorio consagrado en la Ley General de Educación N° 18.437 de 2008. La clasificación según este criterio muestra que las diferencias en relación a la edad de constitución de domicilio diferente al hogar de origen son mayores entre las mujeres que entre los varones. La autonomía para las que aprueban el nivel medio es más tardía que para las que no aprueban el nivel.

Por tanto, se evidencia la existencia de “tipos de transiciones” diferenciadas entre los jóvenes del Uruguay, lo que manifiesta la necesidad de distinguir situaciones, dado los diferenciales de vulnerabilidad en dichos procesos.

Las variables sexo y educación (como resultado individual y como capital heredado) adquieren un peso relevante en la diferenciación de las transiciones. La educación constituye un factor privilegiado de desigualdad, ya sea intra-generacional por los diferentes recorridos educativos de los jóvenes así como por el “heredado”, que reproduce las diferencias de la generación de los padres, actualizándolas en la generación siguiente.

Notas finales

La dimensión institucional-estatal como marco referencial para “normalizar” las trayectorias, dado tanto por la edad mínima para trabajar formalmente como la que marca la obligatoriedad de aprobar Educación Media, cumplen un importante papel tanto en la definición de los roles como en la duración de la “juventud” vista como *objeto*. Es relevante, por tanto considerar las políticas sociales que operan en este marco (capacitación para el trabajo y primer empleo; retorno al sistema educativo de los desertores, etc.) Sin embargo, actualmente se enfrentan grandes desafíos dado las desigualdades existentes.

A partir de las tablas por edad de porcentajes acumulados de los y las jóvenes que experimentan los eventos de transición a la adultez por primera vez, mostrando las distancias en las variables sexo y educación.

La educación muestra patrones de reproducción intergeneracional, debido a que la posición de origen en la estructura social es determinante del nivel educativo alcanzado, considerado como logro individual. Por otra parte, existen efectos combinados entre la educación y el género que incrementan las diferencias al interior de las mujeres, entre aquellas de menor nivel educativo y las que alcanzan educación terciaria, mostrando situaciones diferenciadas, no sólo estructurales sino simbólicas y culturales, que impactan fuertemente en la forma de ser y estar en el mundo y la conformación de los proyectos de vida⁹. Esto constituye un desafío para las

9 El proyecto “Estudio sobre actitudes y comportamientos reproductivos”, realizado entre febrero y abril de 2011, a partir de un convenio OIM-OPP y DS-FCS (Filardo, V. (Coord.); Planel, A. ; Napiloti, R. y Alonzo, L.) da cuenta, desde un abordaje cualitativo, aplicando grupos de discusión y entrevistas en profundidad a varones y mujeres de 26 a 40 años, de las diferentes significaciones que emergen sobre “tener hijos” según nivel educativo alcanzado, principalmente. Entre las mujeres universitarias, el proyecto reproductivo (ser mamá) compete fuertemente con otros (el proyecto académico o profesional, económico, social), lo que conduce a una “ecuación” en la que intervienen varios factores para tener el primer hijo –lo que se posterga en el tiempo– y se repite para tener más hijos luego de haber tenido el primero. En cambio dicha ecuación es mucho menos

políticas sociales, ya que los intentos normalizadores, dirigidos al conjunto (al *objeto juventud*) tienen permeabilidad diversa en la medida que no den cuenta de lo específico de algunos sectores de jóvenes.

Los análisis de los porcentajes acumulados por edad de los eventos considerados significativos para la transición a la adultez, muestran que los roles públicos (salida del sistema educativo e ingreso al mercado de trabajo) se producen más tempranamente que la autonomía del hogar de origen y tener hijos. Esto ocurre para ambos sexos, aunque se observaron diferencias de intensidad y calendario en la transición de los cuatro eventos para varones y mujeres.

Para ambos sexos, las distancias de calendario entre la salida del sistema educativo y el inicio de la vida reproductiva, cuestiona la hipótesis que tener hijos determine la desafiliación del sistema, aún para las mujeres que son madres a edades más tempranas que los varones son padres. Sin embargo, el ingreso al mercado laboral en los varones sí puede ser un factor que atente contra la continuidad educativa, dada las curvas de transición de ambos eventos entre aquellos que no finalizan la educación media. En tal sentido, uno de los desafíos que se desprenden de la Ley de Educación (2008) son las medidas que apunten a sustituir o facilitar la compatibilidad entre educación y trabajo.

Bibliografía

- BAUMAN, Z. (2003)** Modernidad Líquida. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires. Argentina.
- CARDOZO, Santiago (2009)** *Políticas de educación*. Cuaderno 3. Estrategia Nacional para la Infancia y la Adolescencia. INFAMILIA-MIDES. Montevideo. Disponible en <http://www.enia.org.uy/documentos.php>
- CIGANDA, Daniel (2008)** Jóvenes en transición hacia la vida adulta: ¿el orden de los factores no altera el producto? En Varela, C. (coord.) Demografía de una sociedad en transición. La población uruguaya a inicios del siglo XXI. Programa de Población. Montevideo, Editorial Trilce.
- CASAL, Joaquim (1996)** Modos emergentes de la transición a la vida adulta en el umbral del siglo XXI: aproximación sucesiva, precariedad y desestructuración. *Reis*, 75-96. pp. 295-316.
- CASAL, Joaquim; MASJOAN, Joseph, PLANAS, Jordi (1988)** "Elementos para un análisis a la transición de la vida adulta" en *Política y Sociedad*, verano 88 N°1, pp 97-104.
- CASAL, Joaquim; GARCÍA, Maribel; MEDINO, Rafael, QUESADA, Miguel (2006)** "Aportaciones teóricas y metodológicas a la sociología de la juventud desde la perspectiva de la transición" *Papers* N° 79, pp 21-48.
- FILARDO, V. (coord.) ; PLANEL, A. ; NAPILOTI, R. ALONZO, L. (2011)** Estudio sobre actitudes y comportamientos reproductivos. Convenio OIM-OPP- DS-FCS. Disponible en www.geug.edu.uy
- FILARDO, V. (coord); CABRERA, M. y AGUIAR, S. (2010)** Encuesta Nacional de Adolescentes y Jóvenes. Segundo Informe. INFAMILIA.

restrictiva en el caso de las mujeres de menor nivel educativo, aún con independencia del número de hijos que tienen o tienen intenciones de tener. Esto amerita en el estudio una larga discusión sobre políticas públicas que favorezcan la fecundidad en estos sectores. Nuevamente la pregunta ¿qué políticas, para qué jóvenes? se hace pertinente, dadas las sustantivas diferencias encontradas.

- FILARDO, Verónica. (2009)** La juventud como objeto los jóvenes como sujetos. Presentación del Dossier coordinado por Filardo en revista de Ciencias Sociales N° 25. Facultad de Ciencias Sociales. Montevideo.
- FILARDO, V. (coord.), CHOUHY, G. NOBOA, L. (2009)** Jóvenes y adultos en el Uruguay: cercanías y distancias. Proyecto: Juventudes e Integración sudamericana: diálogos para construir la democracia regional. Resultados de la Encuesta en Uruguay, 2009. Ed. Cotidiano Mujer y FCS-UdelaR.
- FILARDO, Veronica (2008)** Temporalidades Juveniles. en El Uruguay desde la Sociología VI. Departamento de Sociología Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Pag. 119-134. Montevideo.
- FOUCAULT, M (2006)** Seguridad, territorio y población. Curso en el Collège de France. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires Argentina
- MOLGAT, Marc; VEZINA, Mireille (2008)** Transitionless Biographies? Youth and Representations of Soliving in Young 2008 vol 16(2) : 185-207.
- RAMA, Germán, FILGUEIRA, Carlos (1991)** Los jóvenes del Uruguay. Esos desconocidos, Análisis de la Encuesta Nacional de Juventud, CEPAL- INE. Montevideo.
- STAUBER, B.; WALTHER, A. (2001)** Avoiding Misleading trajectories: transition dilemmas of Young Adults in Europe. www.nuffield.ox.ac.uk/projects/uwwclus/Papers/restrict/misleading.pdf
- STAUBER, B.; WALTHER, A. (2006)** De-standarized Pathways to adulthood. European Perspectives on informal learning in informal networks. in Papers N° 79, 2006 pp. 241-262.

Desigualdad en el calendario de ingreso al primer empleo: Uruguay en mirada comparada

Tabaré Fernández¹ - Soledad Bonapelch²

Los estudios sobre cursos de vida han conceptualizado el ingreso al mercado de trabajo como el conjunto de eventos de transición que marcan el final de un status social de inactividad económica y el comienzo de un status de responsabilidades y acceso a recursos que pueden proporcionar algún grado de independencia económica.

En una perspectiva sociodemográfica, son de interés todos los aspectos relativos al *calendario* de la transición, en particular la distribución de la edad del primer empleo. Desde una perspectiva sociológica más amplia los intereses han tenido cuatro focos: la incidencia de las instituciones que regulan el mercado de trabajo, el papel de la Educación Media (EM), los factores individuales clásicos generadores de desigualdad de oportunidades (género, raza/etnia, clase social) y más recientemente, en los significados atribuidos a la transición (Mortimore, Staff & Oesterle, 2004; Mora & De Oliveira, 2008).

Problema

Los procesos de reestructura social experimentados por los países latinoamericanos desde mediados de los años ochenta y hasta el final de los noventa (Filgueira, 1998), dieron lugar a una agenda de investigación en la que apremiaron temas que prevalecían entre los adolescentes y jóvenes: el desempleo, la informalidad y las dobles desafilaciones institucionales (también conocidos como los jóvenes que “ni trabajan ni estudian” o “ni-ni”) (Tockman, 2004).

Quienes ingresan en este campo de estudio suelen encontrar, además de las dos *agendas*, una diferencia de *enfoques*. En general es corriente que en la investigación regional estos temas sean abordados en forma analítica, descriptiva de casos nacionales, considerando por separando los factores individuales y los factores macrosociales. En cambio, la investigación europea sobre la transición se caracteriza por un abordaje comparado, centrado en la elaboración de tipologías (sobre estados de bienestar, instituciones reguladoras del empleo o la organización de la EM) y en el contraste de hipótesis derivadas (Gangl, 2001; Blossfeld et al, 2006).

1 Dr. en Sociología por El Colegio de México. Profesor-Investigador (Grado 4) con Dedicación Total. Coordinador del Grupo de Estudios sobre Transición Educación Trabajo. Nivel II del SNI. tabaref@fcs.edu.uy

2 Magister (c) en Sociología, Universidad de la República. Profesora de Sociología de la Educación, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. sole2502@gmail.com

Nuestro propósito en este artículo es describir el calendario con que se produce el primer empleo cronológico en cuatro países, tres de Latinoamérica (Chile, México, Uruguay) y uno central (Estados Unidos). Por un lado, pretendemos avanzar en la adaptación y el contraste de hipótesis macrosociales, institucionalistas, predominantes en la bibliografía contemporánea. Por otro, deseamos explorar los efectos del género y la clase social en los calendarios.

Marco de referencia

Bosquejamos a continuación cinco grandes explicaciones sobre los calendarios de transición al primer empleo. Para cada uno, discutiremos sus supuestos e introduciremos apreciaciones basadas en consideraciones de género.

El modelo normativo

Este modelo, que orientó las descripciones sobre cursos de vida durante los años sesenta y setenta (Neugarte, 1973), se puede exponer sintéticamente. Primero, sostuvo un *conjunto de cinco eventos únicos de transición*: la salida de la escuela, el ingreso al trabajo, la emancipación, la unión conyugal y la paternidad. En segundo lugar, estos eventos estaban organizados en dos dimensiones: una pública que agrupaba los dos primeros y otra privada con los tres restantes. A su vez, estas dimensiones referían a tres grandes esferas institucionales, la ciudadanía, el trabajo y la familia, reguladas históricamente por las leyes civiles estableciendo “edades” para trabajar, para contraer matrimonio, para votar o estudiar. En tercer lugar, el modelo normativo estableció una única secuencia entre los eventos, de tal forma que las transiciones socialmente establecidas comenzaban por la acreditación de la educación obligatoria y concluían en la paternidad. Implícitamente la alteración de la secuencia fue tomada como un indicador de desviación social, tal como es el caso de la maternidad adolescente. En cuarto lugar, esta secuencia tenía un calendario, esto es, edades a las que típicamente se esperaba que debieran ocurrir los eventos. En quinto y último lugar, la teoría supuso que esta secuencia única e irrepetible de eventos tenía un carácter universal.

El calendario comenzaría próximo a los 18 años, momento en que la legislación civil, penal, laboral y política establece la mayoría de edad y en que la generalidad de los sistemas educativos modernos supone que se concluye la escuela secundaria. Menos claramente, la transición concluiría en torno a los 22 años con el matrimonio y el primer embarazo. Esto convierte al tramo entre 18 y 22 años en un denso período socio-demográfico. Algunas legislaciones establecieron permisos excepcionales de trabajo desde edades más tempranas, 14, 15 o 16 años, garantizando la asistencia y la conclusión de la Educación Básica, resguardando la salud de los menores y con tareas acotadas o ligeras³. De esta definición se deriva la **hipótesis n° 1**.

3 Por ejemplo: Ley Federal del Trabajo de México (1970 con modificaciones a 2006), art. 22: prohíbe contratar menores de 14 años y condiciona el trabajo entre los 14 y los 16 años a la finalización educación obligatoria. Código del Trabajo de Chile (1994, modificaciones a 2006), art. 13: prohíbe el trabajo de menores de 16 años y regula el trabajo de quienes tienen entre 16 y 17 años.

Género y calendarios

Existe un consenso bastante extendido en la sociodemografía en mostrar la magnitud e implicancias que tiene la diferencia de varones y mujeres en la transición al trabajo: tasa de actividad, edad promedio y rango del calendario. La investigación de género reconoce que uno de los principales factores explicativos es la vigencia que tiene en una sociedad particular la división sexual tradicional entre las esferas privadas y públicas (Martínez, 2005). Toda vez que la crianza de niños, las tareas domésticas, y los cuidados de los adultos mayores o enfermos, sean reputadas “ámbitos naturales de la mujer” o que el varón es el principal proveedor, el evento “ingreso” puede no producirse jamás, o si se produce, no generará para ellas un status irreversible. Este parece ser el caso para las sociedades de América Latina en las cinco últimas décadas, y Estados Unidos para mediados del siglo XX, donde aún predominaba una férrea división sexual.

Dentro de cada país, la teoría sostiene que esta división es más probable en ciertas configuraciones familiares (monoparentales o numerosas). La hija mayor suele asumir tempranamente parte de las tareas domésticas, ocuparse de la crianza de los más chicos y de los adultos mayores. Esto condiciona su ingreso al trabajo, imponiendo restricciones de tiempo. Las madres adolescentes emancipadas deben afrontar simultáneamente las transiciones privadas junto con un ingreso restringido al trabajo.

En consecuencia, es más razonable modelizar que entre las mujeres, el evento “ingreso” no conducirá a su independencia económica, y que debieran observarse más bien, alternancias entre la actividad y la inactividad relacionadas con la maternidad y la primera infancia. Estas dos posibilidades modifican estructuralmente todas las variables laborales, con su impacto acumulado sobre la diferenciación entre las trayectorias ocupacionales de varones y mujeres. Esta será la **hipótesis n° 2**.

Protección laboral

El primer empleo es una de las aristas en el debate sobre los efectos de la regulación del mercado de trabajo en una economía globalizada (Esping-Andersen, 2000: 120 y ss; Blossfeld et al, 2006; Gangl, 2001; Beyer, 1998). Básicamente, refiere a tres grandes objetos de regulación: la protección contra el despido individual; la protección contra despidos colectivos y los requisitos sobre el empleo temporario. La cuestión también debiera extenderse al *salario mínimo*. Existe la posición de que el grado de regulación está asociado al grado de diferenciación entre quienes están empleados o “insiders” y quienes quieren ingresar u “outsiders” (principalmente los jóvenes, pero también los desocupados). El dilema para la política social radica en determinar cuánta protección es posible garantizar a los *insiders* sin que ello mengüe (distorsione) las oportunidades de generación y obtención de empleo para los *outsiders* (Cazes & Nesporova, 2003). La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD) desarrolló, hacia fines de los noventa, un índice de protección legal del empleo (EPL, por su sigla en inglés) que ubica la posición de los países miembros y otros de referencia. Por un lado, el tipo ideal de amplia protección legal al *insider* propio de los países escandinavos y germano-hablantes (y México y Uruguay en América Latina). Por otro lado, el tipo ideal de amplia flexibilidad laboral

para el despido y los contratos temporales que incentivan el ingreso de los *outsiders*, adoptado por los países anglosajones (USA, UK e Irlanda) y en América Latina por Chile (ver cuadro 1).

La tesis que se deriva de este enfoque sostiene que *las economías con mayores problemas de empleo juvenil son aquellas que tienen alto nivel de protección laboral y que las transiciones en estos casos se prolongan por el tiempo que demanda encontrar el primer trabajo significativo* (Beyer, 1998: 89 y ss; Gangl et al, 2003: cap. 3). Esta será la **hipótesis n° 3**. Por definición, los jóvenes carecen de experiencia en el momento de ingresar, y por lo tanto, representan un problema de información (sobre productividad, habilidades y hábitos) para los potenciales empleadores. Cuando los jóvenes no desempeñan adecuadamente su (primer) trabajo, los empleadores en mercados regulados deben afrontar un dilema: pagar los costos del despido o invertir en formación en el trabajo para mejorar los desempeños.

Si la teoría es correcta, la existencia de un mercado muy regulado incrementaría los costos de los errores de contratación de mano de obra no calificada, la asignación del factor a tareas y disminuye la utilidad de contratar jóvenes. Una alta protección, tal como se registra en Uruguay, desincentivaría el ingreso temprano al mercado e incentivaría una mayor acumulación de capital humano. Igual sería el caso de México. A la inversa, si el mercado está débilmente regulado, la incorporación de los jóvenes se hace más fluida a través de contratos temporarios y a prueba, que permiten despedir, fácilmente y sin costos secundarios, a los trabajadores que no cumplen con las expectativas. En consecuencia, debiera observarse para Chile y Estados Unidos, el ingreso más temprano al mercado de una más alta proporción de jóvenes, con calendarios elongados hasta más allá de los 20 años.

Cuadro 1. Índice de protección legal del empleo (EPL) - año 2008. Países seleccionados

	EPL index - Versión 1	Cambio 1990- 2008 EPT - versión 1
Estados Unidos	0.85	0.00
Estados Unidos, Reino Unido, Australia; Nueva Zelanda; Sudáfrica; Irlanda e Israel	1.34	0.23
Chile	1.93	SD
Suecia, Islandia, Finlandia, Dinamarca, Noruega	2.20	-1.37
Alemania, Austria, Eslovenia, Holanda, Bélgica, Suiza y Luxemburgo	2.54	-1.14
Portugal, España, Italia, Francia y Grecia	2.92	-1.30
México	3.23	0.00

Fuente: OECD. www.oecd.org/employment/protection

Organización del trabajo y educación media

Una parte importante de la bibliografía contemporánea asocia las variaciones observadas en la edad de ingreso, el tipo de contrato y la duración del primer trabajo a dos grandes dimen-

siones institucionales que estructuran las oportunidades de los jóvenes en un país: el diseño de la Educación Media Técnica (EMT) y las normas de protección del trabajador.

Allmendinger (1989) propuso que los países variaban según el vínculo institucional establecido entre el currículum de la Educación Media y el primer empleo, en términos de pasantías educativo-laborales (“apprentiships”) en empresas del mismo ramo industrial en el que estudiaron.

Eyraud, Marsden & Silvestre (1990) tipificaron por un lado, los mercados de trabajo “ocupacionales” (OLM)⁴, también llamados germánicos, donde los jóvenes se distribuyen en los puestos de trabajo según las calificaciones certificadas a través de diplomas educativos o juicios de pares. La vida laboral típica comenzaría en el sistema educativo a través de una formación técnica general y una etapa de pasantía en una empresa que serviría de primer entrenamiento laboral específico. El diploma es requisito y habilitación para cualquier contrato para una posición semi-calificada o calificada. La carrera laboral se desplegará dentro de una misma ocupación pero (posiblemente) variando de empresas. En la lógica del modelo, la EMT tiene un lugar destacado, puesto que exige una alta participación del sector en la matrícula, así como un diseño curricular tecnológicamente pertinente y ajustado a las demandas empresariales. La diferenciación entre la educación técnica y la educación general conlleva al diseño de instituciones y currícula fuertemente *segmentados* (Allmendinger, 1989). Las relaciones entre la educación y el mercado de trabajo pueden enmarcarse por agencias estatales o directamente a través de vínculos formales o informales entre las escuelas y las empresas (Gangl, 2001). En términos típicos, Alemania, Austria, Suiza y Eslovenia (Chile es el caso más próximo en la región) optaron por un diseño segmentado donde una importante proporción de jóvenes realizan la transición al mercado de trabajo a través de la formación técnica (media o superior) y una pasantía en empresas del ramo. México adoptó un modelo atípico, híbrido, ya que impulsó una fuerte diferenciación en la Educación Media Básica (EMB) con una Secundaria Técnica y otra General, pero privilegió la educación académica a través de las Preparatorias y de los Bachilleratos para el ingreso a las universidades en la EMS.

En segundo lugar, estarían los mercados “internos” (ILM) propios de los países anglo-sajones. En el mercado no se requieren diplomas especiales, técnicos, para ingresar a los puestos de trabajo. La acumulación de capital humano sólo tiene forma específica, en el trabajo. De aquí que la Educación Media General sea la más razonable de cursar, o que incluso, sea la única opción formal. La carrera laboral es *interna* a la empresa e implica el cambio de ocupaciones con vistas al mejoramiento del salario, de las condiciones de trabajo o del prestigio. Tal adquisición de capital humano inhibe la movilidad laboral entre empresas: cambiar de empleo constituye una des-acumulación debido a la carencia de una formación técnica general y al alto peso de las especificidades que tienen todos los procesos de trabajo. La Educación Técnica, en el caso de existir, tiene una baja participación en la matrícula y sus cursos tienen un acoplamiento laxo con la organización del trabajo o las innovaciones tecnológicas. Aún cuando pueda existir una importante oferta de formación técnica (a nivel superior), solo proporciona competencias gene-

4 Conservaremos el acrónimo en inglés, OLM, por “occupational labor market”, e ILM por internal labor market.

rales y sus diplomas no constituyen requisitos ni habilitaciones para el desempeño profesional. Este modelo de organización se observa en Estados Unidos y Uruguay en la región.

Los dos modelos polares tendrían consecuencias nítidamente diferentes sobre los adolescentes que ingresan al mercado (**hipótesis n° 4**). En la medida en que el modelo OLM está fundado en la acreditación del capital humano, existirían fuertes incentivos para completar la EM y acceder a EMT. Esto, generaría un retraso en la edad del primer empleo, en torno a los 18 años, y un calendario breve de transición. De acuerdo a esto, Chile y México debieran tener el calendario de primer empleo más rezagado: menores tasas de actividad al comienzo de la juventud, edades promedios del primer empleo más elevadas y una dispersión menor en el calendario (**hipótesis n° 4a**).

Al contrario, en el modelo ILM, todos los jóvenes (y no sólo los *no calificados*) probablemente experimentarán períodos más prolongados de desempleo, accederán primero a puestos no calificados, durarán menos en sus trabajos debido a la sustitución o al despido en casos de cambios tecnológicos o contracciones de la economía. No existen incentivos laborales especiales para la acreditación de la EMT, dado que no es habilitante ni tampoco generaría un “skill premium”. Por consiguiente, en Estados Unidos y Uruguay debiera observarse un calendario de transición más prolongado, con edades más tempranas de obtención del primer empleo, y tasas de actividad más elevadas a los 20/21 años. La transición sería menos estandarizada, y también menos institucionalizada, al menos en lo que respecta a la conexión interna entre los eventos educativos y económicos (**hipótesis n° 4b**).

Clases sociales y primer empleo

La sociología clásica de la movilidad social interpreta el primer empleo como el punto de arranque de la carrera ocupacional y por tanto, del desarrollo del proceso de movilidad intergeneracional, ascendente o descendente (Boado, 2008; Cortés, Escobar & Solís, 2007). En la bibliografía existen, desde la obra de Boudon (1983), dos concepciones sobre el ingreso y la racionalidad subyacente más general: una de mejoramiento de la posición de origen, y otra, de *aversión de la movilidad descendente o preservación de la posición social heredada*. (Goldthorpe, 2000).

Las hipótesis que se pueden plantear en este marco serían diferencias en la *experiencia* del evento y la *edad* del primer empleo, y estarían asociadas al destino social más probable para cada clase social (**hipótesis n° 5a**). Al contrario, esperamos que para quienes están en el mercado, probablemente se observen diferencias entre el origen y la primera posición, crecientes conforme se sube en la estratificación social. A los 20 años de edad, para quienes son originarios de la clase de servicio es más probable encontrarlos trabajando en empleos de las clases sociales intermedias. En cambio, a los hijos de las clases obreras será más probable ubicarlos en ocupaciones manuales, posición de mayor consistencia entre el origen y el destino social (**hipótesis n° 5b**).

Matriz institucional de la transición

La proximidad entre los calendarios esperados de los países es muy distinta al considerar las hipótesis 3 y 4. El cuadro 2 posiciona a los cuatro países en los dos ejes discutidos. Se observa que de acuerdo a la organización de los mercados de trabajo, Uruguay debiera asemejarse a Estados Unidos (ILM), en tanto que México debiera parecerse a Chile (OLM). Sin embargo, considerando las protecciones, Chile y Estados Unidos debieran tener calendarios semejantes.

Cuadro 2. Esquema de clasificación de los países

	Débil regulación	Fuerte regulación - bajo control
ILM	Estados Unidos	Uruguay
OLM	Chile	México

Fuente: elaboración propia.

El cuadro también permite anticipar algunas singularidades adicionales bajo el supuesto de que los efectos de las instituciones legales de protección laboral y de articulación EM-Trabajo sean acumulativos (interactivos). Estados Unidos, al contar con un modelo ILM y baja protección legal, debiera tener la más alta proporción de adolescentes en el mercado, la menor edad promedio de ingreso y el calendario más disperso. En el otro extremo, México, dada su fuerte regulación formal del trabajo y su modelo OLM, debiera tener un calendario muy concentrado y baja proporción de adolescentes en el mercado. Chile y Uruguay podrían ser semejantes en la medida en que esas celdas se caracterizarían por *efectos contradictorios* de dos diseños de política (curricular y laboral), dando lugar a una *matriz institucional*⁵ que regularía la transición con algunas singularidades no previstas originalmente en las hipótesis nros. 3 y 4. El esquema introducido además resulta familiar con una de las tipologías pioneras que ha estudiado regímenes de bienestar en la “época dorada”: el tipo dual (México) y el universalismo estratificado (Chile, Uruguay) (Filgueira, 1998). Ésta será nuestra **hipótesis n° 6** sobre *la matriz institucional*.

Metodología

Datos

Este trabajo utilizará los microdatos de cuatro estudios sobre adolescencia y juventud realizados en los países entre los años 2004 y 2007. Para Estados Unidos, se utilizará la primera encuesta de seguimiento del *Educational Longitudinal Study* (ELS), levantada 2004 por el National Center for Education Statistics (NCES) entre estudiantes cursando 12° grado de Media Superior. El estudio fue diseñado con el objetivo de monitorear la transición de una muestra nacional de jóvenes a medida que avanzan desde el décimo grado a la educación superior y/o

5 El término no supone que las edades o el género carezcan de institucionalidad; todo lo contrario. Sin embargo, deseamos hacer énfasis en el carácter deliberado y político de estas instituciones generadas por la actividad estatal con la finalidad de regular comportamientos.

al mundo del trabajo. Dado que se trata de una muestra de inscriptos en 2002 en el 10° sin consideración de la edad, seleccionamos los 10.752 que en 2004 tenían 19 y 20 años.

Utilizamos la Encuesta Nacional de Juventud relevada en 2005 por el Instituto Mexicano de la Juventud (IMEXJUV). Del total de 12.793 encuestados, seleccionamos 2079 que tenían entre 19 y 21 años. Debido a problemas de no respuesta, se diseñaron factores de ajuste para equiparar las distribuciones ponderadas de edad, sexo y ocupación a la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 2006. La submuestra es de 2079 casos.

Los datos sobre Chile corresponden a la V Encuesta Nacional de Juventud, facilitados en julio de 2010 por el Instituto Nacional de la Juventud (INJUV). Fue levantada entre noviembre y diciembre de 2006 y cubrió la población entre 15 y 29 años del país, residente tanto de zonas urbanas como rurales. El diseño muestral fue polietápico y estratificado para las 13 regiones y comunas. De los 6.345 casos, se seleccionaron 1.322 que tenían 19 a 21 años.

La base para Uruguay consiste en la primera ronda de seguimiento del *Estudio longitudinal de los estudiantes uruguayos evaluados por PISA 2003*, proyecto de tipo PISA-L desarrollado en 2007 por el Departamento de Sociología de la Universidad de la República, con el apoyo financiero del Fondo Clemente Estable y de la División de Investigación de la Administración Nacional de Educación Pública (ANEP). El panel es una submuestra aleatoria y estratificada por nivel de competencia matemática, de 2.201 estudiantes uruguayos incluidos en la muestra de 5.838 estudiantes de 15 años evaluados por PISA 2003. La base tiene 2201 casos que tenían entre 19 y 20 años (Fernández, Boado & Bonapelch, 2008).

Indicador del primer empleo

Algunos autores han llamado la atención sobre la heterogeneidad de operacionalizaciones que conlleva la noción (Kerckhoof, 2000). La clave a discutir en la conceptualización es el *tiempo* que debería contarse para considerar que el joven está aún en un período de transición. Por un lado, se podría establecer con base en consideraciones teóricas provenientes de la sociología del trabajo o de la economía laboral, tiempos objetivos. Por otro lado, se podría considerar un *tiempo subjetivo*, representado por la decisión de asumir roles adultos y de concluir con la moratoria de roles propia de la infancia y la adolescencia. El indicador más razonable sería la salida de la educación por acreditación o por desafiliación.

La investigación latinoamericana aplica un indicador débil que define primer empleo como el primero en sentido cronológico. En el marco conceptual propuesto, este primer empleo cronológico indica una transición por la vía de la aparición de un nuevo rol en el curso de vida de los adolescentes y jóvenes, pero no informa sobre el sentido de este evento, ni la duración en ese rol, la rotación entre empleos ni de eventuales salidas transitorias del mercado. Una noción semejante pero intrínsecamente subjetiva consiste en preguntar por el primer empleo significativo, dejando al entrevistado la elección del criterio de significación. Una medida de este tipo suele generar problemas de validez de constructo, toda vez que aquellos criterios de significación razonablemente puedan variar de un individuo a otro.

Una variante más restrictiva, utiliza un criterio objetivo consistente en el tiempo mínimo de permanencia a los efectos de *descartar* aquellos primeros empleos cronológicos muy breves en los que se puede asumir que no hubo “socialización ocupacional”. El PISA-L de Uruguay estableció un criterio de dos meses, menor al tiempo legal de prueba, de tal forma de incluir los empleos precarios y estacionales que se amparan en esta normativa (Boado & Fernández, 2010). Sin embargo, puede generar una censura de datos sobre aquellos que recién comenzaron a trabajar en empleos en los que existe vocación de permanencia. La investigación europea suele considerar “primer empleo” como el primero a tiempo completo (6 a 8 horas diarias), con al menos seis meses de antigüedad y cobertura social. Esta noción posee el problema de censurar los datos de los que sólo han tenido empleos parciales.

En nuestra opinión, la observación del primer evento que marca la transición al mercado de trabajo no debiera contener tal extremo de censura. En el marco de un enfoque de trayectorias, el primer empleo cronológico marca el comienzo de la socialización laboral de los adolescentes y jóvenes; evento que establece discontinuidad y cambio en las rutinas de la vida cotidiana, la emergencia de un nuevo rol y nuevas relaciones. Manteniendo cierta distancia, no podemos afirmar que sea ni el estricto comienzo de la carrera ocupacional, ni tampoco un evento reversible. Su significado dependerá tanto de la biografía como de las estructuras sociales nacionales: las instituciones socioeconómicas laborales, la división sexual de trabajo y la clase social.

En este artículo, nos afiliaremos a una medición objetiva y cronológica del primer empleo que establece la variante más débil. La equiparación de indicadores es directa tanto para Chile como para México, dado que en ambos casos indagaron utilizando el criterio débil de ingreso. En Uruguay se empleó una medida con una restricción débil (2 meses) que hipotetizamos (por las características del mercado de empleo juvenil) no introducen sesgos sustantivos fundados en esta restricción. La medición para Estados Unidos no es directa: interroga sobre el último actual empleo tanto en el “base year” como en el “first follow up”.

Análisis I: trabajar a los 20 años

Según las instituciones laborales predominantes en cada país y la articulación entre educación y trabajo, se derivan distintos escenarios laborales para quienes están comenzando la juventud (18 a 21 años). Por hipótesis n° 3, un país con alta protección laboral tal (México, Uruguay) desincentivaría el ingreso temprano al mercado, observándose lo contrario en un país con baja protección (Chile, Estados Unidos). Por hipótesis n° 4, un modelo OLM incentiva la acumulación de capital humano en la escuela, retrasa el ingreso al trabajo e incentiva la conclusión de la EM (México, Chile), en tanto que un modelo ILM podría incentivar una alta tasa de actividad en el comienzo de la juventud (Estados Unidos, Uruguay).

Actividad, empleo y desocupación

El cuadro 3 desagrega la información por género e historia laboral, aspectos fundamentales para apreciar las diferencias en los cursos de vida. En los cuatro países, al menos 6 de cada 10 están en el mercado de trabajo, sea como ocupados (la mitad aproximadamente),

desocupados o buscando empleo por primera vez. El nivel más alto de actividad masculina se observa entre los uruguayos, aunque está en el mismo rango que el observado en México. Por el contrario, Chile y Estados Unidos tienen valores similares entre sí pero menores a los de aquellos países.

Las tasas de actividad esconden, empero, la magnitud del desempleo juvenil observado, con excepción de México. El país con el mercado con menor protección laboral, Chile, presenta la tasa más alta (aproximadamente 4 de cada diez activos). En Uruguay casi un quinto de los jóvenes activos experimenta el desempleo. En el otro extremo, México tiene la tasa más baja de todas.

Brechas de género y actividad

Ahora bien, al observar por separado hombres y mujeres, aparecen diferencias muy importantes en la historia de la actividad laboral. Por un lado, Estados Unidos y Uruguay tienen altos niveles de actividad entre las mujeres, donde casi seis de cada diez están en el mercado. En cambio, sólo una de cada dos mexicanas o chilenas están activas a los 20 años.

Es notorio que las diferencias remiten a desigualdades de género pronunciadas. No sólo se destaca el patrón sino también la brecha de género. La inactividad femenina a los 20 años se ubica 10 puntos por debajo de la masculina en Chile y en Uruguay; 1 punto en Estados Unidos y 15 en México. La tasa de ocupación femenina también es la menor en los tres países, con grandes diferencias entre varones y mujeres: sólo 2 puntos en Estados Unidos, pero 15 o 18 puntos en Chile y Uruguay. Para el caso de México, los antecedentes muestran que la proporción de jóvenes mujeres que ha ingresado al mercado de trabajo aumentó en un 21% en los últimos 30 años (Parrado, 2006: 335). Sin embargo, México aún posee mayor ocupación juvenil para el caso de los varones respecto a las mujeres (Olivera, 2006; Echarri & Pérez, 2004; Mora & De Olivera, 2009), evidencia coincidente con nuestros hallazgos (la brecha de género es de 27 puntos). Estados Unidos ha mostrado igualmente un aumento de la ocupación femenina a lo largo de su historia. Tal como lo muestran Warren & Cataldi (2006), el porcentaje de los varones ocupados a los 17 años en el período de 1940 a 1990 ha aumentado 9 puntos, mientras que para la mujeres ha sido de 21 puntos. A diferencia del caso mexicano, podría afirmarse que para Estados Unidos la transición ha resultado ser *estandarizada* en ambos géneros, aunque son de notar leves diferencias en la inactividad y la ocupación (mayor entre las mujeres).

La desagregación por género sustenta la hipótesis nº 2 en términos generales, pero sin llegar a una homogeneidad estándar. Al contrario, desconfirmaría la hipótesis nº 3: la desagregación del mercado de trabajo iguala la condición de actividad en Estados Unidos, pero no en Chile. Un país con alta protección como Uruguay tiene un comportamiento similar a Chile, aun cuando este último tiene una mínima protección laboral. México muestra la mayor brecha de género en este indicador.

**Cuadro 3. Condición de actividad a los 20 años, según país y género.
En porcentajes sobre el total de la cohorte.**

	Chile		México		EE.UU.		Uruguay	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Ocupados	37.5	22.2	69.4	42.2	50.0	52.2	62.7	44.3
Desocupados	24.3	21.2	1.4	2.7	9.1	7.7	9.3	13.8
Buscan empleo por primera vez	2.6	6.7	1.5	2.6	SD	SD	5.7	9.1
Activos	64.4	50.1	72.3	47.4	59.1	59.9	77.7	67.2
Tasa de desocupación	37.8	42.3	1.9	5.6	15.4	12.9	12.0	20.5
Inactivos pero con experiencia	16.5	19.8	7.2	17.1	24.0	24.0	8.3	8.8
Inactivos totales	19.0	29.0	20.6	35.4	12.2	14.1	14.0	24.0
Sin datos	0.1	1.2	0.0	0.1	1.2	0.9	0.0	0.0

Fuente: elaboración propia con base en ELS (2002-2004), PISA-L (2003-2007), V ENJ (2006) y ENJUV (2005).

Análisis II: la edad del primer empleo

En promedio la transición se iniciaría entre los 15 y los 17 años para los cuatro países, aunque las diferencias más interesantes son de género. La edad promedio estimada más baja es para el varón mexicano (15.5 años), seguido por la mujer estadounidense (16.1 años), en tanto que la más alta es para la mujer chilena (17.4 años), con la mujer uruguaya (17.1 años).

El cuadro 4 presenta un primer análisis con base en técnicas estadísticas de sobrevivencia, de tipo descriptivo, donde se estiman probabilidades para varones y mujeres, de experimentar el evento "primer empleo" para cada edad simple, condicionado a no haberlo experimentado anteriormente. Se han incluido sólo dos probabilidades acumulativas, $F(t)$, para las edades de los 15 y los 19 años, en ambos casos, posteriores a las edades normativas que las legislaciones suelen poner como requisito de ingreso al mercado.

Cuadro 4. Probabilidad acumulada, F (t), de experimentar el primer empleo según género y edad

	Chile		México		EE.UU.		Uruguay	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
15 años	0.208	0.131	0.298	0.232	0.204	0.219	0.153	0.100
19 años	0.742	0.598	0.780	0.631	0.847	0.854	0.832	0.704
Brecha de género adolescencia	1.7		1.4		0.9		1.6	
Brecha de género juventud	1.9		2.1		0.9		2.1	
Razón de momios	11.0	9.9	8.4	5.7	21.6	20.8	27.4	21.4

Fuente: elaboración propia con base en ELS (2002-2004), PISA-L (2003-2007), V ENJ (2006) y ENJUV (2005).

Se destacan tres aspectos. En primer lugar, se observa cierta evidencia que apoyaría un modelo normativo de transición pautado por las edades legales. Los países vuelven a agruparse con claridad según el rango de empleo de los varones a los 15 años: Chile, Estados Unidos y Uruguay, con niveles bajos (20%), y México con niveles relativamente altos. A los 19 años, en cualquiera de los países, 3 de cada 4 jóvenes tienen probabilidad de haber experimentado ya el primer empleo. La transición parecería ser un fenómeno generalizado a esta edad. Los mayores cambios en la probabilidad acumulada, F(t) de haber ingresado al mercado de trabajo se observan a los 15 o 16, y luego a los 18 años; esto en los cuatro países.

En segundo lugar, se observan apreciables brechas de género: en las dos edades analizadas las mujeres tienen menores chances de haber estado empleadas. Las brechas incluso, crecen entre los 15 y los 19 años, mostrando cómo los cursos de vida tienden a diferenciarse según el género, conforme se transita a la adultez. Estados Unidos es la excepción en este comportamiento. Los datos son compatibles con la hipótesis n° 2.

En tercer lugar, la última línea del cuadro informa las razones de momio respecto a los cambios en las chances de haber tenido el primer empleo frente a no haberlo tenido. Los valores son superiores a la unidad por la sencilla razón de que las F(t) crecen entre las edades. Su lectura permite entender la “velocidad” con que se produce este evento entre las dos edades en cada país en relación a los demás. Se observa que en todos los países existe un aumento importante en sólo cuatro años de las chances de experimentarlos. Sin embargo, la “velocidad” demográfica en Uruguay es impactante: 27 veces para los varones y 21 para las mujeres. Chile y México tienen velocidades también importantes, pero sensiblemente menores (la mitad). En términos generales, la estandarización de los cursos de vida, aunque con particularidades nacionales, también aporta plausibilidad a la hipótesis n° 1.

Heterogeneidad en la transición

Más informativa es la dispersión representada por el desvío, el coeficiente de variación y la brecha (rango) entre percentiles. México presenta la heterogeneidad mayor y con un patrón más desfavorable en la brecha para las mujeres: se observan 11 años entre las primeras y las últimas en entrar al mercado de trabajo, cuando la diferencia es de 8 para los varones.

Chile, Estados Unidos y Uruguay tienen calendarios con patrones bastante similares. En los tres casos, las mujeres tienen una brecha más reducida que los varones (6 años) y una heterogeneidad (levemente) menor en este aspecto de la transición.

Cuadro 5. Edad de ingreso al primer empleo

	Chile		México		EE.UU.		Uruguay	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Edad promedio	16.8	17.4	15.6	16.3	16.9	16.9	16.7	17.1
Desvío	2.2	2.0	2.4	3.6	1.9	1.8	2.0	1.9
Coeficiente de Variación	13.2%	11.2%	15.6%	21.8%	11.3%	10.7%	11.9%	11.1%
Percentil 5	13.0	14.0	11.0	8.0	14.0	14.0	13.0	13.0
Percentil 95	20.0	20.0	19.0	19.0	20.0	19.0	19.0	19.0
Brecha	7.0	6.0	8.0	11.0	6.0	5.0	6.0	6.0

Fuente: elaboración propia con base en ELS (2002-2004), PISA-L (2003-2007), V ENJ (2006) y ENJUV (2005).

La heterogeneidad en el curso de vida, con diferencias de al menos 6 años entre los primeros y los últimos en emplearse por primera vez es un dato muy importante a retener cuando la población que está siendo estudiada tiene entre 20 y 21 años. Las edades de ingreso (con excepción de México) se ubican en torno al primer grado de la Educación Media. A los 15 años, con el caso extremo de México, alrededor de una quinta parte de los adolescentes ya experimentaron la transición. Dadas la alta intensidad, la irreversibilidad y la duración del primer empleo visto en la sección anterior, es de pensar que los adolescentes que ingresan al trabajo también han de ser los primeros en salir de la escuela.

¿Estandarizado e irreversible?

El modelo normativo incluye las notas de estandarización e irreversibilidad en la transición; el cuadro 3 aporta elementos para discutir estos puntos. Al observar a quienes son inactivos pero que ya tuvieron una experiencia laboral, Estados Unidos y Chile tienen orden similar de valores, próximos al 20%. Uruguay presenta indicadores homogéneamente bajos (aproximadamente 8%), tanto para varones como para mujeres. La reversibilidad adquiere una clara naturaleza de género en México: las mujeres tienen más del doble de probabilidad que los varones de haber comenzado a trabajar, y a los 20/21 años estar fuera del mercado de trabajo en mayor proporción que los varones. El país ajusta bien a las previsiones de la hipótesis n° 2.

En Chile es muy alta la proporción de jóvenes que se retiraron del mercado: un sexto de los varones y un quinto de las mujeres. Esto sumado a quienes son inactivos sin experiencia, conforma un grupo de gran magnitud de jóvenes fuera del mercado (entre el 36% y el 40%), donde destacan sobre todo las mujeres inactivas totales. Esta evidencia cuestiona las notas de la estandarización y de la irreversibilidad de la transición según preveía el modelo normativo (hipótesis nº 1) y también cuestionaría la incidencia de las instituciones que vinculan educación media y trabajo (hipótesis nº 4).

En conjunto, estas observaciones sólo podrían ser compatibles con un modelo normativo *débil* que asuma diferencias significativas entre géneros tanto en la estandarización del curso de vida de los adolescentes como en la irreversibilidad del primer empleo. También cabe advertir la *dualidad de trayectorias* donde un cuarto (Uruguay) y más de un quinto de los jóvenes (Chile y México) ha postergado el pleno ingreso al mercado de trabajo. Retomaremos estos aspectos en las conclusiones.

Análisis III: la acumulación de las desigualdades

Corresponde, a esta altura del análisis, considerar el efecto de la clase social sobre el calendario y discutir si las diferencias observadas se mantienen al incluir este factor de desigualdad.

Varios teóricos sobre las clases sociales han utilizado la información ocupacional como base de los análisis sobre la estratificación social de la transición (Kerckhoff, 2000). Nosotros optamos por basarnos en la información ocupacional agregada en cuatro grandes grupos ISCO88 e interpretamos estas categorías siguiendo la teoría de Goldthorpe (Goldthorpe, 2000; Boado, Fernández & Pardo, 2006), de forma análoga a como lo hace PISA.

Ajustamos una secuencia de modelos de sobrevivencia de tiempo discreto que incorporan sucesivamente las hipótesis en cuestión, así como también sus interacciones. La variable dependiente indica si la persona tuvo su primer empleo. El cuadro 6 presenta los resultados para los primeros seis modelos ajustados y el modelo final.

Modelo logístico de tiempo discreto

El primer modelo especifica sólo la edad en que se produjo el evento, agregada en cuatro tramos: (i) hasta los 11 años; (ii) entre los 12 y los 14 años; (iii) de los 15 a los 17 años; y (iv) desde los 18 a los 21 años. El modelo normativo prevé que los mayores cambios en las probabilidades se verifiquen a los 15 años y a los 18. Tal como se puede apreciar, el ajuste muestra que el escalón más pronunciado de primer ingreso al mercado se produce entre los 15 y los 17 años, seguido por el tramo de los 18 a los 21 años, tal como ya lo habíamos observado en las tablas de vida para cada país. Lo interesante en esta especificación es la *generalidad* del hallazgo y el buen ajuste que tiene un modelo que solamente incluye la edad (Pseudo-R² de McFadden = 0.204).

**Cuadro 6. Primer empleo en Chile, México, USA y Uruguay.
Modelos logísticos de tiempo discreto.**

Hazard	Edad	Género	EPL	OLM/ILM	Clases	Hip. 6	Mod. Final
Constante	-3.91***	-3.79***	-3.81***	-3.81***	-3.88***	-4.02***	-4.34***
7 a 11 años	referencia						
12 a 14 años	0.52***	0.52***	0.50***	0.52***	0.54***	0.52***	0.53***
15 a 17 años	2.31***	2.32***	2.29***	2.32***	0.23***	2.32***	2.34***
18 a 21 años	3.48***	3.50***	3.46***	3.50***	3.49***	3.55***	3.61***
Es una mujer		-0.25***					-0.01
País con EPL alto			-0.15**				
País OLM (en lugar de ILM)				-0.19***			
Clases de servicio (I y II)					-0.06		0.43***
Clases intermedias (III, IV)					-0.02		0.38***
Clases trab. man. calific. (V, VI)					0.01		0.21***
Clases trab. man. no calific. (VII)	referencia						
Hipótesis 6 (Chile, Uruguay)						0.40***	0.77***
Hipótesis 6 (México)						-0.31***	0.43
Hipótesis 6 (EE.UU.)	referencia						
Mujer en Chile o Uruguay							-0.15**
Mujer en México							-0.61**
Mujer en EE.UU.	referencia						
Chile							-0.04
Chile_clase_servicios							-0.43*
Chile_clase_intermedias							-0.37***
Chile_clase_trab. man. calific.							-0.16
México_clase_servicios							-0.56
México_clase_intermedias							-0.45
México_clase_trab. man. calific.							-0.58
URY_clase_servicios							-0.51***
URY_clase_intermedias							-0.35***
URY_clase_trab. man. calific.							-0.14
USA_clases	referencia						
Pseudo R ² McFadden	0.204	0.206	0.205	0.205	0.206	0.214	0.218

(*) p<0.10; (**) p<0.05; (***) p<0.01.

Fuente: elaboración propia con base en ELS (2002-2004), PISA-L (2003-2007), V ENJ (2006) y ENJUV (2005).

Los siguientes siete modelos ajustados toman como base este modelo de edad y ponen a competir entre sí cada una de las hipótesis, añadiendo los efectos principales al modelo "edad". Con base en el valor de la Pseudo- R^2 de McFadden y en el BIC=, es notoria la disminución significativa de la probabilidad de haber tenido primer empleo en cada una de los tramos de edad, en cualquiera de los cuatro países, así como también la singularidad de Estados Unidos y de México, frente a la similitud de Chile y de Uruguay. Este hallazgo hace verosímil la hipótesis n° 2 de género y la hipótesis n° 6, dado que son explicaciones parsimoniosas y significativas de los datos. Al contrario, la explicación de la transición que brindan por separado las hipótesis n° 3, n° 4 y n° 5 no constituyen mejoras significativas frente al modelo de base.

El siguiente paso en el análisis fue especificar modelos que adicionaban los factores anteriores para identificar efectos principales. Los tres modelos sucesivos confirmaron que la explicación más verosímil combinaba el género con el tipo de instituciones educativo-laborales. En estos ejercicios un resultado fue particularmente interesante: el esquema de cuatro clases sociales no sigue un patrón general a los cuatro países, aún cuando se controla por género y por diseño institucional. Esto confirma los hallazgos preliminares sobre la singularidad del efecto estructural de las clases. Globalmente, la bondad de ajuste mejoró levemente al considerar los cuatro factores a la vez (Pseudo $R^2=0.214$).

Efectos combinados

En el paso final del análisis partimos de los efectos aditivos de la edad, el género, la clase social y las instituciones para ajustar ocho modelos que especificaban interacciones entre dos o tres factores. Ante diferencias mínimas entre las bondades de ajuste, consideramos como óptimo aquel que permitía entender conceptualmente mejor la acumulación de las desigualdades originadas en los cuatro factores analizados en este trabajo. Este modelo estima efectos directos de la edad y estima dos grupos de interacciones: de los tipos de institucionalidad con el género y de las clases sociales con los tres países latinoamericanos. Tres resultados son destacables. En primer lugar, se puede inferir que no existe un efecto significativo del género independiente de las instituciones particulares de un país: al incluir la interacción el efecto principal estimado fue igual a cero. Todos los efectos de género dependen del tipo de instituciones que regulan el empleo y afectan que la vinculación entre la Educación Media y el mercado de trabajo: en condiciones de mayor regulación en ambas dimensiones, la mujer tiene menor probabilidad de estar empleada en cada tramo de edad y la brecha de género aumenta. En segundo lugar, el efecto de las instituciones educativo-laborales es sustancialmente distinto al previsto en la hipótesis n° 6: los dos países con modelos híbridos, Chile y Uruguay, muestran *mayor propensión* al empleo temprano. En cambio, en los Estados Unidos, donde estimábamos una estructura de altos incentivos al ingreso temprano, encontramos la menor propensión; y en México observamos una situación intermedia. En tercer lugar, identificamos un efecto marginal de la clase social en Chile y Uruguay que ordena las probabilidades de ingreso de la forma en que la teoría lo preveía: son mayores conforme el adolescente es originario de un hogar cuyos padres ocupados tienen menores calificaciones y desempeñan tareas manuales. En cambio, en

México no habría diferencias significativas y en Estados Unidos el patrón es inverso: las probabilidades son mayores para las clases altas.

A modo de conclusiones

Con base en los sucesivos análisis realizados, es posible hacer algunas inferencias que integran los diversos debates presentes en la bibliografía internacional sobre transición.

En primer lugar, en tres de los países la transición al mercado de trabajo no es un fenómeno *estandarizado* sino más bien *des-estandarizado*, en el sentido que el enfoque sobre los cursos de vida le da a este término. Además, existen sustantivas diferencias por *género*. La excepción parecería ser Estados Unidos. Es claro que hacia los 20 años, los jóvenes se distribuyen en cuatro grandes transiciones al trabajo: aquellos que no la iniciaron aún, quienes entraron y salieron del mercado, aquellos que están empleados y aquellos que están desocupados. Debe resaltarse la significación del alto desempleo juvenil en términos de incertidumbre añadida, por un lado, al proceso personal de asunción de nuevos roles, y por otro, a la inclusión en las instituciones de protección social propias de los adultos. Es razonable pensar que los inactivos plenos representan en particular a los jóvenes que continúan estudios en la educación superior, una hipótesis que configuraría un escenario de alta heterogeneidad en la transición. En cualquiera de los casos en que la transición se inició, parecería ser que la baja participación que tiene el grupo de los "inactivos con experiencia" hace subsistir una propiedad resaltada por la hipótesis n° 1: la *irreversibilidad*. Tal mezcla de resultados pone en entredicho la validez de un modelo normativo *fuerte* para dar cuenta de la transición.

En segundo lugar, el modelo estadístico ajustado abre más interrogantes que las que responde. En general tendió a desconfirmar, o confirmar sólo parcialmente, las hipótesis más generales hechas. Estados Unidos, con una organización del trabajo ILM, tiene el calendario de transición más retrasado y más homogéneo en edad y género de los cuatro. Al contrario de México, que con una organización que se aproximaría a la OLM, presenta las mayores heterogeneidades y las edades más tempranas. Los resultados son exactamente opuestos a los predichos por la hipótesis n° 3 y también a la hipótesis n° 4. Además el modelo agrupa Chile con Uruguay, lo que se asemeja a la distribución esbozada por la hipótesis n° 6, resultado de la combinación de dos dimensiones con efectos contradictorios. ¿Debe interpretarse esto diciendo que la flexibilidad laboral se compensaría con una institucionalidad que vincule fuertemente la Educación Media y el trabajo? A la inversa, ¿la mayor protección al empleo de la legislación uruguaya se compensaría con la falta de vínculo entre educación y trabajo? ¿Cómo explicar el comportamiento tan contradictorio con las teorías de partida observado en México? ¿Sólo se explicaría por la dualidad de su estructura ocupacional, esto es, por el peso de la informalidad? En Chile y Uruguay, por distintos medios legislativos y fiscales, proliferaron en la última década, diversos tipos de contratos para jóvenes (de aprendizaje, becas, pasantías, etc.), creando un segmento de empleos de duración generalmente inferior al año y asociados a la educación media y al desarrollo de habilidades específicas. ¿La similitud entre ambos países se explica por esta innovación laboral o al contrario, por las herencias de la matriz social semejante que tuvieron ambos países hasta los años setenta? (Filgueira, 1998; Martínez, 2005).

En tercer lugar, los análisis mostraron los límites de una explicación clasista. Globalmente, su contribución al estudio de la transición es significativa pero secundaria; y en el caso de Estados Unidos, directamente no es significativa. En un extremo, destacan los calendarios rezagados y la menor tasa de actividad de los jóvenes originarios de las clases de servicio de Chile, México y Uruguay. Es razonable pensar que también ellos son aquellos que más probabilidades tienen de estar asistiendo a los 20 años a la Educación Superior. En el otro extremo, los jóvenes originarios de hogares de trabajadores manuales no calificados tienen un comportamiento similar en los cuatro países: tenderían a ingresar a edades más tempranas y tienen mayor tasa de actividad a los 20 años.

En síntesis, es claro que la transición del mundo de la educación al trabajo durante la adolescencia y la juventud está estructurada por el complejo entramado generado por las posiciones de clase, las diferencias de género y las matrices institucionales que protegen a los trabajadores y vinculan los procesos educativos con el mercado de empleo. El análisis realizado ha sido útil para mostrar que las explicaciones generalistas son útiles pero insuficientes; a su vez, tampoco parece razonable una explicación por la *singularidad nacional* (el nombre propio en el lenguaje de Przeworsky & Teune, 1970). Más bien parecería que, con base en las regularidades identificadas, podrían inferirse distintos *regímenes de transición* caracterizados por diferentes distribuciones de la población en las trayectorias.

Bibliografía

- ALLMENDINGER, Jutta** (1989) "Educational systems and labour market outcomes". *European Sociological Review*, vol. 5: 231-50.
- BEYER, Harald** (1998) "¿Desempleo juvenil o problema de deserción escolar?" En *Estudios Públicos*, num. 71. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.
- BLOSSFELD, Hans Peter; KLIJZING, Erik; MILLS, Melisa & KURZ, Karin** (2006) *Globalization, Uncertainty and Youth Society*. Oxon, UK: Routledge.
- BOADO, Marcelo** (2008) *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales.
- BOADO, Marcelo** (2009) "Transición a la ocupación y movilidad social en la juventud uruguaya". En AAVV *El Uruguay desde la Sociología*. Volumen VII. Montevideo: Departamento de Sociología de la Universidad de la República.
- BOADO, Marcelo & FERNÁNDEZ, Tabaré** (2010) *Trayectorias académicas y experiencias laborales de los jóvenes uruguayos. El panel PISA 2003-2007*. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales.
- BOADO, Marcelo; FERNÁNDEZ, Tabaré & PARDO, Ignacio** (2006) *Aplicación de la pauta de estratificación Erikson-Goldthorpe-Portocarero al Uruguay mediante la Cnuo95 y Cota70. Decisiones Metodológicas*. Serie Documentos de Trabajo n° 79. Montevideo: Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República.
- BOUDON, Raymond** (1983) *Education, Opportunity and Social Inequality*. New York: John Willey.
- CAZES, Sandrine & NESPOROVA, Alena** (2003). *Labour markets in transition: balancing flexibility and security in Central and Eastern Europe*. Geneva: International Labour Office (ILO).
- CORTÉS, Fernando; ESCOBAR, Agustín & SOLIS, Patricio** (Comp.) (2007) *Cambio estructural y movilidad social en México*. México, D.F.: El Colegio de México.

- DE OLIVEIRA, Orlandina** (2006) "Jóvenes y precariedad laboral en México". Papeles de Población, n° 49. Toluca: Universidad Autónoma del Estado de México.
- ECHARRI, Carlos & PÉREZ AMADOR, Julieta** (2007) "En tránsito hacia la adultez: eventos en el curso de vida de los jóvenes mexicanos". Estudios Demográficos y Urbanos, vol. 22: 43-77.
- ESPING- ANDERSEN, Gøsta** (2000) *Social Foundations of Post-Industrial Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- EYRAUD, François; MARSDEN, David & SILVESTRE, Jean-Jacques** (1990) "Occupational and internal labour markets in Britain and France". *International Labour Review*, vol. 129, n° 4.
- FERNÁNDEZ, Tabaré; BOADO, Marcelo & BONAPELCH, Soledad** (2008) *Reporte Técnico de PISA 2003-L de Uruguay. Primera encuesta de seguimiento 2007*. Informe de Investigación N° 41. Montevideo: Departamento de Sociología de la Universidad de la República.
- FILGUEIRA, Fernando** (1998) "El nuevo modelo de prestaciones sociales en América Latina: residualismo y ciudadanía estratificada". En Roberts, Bryan *Ciudadanía y política social*. San José de Costa Rica: FLACSO.
- GANGL, Markus** (2001) "European Patterns of Labour Market Entry. A dichotomy of occupationalized vs. Non-occupationalized systems?" *European Societies*, vol 3(4): 471-494.
- GANGL, MARKUS, HANNAN, D.; RAFFE, D & SMYTH, E.** (2003) *Catewe Final Report*. Accesible en <http://www.mzes.uni-mannheim.de/projekte/catewe/>.
- GOLDTHORPE, John** (2000) *On Sociology. Numbers, narratives and the integration of research and theory*. Oxford: Oxford University Press.
- KERCKHOFF, Alan** (2000) "Transition from School to Work in Comparative Perspective". In Maureen T. Halinam *Handbook of Sociology of Education*, chapter 20. New York: Kluwer Academic.
- MARTÍNEZ, Juliana** (2005) "Regímenes de bienestar en América Latina: consideraciones generales e itinerarios regionales". *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, no. 2 vol. II. Pp. 41-77.
- MORA, Minor & de OLIVEIRA, Orlandina** (2009) "Los jóvenes en el inicio de la vida adulta: trayectorias, transiciones y subjetividades". *Estudios Sociológicos*, XXVII: num. 79. Pp. 267-288.
- MORTIMER, Jeylan; STAFF, Jeremy & OESTERLE, Sabrina** (2003) "Adolescent Work and Early Socioeconomic Career". In Mortimer, Jeylan & Shanahan, Michael *Handbook of the Life Course*. Chapter 20. New York: Kluwer Academic /Plenum Publishers.
- NEUGARTE, Bernice** (1973) "Patterns of Aging: Past, Present and Future". *The Social Service Review*, vol 47(4):571-580.
- PRZEWORSKI, Adam & TEUNE, Henry** (1970) *The logic of comparative social inquire*. New York: John
- SARAVI, Gonzalo** (2009) "Desigualdad en las experiencias y sentidos de la transición escuela-trabajo". Papeles de Población, n° 59. Toluca: Universidad Autónoma del Estado de México.
- TOKMAN, Victor** (2004) *Desempleo juvenil en Chile*. Documento n° 37. Santiago de Chile: Fundación Expansiva.
- WARREN, John & CATALDI, Emily** (2006) "A Historical Perspective on High School Students Paid Employment and Its Association with High School Dropout". *Sociological Forum*, vol. 21 no. 1. Pp. 113-143.

4

Educación y formación docente

¿Ilusiones o resultados? El Plan Ceibal en la mira

Ana Rivoir¹

El Plan Ceibal se enmarca en un conjunto de políticas nacionales para la Sociedad de la Información y el Conocimiento (SIC) que se han desarrollado en Uruguay, fundamentalmente a partir del 2006, siendo una de las de mayor impacto a nivel de la población. Se ha consolidado como una iniciativa novedosa e innovadora y constituye una apuesta que ha logrado continuidad y expansión continua hacia otros ámbitos. Debido a que es una política que incluye diversos organismos, iniciativas de distintas características –conectividad, contenidos, capacitación, etc.– es posible considerarla una estrategia para la SIC en sí misma (Guerra y Jordán, 2010). Esto implica que puede constituirse en la base para el desarrollo de otras políticas e iniciativas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) –como gobierno electrónico, productivas, cultural, inclusión digital, entre otras²–.

El Plan tuvo una vasta aceptación en la población en los más diversos sectores, lo que hizo imposible la resistencia de sectores docentes que no estaban muy convencidos o se oponían al mismo. No obstante, resulta interesante analizar en qué medida tan avasallante aceptación social, política y cultural responde a un conocimiento del beneficio que las tecnologías de la información y la comunicación tienen para el desarrollo humano (Gascó et al, 2007) o se basan en un paradigma dominante sobre las mismas que responde a visualizarlas como objeto de consumo, entendiendo su vinculación con el bienestar en forma lineal, y su uso en forma acrítica³. Nos interesa en este sentido, analizar aquí, la influencia de los cambios que el Plan ha producido en términos de la reducción de la brecha digital, entendida ésta en términos complejos.

A tales efectos nos preguntamos: ¿Qué tipo de cambios y transformaciones se evidencian en los distintos ámbitos? ¿Qué descripción y valoración hacen los distintos actores y los beneficiarios en particular del Plan Ceibal? Damos algunas respuestas a estas preguntas, a partir del análisis e interpretación de datos provenientes de distintas fuentes como las encuestas de

- 1 Prof. Adjunta del Departamento de Sociología, coordinadora del ObservaTIC (www.observaTIC.edu.uy), candidata a doctora por el Programa de Doctorado sobre Sociedad de la Información y el Conocimiento de la Universitat Oberta de Catalunya (www.uoc.edu).
- 2 El artículo se basa en resultados de investigaciones sobre Uruguay en la Sociedad de la Información y el Conocimiento, en particular la tesis doctoral de la autora, así como proyectos de investigación sobre Ceibal fundamentalmente “El Plan Ceibal: impacto comunitario e inclusión social. 2009-2010” (Pittaluga, L.; Rivoir, A.; Baldizán, S.; Escuder, S. y Di Landri, F., 2010). Estas se inscriben en una línea de investigación sobre la Sociedad de la Información y el Conocimiento que se desarrolla en el marco del grupo de investigación ObservaTIC (www.observatic.edu.uy) de la cual la autora es coordinadora.
- 3 Esta discusión conceptual ha sido presentada con anterioridad en otros artículos (Rivoir, 2009a; 2009b; 2009c y 2010).

evaluación del propio Plan Ceibal y entrevistas a informantes y beneficiarios del Plan (Pittaluga y Rivoir et al, 2010).

Desarrollo reciente del Uruguay en la Sociedad de la Información y el Conocimiento

La evolución de la Sociedad de la Información y el Conocimiento (SIC) y su vinculación con el desarrollo humano en Uruguay refleja una peculiar y contradictoria situación, constatándose en Uruguay un proceso prolongado de deterioro por la ausencia de políticas adecuadas. Más recientemente, se han consolidado una serie de iniciativas y líneas de políticas tendientes a subsanar o resolver los problemas económicos y sociales. (Rivoir, 2009b)

A partir del 2006 se comenzaron a desarrollar nuevas políticas y estímulos para aquellos sectores vinculados a la SIC –investigación e innovación, incorporación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), entre otras–. Por ejemplo, a través del aumento del presupuesto destinado a la educación pública y las políticas de estímulo a la innovación y el desarrollo, así como la consolidación de la institucionalidad y planes correspondientes.

El deterioro social y cultural producido por la crisis más reciente (2002), así como una estructura productiva heredada que no está basada en conocimiento como valor agregado, obstaculizan la consolidación de un desarrollo orientado a la SIC. Por otra parte, la sociedad uruguaya no es ajena a la expansión de las TIC que se registra en otras sociedades y de ello dan cuenta los datos de uso y consumo. Si embargo, si observamos la evolución de ciertos indicadores, podemos constatar que su avance corresponde a las políticas implementadas en este último período.

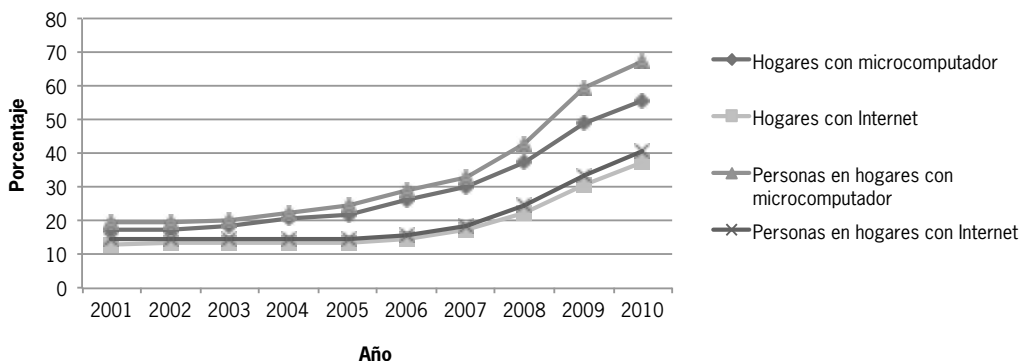
A partir de estos cambios, resulta de interés conocer si estos avances se relacionan con una mirada estratégica que vincule al desarrollo de la SIC con el Desarrollo Humano. Es decir, si se trata sólo del consumo de estas tecnologías vía el mercado y el aumento de desigualdades sociales a partir del aumento de la brecha digital, o si estas están siendo elementos que contribuyen al desarrollo humano.

Uso y consumo de TIC

La década de los 90 Uruguay mostraba cifras en cuanto al uso de TIC e Internet superiores al resto de América Latina. No obstante, las desigualdades en este aspecto también son evidentes. No sólo como brecha de conectividad, pues esa es sólo una de las dimensiones de la brecha digital, sino también en lo relativo al uso y las capacidades de las personas y las comunidades para apropiarse y beneficiarse de las TIC, lo que a su vez depende de otras desigualdades existentes en el contexto social y cultural de referencia (Attwell, 2001; Mansell, 2002; Selwyn, 2004).

Esta realidad cambió hacia inicios del milenio y el estancamiento de algunos indicadores se hizo evidente. Los cambios más recientes se verifican en indicadores básicos como “posesión de microcomputador”, que ha crecido sostenidamente desde el 2001 a esta parte, a mayor velocidad que el incremento de acceso a Internet.

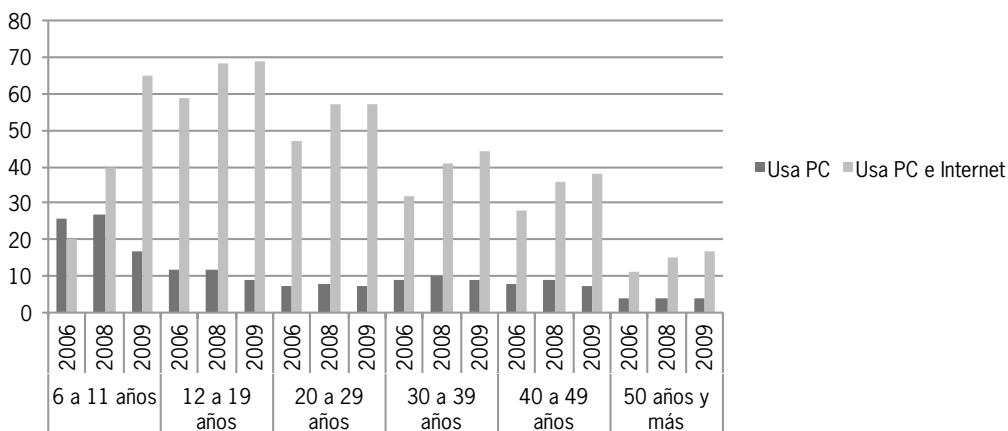
Acceso a TIC en base a Encuesta Nacional de Hogares (ENH) (2001-2010)



Fuente: Banco de Datos de la FCS en base a Encuesta Nacional de Hogares.

En el gráfico de arriba se observa claramente el salto experimentado en el porcentaje de personas y hogares con acceso a microcomputador, lo que puede asociarse a la implementación de Ceibal.

Gráfico Uso de PC y uso de Internet por tramos etareos años 2006, 2008, 2009

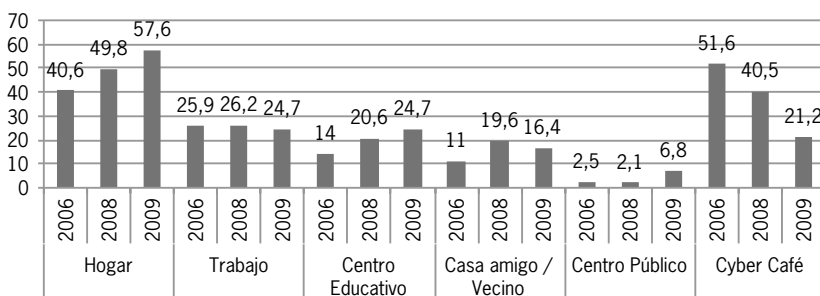


Fuente: elaboración propia en base a microdatos del Instituto Nacional de Estadística – Encuesta Continua de Hogares

Respecto del PC, observamos un uso diferencial según las edades. A medida que se eleva la edad, el porcentaje de uso disminuye. Casi el 69% de los adolescentes (12 a 19 años)

usaba Internet en el 2009 y se evidencia un crecimiento explosivo del uso del PC e Internet en los niños entre 6 a 11 años lo cual, sin dudas, es un impacto de las políticas del período, específicamente el Plan Ceibal que se analizará más adelante.

Gráfico Lugar de acceso a Internet. Años 2006, 2008, 2009.



Fuente: elaboración propia en base a microdatos del Instituto Nacional de Estadística – Encuesta Continua de Hogares

En el 2006 había una baja incidencia del acceso a través de centros educativos y de lugares de acceso público. Entre ambos llegan a un 16,5%, lo que da cuenta de la deficiencia existente en las políticas para la reducción de la brecha digital y la inclusión social implementados hasta el momento. Así, más de la mitad de la población accedía a través de los cybercafés, pasando en 2009 a constituir sólo una quinta parte de la población que accedía por esta vía. Luego de su eclosión a partir del 2005, el descenso abrupto de esta vía de acceso se debió seguramente al aumento del acceso en los hogares y en los centros educativos. Para el año 2009, el incremento de estos dos ámbitos casi se duplica, sumando 31,5% entre ambos –más de 10 puntos porcentuales en el caso de acceso en centro educativo y más de 4 puntos para el centro público de acceso–. Se trata de dos tipos de acceso que están en estrecha relación con políticas públicas de universalización del acceso a las TIC.

En cuanto a los usos de Internet para el año 2010, se constata que la sociabilidad y la comunicación son los usos más frecuentes entre los internautas: enviar correos por el 75%, chatear el 63% y redes sociales 61%. La búsqueda de información general 65%. Para las tareas de estudio 41% y laborales 35% y todos los demás usos los realiza menos del 30%. Esto da cuenta de usos de información y comunicación para la educación y menos uso comercial (visitar sitios 19%) y de gobierno (trámites en el Estado 12%) (Radar, 2011). Los usos que más se incrementan son el uso de redes sociales (de 38% en 2009 a 61% en 2010) y el de bajar música (47% a 58%).

También la telefonía móvil, al igual que en otros países, se ha expandido enormemente en los últimos 20 años. La particularidad en el caso uruguayo es que su expansión fue tardía. En el contexto de las otras políticas, se destaca por estar abierto el mercado a otras compañías y no sólo a la estatal. Según datos de la Unidad Reguladora de Servicios de Comunicación (URSEC), en 1997 sólo el 3% de los uruguayos accedía a la telefonía móvil. Aumenta lentamente y salta recién en 2004 de 18 a 35% en 2005. A partir de ese año el crecimiento es acelerado y se llega en 2010 a 127 móviles cada 100 habitantes, sumando 4.262.000 servicios (URSEC, 2010).

Este acceso a los servicios de telefonía móvil no es igual para todas las personas, sino que depende de aplicaciones y funciones de los dispositivos –tipo de teléfono– y el tipo de contrato. Según la “Encuesta de usos de TIC”⁴, el 80,5% de la población usa celular y sólo un 9,4% usa Internet a través del celular. Asimismo, hay un acceso diferencial según el tipo de contrato. En junio de 2010, el 74% de los usuarios de la telefonía móvil accedía, a través de un sistema de tarjetas de prepago –mayor costo por minuto–, al que acceden los sectores que no pueden pagar tarifas planas o fijas que es el restante 26% de los usuarios. (URSEC, 2010)

Este crecimiento experimentado por la telefonía móvil no se constata para la telefonía fija al que accede el 63% de la población, ni para la TV para abonados en el país (49,4%). (URSEC, 2010)

En suma, a partir de los datos presentados demostramos que Uruguay cuenta con altos valores en los indicadores de acceso y uso. Sobre todo es destacable el aumento en los últimos años en los que se evidencia un salto cualitativo a partir del 2005, cuando se empiezan a aplicar políticas de universalización de acceso a las TIC, así como otras dirigidas a sectores específicos. La telefonía móvil, a pesar de su ingreso tardío al mercado uruguayo, parece ser una excepción pues tiene una expansión basada en la dinámica de mercado más que en políticas públicas de acceso. A pesar de su extensa cobertura, este acceso es desigual, debido al tipo de contrato y el servicio. Finalmente, cabe señalar que esta expansión de las TIC en la sociedad genera oportunidades de uso para el desarrollo, pero no lo garantiza.

Tal y como demuestra la bibliografía en la temática (Mansell, 2002; Castells et al, 2007; Guerra y Jordán, 2010), se requiere de iniciativas y políticas específicas para facilitar la apropiación social por parte de los distintos sectores de la sociedad y la economía, para lo cual son imprescindibles.

En este contexto es que el Plan Ceibal, entre otras iniciativas, puede hacer su contribución. A continuación analizaremos en qué medida esto ha ocurrido.

El Plan Ceibal y la evolución de brecha digital

De acuerdo a los distintos indicadores de TIC en Uruguay, podemos afirmar que el Plan Ceibal ha significado una política pública que ha contribuido a la reducción sustancial de la brecha digital, sobre todo en lo que refiere al acceso a las nuevas tecnologías. La distribución de las computadoras portátiles a todos los niños de las escuelas primarias públicas del país y a

4 Instituto Nacional de Estadística/AGESIC, Noviembre de 2010.

cada uno de sus docentes, ha producido un impacto importante en la reducción de brecha de acceso a las TIC. La conectividad alcanza a prácticamente todas las escuelas del territorio nacional y esto sin lugar a dudas, también ha contribuido, aunque con menor intensidad, a reducir las diferencias en el acceso a Internet.

De acuerdo al análisis de los datos de la Encuesta de Hogares presentado más arriba, se constata que la reducción drástica de la brecha de acceso a computador, se sustenta fundamentalmente en el aumento del acceso en los deciles de ingreso más bajo. En 2004 el 10% de mayores ingresos accedía a computador, ocho veces más que el 10% de menores ingresos. Esta diferencia se reduce a 1,5 veces, en 2009. El Plan llegó a los hogares más pobres, perteneciendo el 50% al quintil de ingresos más bajos y donde residen las personas con bajo nivel educativo –63% tiene hasta primaria completa– (Pittaluga y Rivoir et al, 2010).

Este beneficio para los sectores más excluidos del acceso al uso de las TIC, se complementa con las particularidades que se manifiestan en cuanto al lugar de acceso a Internet, pues las personas incluidas en el Plan Ceibal acceden mayormente desde el centro educativo, mientras que los que no lo están lo hacen mayormente desde el cyber café. Esto seguramente se puede vincular con que los primeros usen Internet para educación y aprendizaje en mayor proporción que los segundos. Lo que además es un comportamiento muy evidente en las personas de los dos quintiles de menores ingresos. (Pittaluga y Rivoir, 2010)

Sin embargo, el acceso a Internet aumenta pero en forma mucho menos pronunciada que el acceso a computadora (2004-2010). En el caso de la brecha de acceso a Internet, sigue siendo muy amplia entre los sectores más ricos y los más pobres de la población. Esto se debe a que la influencia del Plan Ceibal en este aspecto es mucho menor pues no garantiza conectividad en el hogar. Los usuarios deben acercarse a un punto de acceso a la señal inalámbrica – en la escuela u otro centro público -.

En suma, podemos entonces confirmar que el Ceibal ha contribuido en forma significativa a la reducción de la brecha de acceso a computadora y en menor grado sobre la brecha de acceso a Internet en la población. Ha beneficiado a los sectores más pobres de la sociedad uruguaya, no sólo por esta reducción sino que a su vez ha fomentado el uso para la educación y la conexión en el centro de estudio. Se abren expectativas respecto de la utilidad y beneficio que estos sectores pueden extraer del acceso a las TIC. Asimismo, surgen preguntas acerca del aprovechamiento significativo para el desarrollo personal y colectivo de los beneficiarios. Los datos estadísticos disponibles no permiten avanzar sobre respuestas en estos aspectos. Para ello abordaremos el análisis de los resultados del Plan a partir de las opiniones de la población y los distintos actores involucrados.

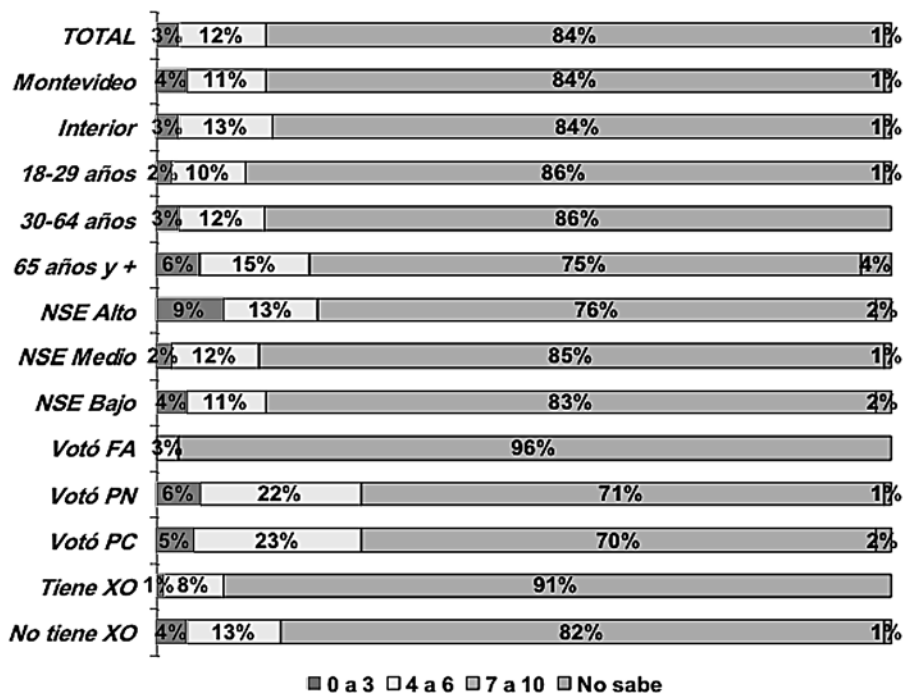
Los resultados del Plan Ceibal según la población y los actores involucrados

En primer lugar, hay que señalar que la evaluación del Plan Ceibal por parte de la población es altamente positiva. Según una encuesta realizada a nivel poblacional a fines de 2009 (Grupo Radar, 2009), el 78% de la población estaba de acuerdo en que se invirtieran recursos económicos para el Plan. Como observamos en el gráfico, existe una muy buena evaluación

de la utilidad del mismo. Esta buena evaluación se realiza independientemente a la condición económica, orientación política, edad o de ser beneficiario del Plan o no - tenencia de la XO-.

El 84% de la población avaló la utilidad del Plan y es ínfimo el porcentaje que manifiesta no saber.

Calificación de la utilidad del Plan Ceibal en una escala del 0 al 10 en la que 0 es “totalmente inútil” y 10 es “absolutamente útil”.



Fuente: Encuesta RADAR “El perfil del Internauta uruguayo” apartado Plan Ceibal, Noviembre de 2009

Los usuarios forman parte de esta corriente de opinión positiva hacia el Plan, de hecho esta evaluación positiva predominante a nivel de toda la población se confirma con mayores porcentajes a nivel de los beneficiados. Según datos del Informe de Evaluación (2009) del Plan Ceibal, el 94% de las madres de los escolares, están de acuerdo o totalmente de acuerdo con el Plan. También los directores o directoras de las escuelas primarias públicas –con el Plan ya implementado o aún pendiente– alcanzan el 92% los que manifiestan estar de acuerdo o totalmente de acuerdo con el mismo. En ambos casos son muy bajos los porcentajes de opiniones que den cuenta de indiferencia o directamente sean negativas.

En un análisis de carácter cualitativo de torno a por qué se considera positivo el Plan, se constata que gran parte de los fundamentos refieren a una visión dominante de que las TIC son en sí mismas positivas. Los adultos de los hogares beneficiados por el Plan entrevistados afirman que la informática, las TIC o Internet son beneficiosos en sí pero muchas veces no logran ejemplificar en qué sentido y en pocos casos dan cuenta de usos o resultados concretos que den cuenta de ello. (Pittaluga y Rivoir et al, 2010).

Más allá de la relativización de estas opiniones positivas, resulta bastante acertado afirmar que sobre todo en los sectores más excluidos del acceso, los resultados se basan en una sensación manifiesta de igualdad y de prácticas concretas. El acceso a información, conocimiento, comunicación y entretenimiento tienen un impacto muy fuerte para estos sectores.

Analizaremos a continuación distintas fuentes de información sobre algunos elementos concretos que hacen a la reducción de la brecha digital a partir de la información brindada por los beneficiarios del Plan Ceibal.

Las transformaciones percibidas por los beneficiarios

En primer lugar, importa señalar que ante la llegada del Plan Ceibal, había altas expectativas tanto por parte los integrantes de los hogares beneficiados como por el cuerpo docente. En el primero de los casos, éstas expectativas generaban sentimientos de emoción y ansiedad en los niños, debido a la valoración de la XO en tanto posibilidad de poseer un objeto que condensa diversos simbolismos vinculados a la modernidad y a su valor monetario. Esto fue notorio en aquellos niños que antes no accedían a un computador personal en su hogar. La mayoría de las respuestas hacen referencia a sentimientos de ansiedad, nerviosismo, curiosidad, alegría, etc., mientras que otras de orden más reflexivo hacen referencia a la emoción de acceder a un bien que nunca se pensó estaría a su alcance por razones económicas.

En segundo lugar, cabe destacar que el Plan Ceibal tuvo un fuerte impacto a nivel local por el fuerte impacto simbólico que implicó su implementación a nivel local. Son excepcionales los entrevistados que no perciben cambio alguno del entorno con la llegada del Plan. Los más impactados son los residentes de los barrios más pobres o en las pequeñas localidades. La presencia de los niños y niñas en el entorno barrial o en la localidad con sus computadoras fue de gran impacto sobre la percepción de impacto de acceso igualitario a las TIC, pues para la población de las localidades con menor nivel socioeconómico esto estaba fuera de lo imaginable.

En términos de impacto negativo se destacan problemas de convivencia y conflictos en torno a las zonas de conectividad, afectando fundamentalmente a las escuelas en horarios en las que no hay personal a cargo.

En tercer lugar, el hogar como ámbito de incidencia del Plan Ceibal hace a una de las características centrales del mismo, constituida por el hecho de que los niños y las maestras son los dueños de la XO y la llevan a su casa.

Según la Evaluación de Ceibal (2009), el 71% de la población percibía que se estaba aprovechando el recurso brindado por el Plan, sólo un 7% no estaba de acuerdo con que las familias

estuvieran logrando aprovechar el nuevo recurso. De la encuesta a directores de escuela, se desprende claramente que este aprovechamiento en las familias, parece estar sesgado por la conectividad. A mayor acceso a Internet mayor aprovechamiento del Ceibal (Evaluación Ceibal, 2009).

Sin embargo, no se evidencia uso y aprovechamiento extendido por parte de las personas adultas del hogar, por lo que la dinámica del mismo no adquiere cambios, aunque en algunos casos sí parecen haberse motivado para el aprendizaje del uso de las TIC. Por otra parte, se evidencian cambios en la dinámica de sus integrantes. En algunos hogares donde los padres se involucran e interesan por las actividades de los niños, aparece la cooperación, intercambio y cambio en las relaciones pues los niños comienzan a formar o capacitar a sus padres. Los cambios mayores en el hogar están dados por las transformaciones en los hábitos de los niños, sea porque están más o menos en el hogar, están más tranquilos o hay más conflictos entre hermanos, entre otras cosas (Rivoir et al, 2010).

En suma, los beneficiarios han percibido un gran impacto en los inicios a partir del propio anuncio del Plan, su arribo al barrio y las posteriores modificaciones en el entorno, en las dinámicas de los hogares y en niños y niñas. A nivel barrial, se destaca la aparición de los niños en la calle con las computadoras buscando conectividad y el impacto visual con la presencia de éstos en su búsqueda de conectividad. En los hogares con los cambios en los vínculos por nuevas relaciones de aprendizaje intergeneracional, cooperación y conflictos.

Percepción de cambios en la educación de los niños a partir del Ceibal

El Ceibal fue implantado a través del sistema educativo, y si bien su objetivo era más general, orientado a la inclusión social, interesa aquí analizar los cambios en la educación de los niños según la percepción de los adultos del hogar y de distintos actores involucrados.

De la encuesta a directores de las escuelas podemos tener una primera aproximación a lo que estos actores consideran que ha beneficiado a los niños en la escuela la incorporación del Ceibal.

Porcentaje de Directores que identifican impactos positivos en las dimensiones que afectan a los niños, según contexto de la escuela. Interior del país (%).

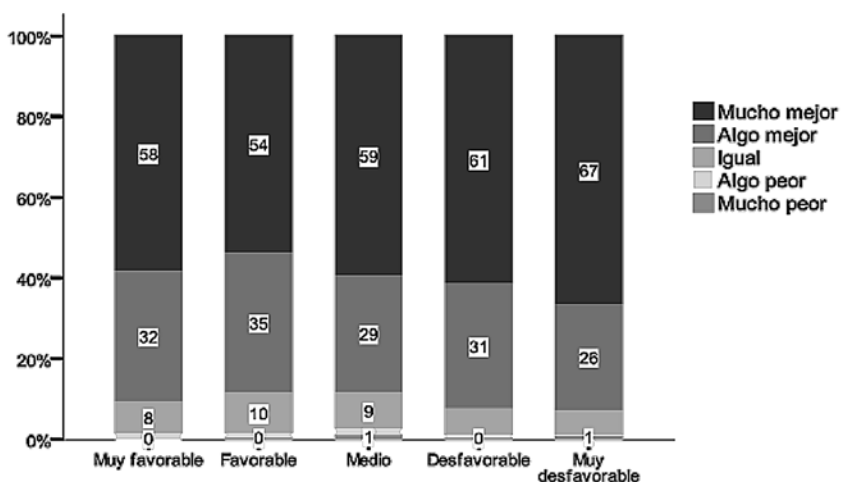
Influencia positiva de CEIBAL en...	Contexto de la escuela				Total
	Favorable y Muy Favorable	Medio	Desfavorable	Muy desfavorable	
La asistencia de los niños	35	40	46	41	42
La motivación de los niños para trabajar en clase	96	78	79	78	81
La motivación para hacer tareas escolares en su casa	92	58	83	70	74
La organización del trabajo en el aula	86	77	83	56	68
La conducta de los niños	73	63	66	59	63
La autoestima de los niños	83	85	82	75	79
Los aprendizajes	84	85	83	73	78
La motivación de los maestros	73	51	66	62	63
La participación de los padres en la escuela	79	45	51	39	48

Fuente: Área de Evaluación del Plan CEIBAL - Encuesta Nacional a Directores 2009.

Surge así el claro impacto positivo en la motivación de los niños para trabajar en clase, para hacer las tareas escolares en su casa, y varios aspectos más. Observamos cómo los de contexto muy desfavorable sólo superan al resto en asistencia de los niños a la escuela. Se evidencia que, a pesar de los altos porcentajes, el condicionamiento del contexto es significativo.

Como se observa en la gráfica que sigue, las expectativas en relación al aprendizaje de los niños a partir del Ceibal son altas. Sobre todo en los contextos socioeconómicos más desfavorables.

Expectativas sobre cómo será el aprendizaje del niño a partir del Plan Ceibal según contexto sociocultural de la escuela.



Área de Evaluación del Plan Ceibal - Encuesta Nacional de Familias 2009.

Las expectativas en relación a los aspectos educativos son altas. ¿Cuáles son los que efectivamente los progenitores y adultos de los hogares del Ceibal, consideran que favoreció la educación? A continuación se listan algunas de las menciones agrupadas en torno a cómo favoreció los aprendizajes y las actitudes por otro:

Aspectos por los que favoreció la educación

En el aprendizaje
“Acceden a información que antes no se disponía”
“Favoreció en bajar material, leen mucho, leen más porque tienen que leer lo que bajan”
“Sabiéndola usar favorece mucho el estudio porque a veces tenían que pagar un cyber y esperar”
“En las letras, aprenden a escribir bien. En la búsqueda de información”
“El niño está más interesado en el estudio”
“Capacidad en cuanto al acceso, computación e Internet”
“En los deberes porque les gusta buscar y encontrar cosas”
“Favorece en el conocimiento y la facilidad de escribir. Con la computadora estudian más”
“Lo ayudó en todo porque la maestra le da importancia, entonces la cuida mucho y busca información y trabajos”

Fuente: Pittaluga y Rivoir et al (2010).

Comportamiento y actitudes

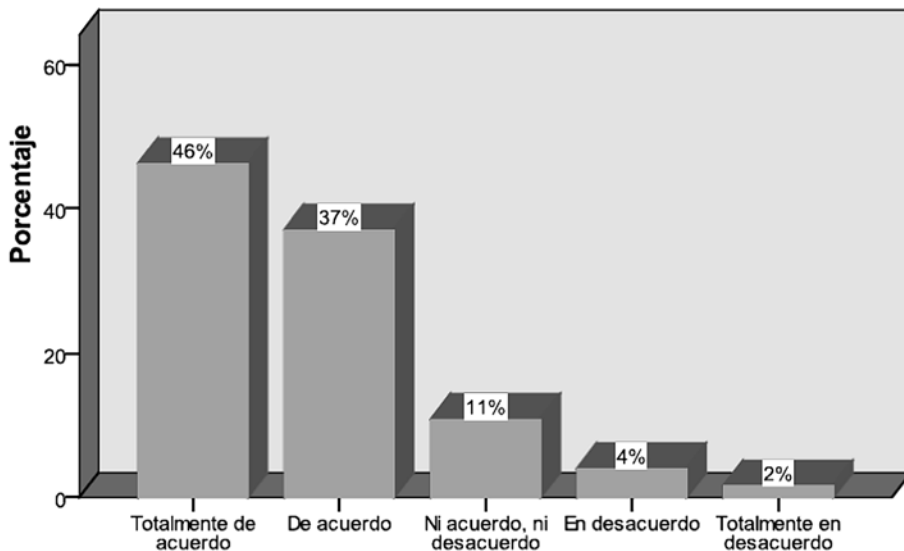
“Mejóro en la rapidez para desempeñarse, más desenvuelta y despierta. Desarrollo mental más activo”
 “Favoreció para aprender porque a él no le gustaba estudiar y ahora se estimuló”
 “Mejóro la conducta, se portaban mejor todos en la escuela ya no andaban tanto corriendo, estaban todos sentados en el recreo y eso. La forma de estudiar no”
 “Aprenden a cuidarla porque es de ellos”
 “Favoreció en todo. Se entusiasman más para hacer tareas y les entusiasma ir a la escuela, hacer más amigos, chatear”
 “Los niños están más “enganchados” con el estudio por la máquina”
 “En educación no cambió, capaz están más abiertos. Están más independientes, han crecido un poco más como personas”

Fuente: Pittaluga y Rivoir et al (2010).

El acceso a información, aprender de computación y a usar Internet, así como algunos desempeños específicos (como la escritura) son los aspectos más destacados. El acceso a la información es un elemento clave, teniendo en cuenta sobre todo que tanto en los contextos socioeconómicos de nivel bajo como en las pequeñas localidades, es un recurso escaso.

Este aspecto es reconocido en la encuesta donde el 83% considera que ha mejorado significativamente el acceso a información para las familias.

Mejora significativamente el acceso a información para las familias

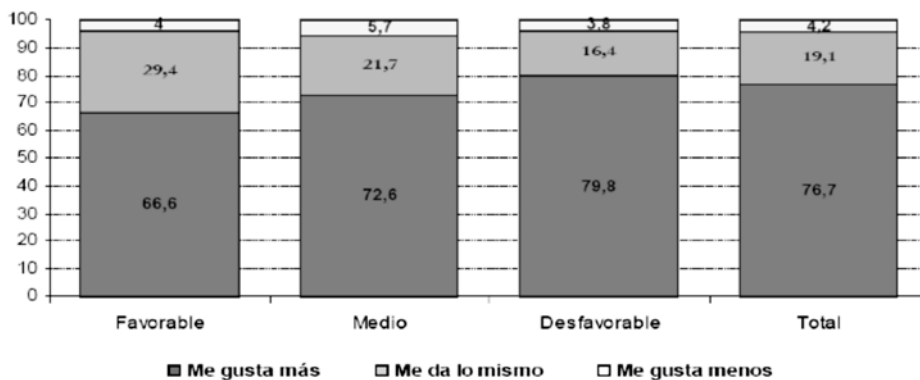


Fuente: Área de Evaluación del Plan Ceibal - Encuesta Nacional 2009.

El entusiasmo y motivación para el aprendizaje, la mejora de la autoestima y la autonomía resultan los aspectos positivos detectados por los adultos.

Se constata a través de la encuesta a los propios niños que confirman que les gusta más el trabajo en la clase cuando es con la computadora del Ceibal. Siendo esta opinión más preeminente entre los niños de las escuelas de contexto desfavorable.

Niños 2009. Motivación a partir del uso de la XO para la tarea en clase, según contexto socioeconómico (%)



Fuente: Plan Ceibal, Monitoreo y evaluación educativa, 2009. (Plan Ceibal, 2009)

Algunos adultos entrevistados mencionan programas y aplicaciones específicas de la computadora que favorecieron el aprendizaje.

Programas de la XO

“Hacen textos, usan “la tortuga”, “el pincel”

“Juego que tiene de Uruguay, y los ríos. Aprendió muchísimo jugando”

“Aprendió las letras con el juego del robot”

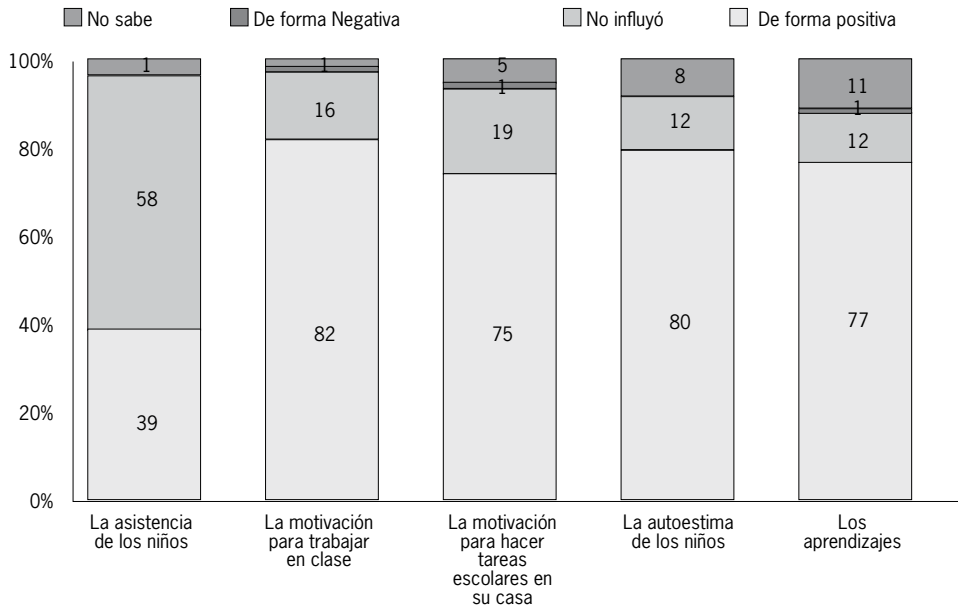
“Aprendió muchas cosas, más que nada cuando entró a la UTU que le enseñaron a utilizar programas”

“Favoreció porque lee más. Le gusta más leer en la compu que libro. Igual para escribir”

Fuente: Pittaluga y Rivoir et al (2010).

Estos aspectos mencionados por los padres son coincidentes con la opinión de los directores de las escuelas, quienes también destacan mayormente una influencia positiva del Plan sobre los niños en distintos aspectos relacionados a la educación. La influencia negativa resulta insignificante.

Opinión de los directores sobre la influencia de Ceibal en los niños



Área de Evaluación del Plan Ceibal. Encuesta Nacional a Directores 2009.

Fuente: Ceibal (2009)

Coincidente con la encuesta de Monitoreo, las respuestas en torno a aspectos negativos o en los cuales el Ceibal haya perjudicado la educación de los niños son muy pocas (12 de las 192 entrevistas del estudio cualitativo). En el cuadro que sigue se presentan algunas citas:

Perjudicó el aprendizaje

“Como aspecto negativo es que se olvidaron de los libros”

“No usa más el cuaderno. Tienen faltas de ortografía, no escriben más. Retarda el crecimiento si no se lo educa y no lucha por superarse”

“En la escritura, tienen muchas faltas, creo que adelanta por un lado pero atrasa por otro”

“Escribe menos en el cuaderno, ahora todo es en la computadora. Para él que recién empieza le cuesta dibujar las letras”

“Escriben menos, yo creo que es importante la caligrafía”

“Escriben menos. Los deberes los ponen todos en la computadora”

“Retrasó el uso de mapas, de dibujos, lectura y copia. Desfavorece la ortografía. No saben hacer un mapa”

Fuente: Pittaluga y Rivoir et al (2010).

Entre las opiniones negativas, la mayoría hace referencia a cambios negativos en los métodos y materiales de enseñanza y contraponen las nuevas tecnologías con los recursos tradicionales. Señalan que ya no usan el cuaderno, el lápiz, los libros, etc., lo que se visualiza como perjudicial porque afecta negativamente el aprendizaje, en particular la ortografía, gramática, el razonamiento, la caligrafía. Sostienen que no leen, no escriben, no razonan, pues esta tarea la resuelve la XO, abandonando la lectura de libros, en la forma de estudiar, la memorización, no saben hacer mapas, copias o dibujos. Varios señalan también como aspecto negativo que los niños obtienen la información y resuelven los problemas mucho más fácilmente, sin esfuerzo.

Sostienen que los niños “*van a lo fácil*” y cuestionan la veracidad de la información que utilizan los niños bajada de Internet. Sostiene una entrevistada: *“Hay niños que van siempre a la computadora a buscar información porque es más fácil, pero soy partidaria de los libros y revistas, y si ahí no está, la compu. Creo que la compu los vuelve más perezosos”*.

Otro aspecto negativo señalado es sobre el acceso a Internet que les permite ver pornografía o “lugares que no deben” o usan juegos “violentos, malos”. Uno de los entrevistados describe su opinión en base a la experiencia con sus hijas: *“El tema de la pornografía porque al no estar en casa Internet no se puede controlar (tendría que haber Internet en la casa). También las maestras no quieren que las usen porque no las motivan, entonces las usan poco y en cualquier cosa menos para estudiar. No es iniciativa de la escuela que busquen por Internet.”*

Hay otro grupo que sin señalar directamente que perjudica la educación, o incluso afirmando que no la perjudica, sostienen que el Ceibal beneficiaría más si se cumplieran algunos factores. Varios de los entrevistados no pueden directamente emitir opinión porque manifiestan que la maestra no la usa. Otros directamente sostienen que beneficiaría si la maestra la usara, y otros si la maestra la usara más con fines educativos y les enseñara y exigiera a los niños eso mismo.

Otros sostienen que no perjudicó en nada pero tampoco le dan mayor utilidad educativa: *“la usan como juguete”*. En el mismo sentido, otros entrevistados manifiestan: *“Que antes la usaban frecuentemente en la escuela. Toda la inversión que se hizo como que no es aprovechada. Casi nunca la utilizan en la escuela”*.

Por otra parte, reclaman también la responsabilidad de los padres, afirmando que estos también debieran estimular otro tipo de usos y no sólo como “juguete”. Por un lado, de los progenitores que deben administrar y orientar en un uso provechoso, como de las docentes en términos de que dicho uso contribuya al desarrollo intelectual y afectivo de los niños. En particular, relacionado a los problemas de la veracidad de la información y su lectura crítica. Por lo tanto, ver que el rol de las maestras es fundamental, y en muchos casos insustituible, en términos de un uso educativo.

En lo que respecta al cambio de la relación entre los hogares y la escuela, no surgen muchas opiniones acerca de que haya cambiado en algún sentido. En el caso que se indicaron cambios mencionan la relación de los padres con la escuela, se aduce que se concurre más seguido a buscar información relativa al cuidado y a roturas o bloqueos, o que se asiste a cursos y reuniones de padres donde el tema es la XO (capacitación o cursos de uso). También

se registran casos que consideran que la relación mejoró, se hizo más estrecha, y hay más comunicación con la maestra.

Luego encontramos otro conjunto de respuestas que indican que no cambió, pero que debería haberlo hecho. En estos casos la valoración negativa del plan se debe a que las maestras no saben usarla, por eso no la exigen, y los niños la utilizan para jugar.

De las entrevistas a informantes calificados se desprende la incertidumbre que experimentó el cuerpo docente ante la llegada del Plan, sobre todo respecto al trabajo en el aula, la reacción de los niños e inseguridades debido a la escasa capacitación recibida. Se visualizan diversas formas en que se abordó el Plan por parte de estos actores y se relevaron críticas al mismo.

A partir de los datos analizados podemos concluir que esta falta de implicancia de gran parte de las maestras ha afectado negativamente el uso significativo o con sentido por parte de los niños y de los demás integrantes del hogar. Esto se verifica para los casos en que las maestras sí han logrado incorporar la herramienta tecnológica y han motivado a los niños, pues en esos casos, los niños la usan más con fines educativos y en el hogar también están más involucrados los adultos.

Sin embargo, la escuela es el ámbito más mencionado por los padres en la Encuesta de Evaluación de Ceibal como ámbito en el que el niño aprendió a usar la computadora. La importancia de este ámbito aumenta a medida que baja el nivel socioeconómico de la familia, correspondiendo a un 19% de los niños de los sectores medio-altos y alcanzando al 60% en el sector bajo-bajo. (Ceibal, 2009)

Impactos a futuro según los beneficiarios

Coincidente con los datos anteriores, las valoraciones y evaluación que hacen los adultos de los hogares beneficiados por el Plan Ceibal dan cuenta de esta visión positiva del mismo. Las visiones acerca de los impactos que podrán tener efectos a largo plazo del Ceibal son significativas. En el cuadro de abajo sintetizamos las negativas y positivas.

Positivas	Negativas
Igualdad en el acceso a las TIC	“Malos usos” de Internet serán perjudiciales (acceso a información pornográfica, juegos violentos, etc.) Riesgos del uso de Internet (robo de información, abusos, etc.) Producirá adultos sedentarios y problemas físicos Se perderá “espiritualidad” Pérdida de formas tradicionales de aprender y perjudicial para la educación
Aumenta las oportunidades de los menos favorecidos	
Mejorará el futuro de los niños	
Oportunidades laborales y de vida	
Mejoras para seguir educándose	
Tendrán destrezas informáticas	
Aumentará la comunicación en el barrio	
Reforzará la identidad uruguaya	
Más acceso a información y comunicación	

Algunos condicionan la evaluación de los efectos del Ceibal a factores tales como la existencia de control de los padres sobre los niños en relación a los usos, a que sea utilizada la computadora en la escuela para usos educativos y a las posibilidades de acceso a Internet. Por lo general, este tipo de opinión proviene de madres y padres de contextos socioeconómicos favorables y con nivel educativo medio y alto.

Estas percepciones de los usuarios dan cuenta del alcance importante que los mismos le dan al Ceibal en la mejora de las condiciones de vida de los niños a futuro. La sensación de igualdad de oportunidades es una de las más significativas. Las respuestas negativas no sólo fueron pocas sino que su relevancia en cuanto a repercusiones sobre el futuro son también menores. Los aportes reflexivos de ciertos adultos deben ser tomados en cuenta, pues condicionan las repercusiones positivas del Plan a otros cambios y dan cuenta de las limitaciones existentes para favorecer el aprovechamiento de las TIC para la inclusión social.

Algunas conclusiones

Hemos analizado la influencia de los cambios que el Plan Ceibal ha producido en términos de la reducción de la brecha digital, entendida en términos complejos y no sólo como brecha de conectividad, sino como un fenómeno multidimensional.

A partir de la evolución de indicadores de acceso y uso de tecnologías de la información y la comunicación en Uruguay, hemos constatado que han aumentado con particular fuerza en los últimos años. A partir del año 2005 se hace particularmente evidente este aumento que coincide, por un lado, con la recuperación económica y, por otro, con la implementación de políticas de universalización de acceso a las TIC. Por una parte, el crecimiento de la telefonía móvil basado en la dinámica de mercado más que en políticas públicas; por otra, la expansión de acceso a computadora y uso de Internet, basados fundamentalmente en las nuevas políticas.

En este contexto, analizamos en qué medida el Plan Ceibal contribuyó con estos cambios constatando, a partir del análisis de datos secundarios, que permitió reducir la brecha de acceso a TIC en el hogar drásticamente y en menor grado el acceso a Internet.

Asimismo, se constataron los altos guarismos de aceptación del Plan por parte de la población en general, y la beneficiada en particular. Los adultos de los hogares con Ceibal, destacan que ha beneficiado a los niños y a su educación, fundamentalmente a través del acceso a la información y al conocimiento a través de Internet. Especialmente ha favorecido más a los sectores más excluidos del acceso a estos recursos. Las opiniones adversas son muy pocas y refieren a que perjudicará la educación afectando a los métodos tradicionales de enseñanza. Por último, existe un grupo también chico de adultos que es muy crítico del aprovechamiento del Plan, en particular por parte de las maestras, y más escéptico respecto de los resultados.

El Ceibal es valorado por parte de los entrevistados como altamente positivo sobre todo en términos de igualdad de acceso a las TIC, con especial énfasis en los barrios de contexto desfavorable y algunas pequeñas localidades, debido a que dicho acceso era percibido como imposible por la mayoría de la población.

A partir de la información analizada podemos sostener que el Plan Ceibal ha contribuido a la reducción de la brecha digital en términos del acceso y la conectividad en forma significativa. Las opiniones, valoraciones y evaluaciones de los actores involucrados le suman componentes de carácter simbólico y subjetivo, como la sensación de igualdad, de aumento de las oportunidades alimentadas muchas veces por la sobrevaloración de las TIC y acrítica del Ceibal. Esto permite relativizar esta aceptación en términos de sus resultados sobre la contribución del Ceibal al desarrollo de los individuos y las comunidades.

Sin embargo, no se debe desprender de este análisis que el impacto del Ceibal sea sólo en la brecha de acceso y tecnología. Por el contrario, ha modificado el entorno, el acceso a información y conocimiento, la incorporación de nuevas formas de registro digital de la vida cotidiana local, así como ha abierto posibilidades nuevas de formación a los niños y adultos.

Las expectativas en torno al Plan eran altas por parte de todos los actores. Seguramente influenciados por un paradigma dominante que sobredimensiona el poder de las TIC, pero también porque efectivamente constituye el acceso a un bien que tiene un alto valor en su dimensión material como un alto valor simbólico. De ello da cuenta la contribución a la autoestima de los niños manifestada por los docentes o el orgullo de los adultos expresada por los padres. Este aspecto tiene una altísima repercusión e impacto positivo, sobre todo para aquellas poblaciones más excluidas socioeconómica, social, territorial y culturalmente.

Para finalizar, señalamos que la valoración positiva predominante no puede ligarse únicamente al predominio de una visión en la sociedad, sino que la población encuentra efectivamente beneficios y cambios positivos en sus vidas, que le permiten mejorarlas y mejoran sus oportunidades presentes y futuras. Esto no quita que el uso significativo, el aprovechamiento de las TIC para el desarrollo y su uso crítico se haya logrado sino que todavía restan muchos cambios para una reducción de la brecha digital en su sentido más complejo, de lo que sólo parece ser consciente una parte menor de la población, más allá de las visiones dominantes.

Bibliografía

- ATTWELL, P.** (2001), "The First and Second Digital Divides", en *Sociology of Education*, vol. 74, n° 3, pp. 252-259.
- BRECHNER, M.** (2010), "Reinventar Uruguay". Conferencia ante el Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C., septiembre de 2009.
- CASTELLS, M.** (2000), *La era de la información. Economía, sociedad, cultura*, vol. I, *La sociedad red*, Barcelona, Alianza Editorial.
- CASTELLS, Manuel; TUBELLA, Imma; SANCHO, Teresa; DÍAZ, María y WELLMAN, Barry** (2007), *Proyecto Internet Catalunya: La Sociedad Red en Catalunya* (disponible en <http://www.uoc.edu/in3/pic/esp/>).
- CEIBAL** (2009) Primer informe nacional de monitoreo y evaluación de impacto social del Plan Ceibal. Plan Ceibal, Montevideo, diciembre de 2009.
- GASCÓ-HERNÁNDEZ, M.; EQUIZA-LÓPEZ, F., Y ACEVEDO-RUIZ, M.** (2007), *Information Communication Technologies and Human Development: Opportunities and Challenges*, IIG, IGI Publishing

- GRUPO RADAR**, *Perfil del internauta uruguayo*, séptima edición, noviembre de 2009 (<http://www.gruporadar.com.uy/info/El%20perfil%20del%20internauta%20uruguayo-2009.pdf>).
- GUERRA, M. y V. JORDÁN** (2010) "Políticas públicas de la Sociedad de la Información en América Latina: ¿una misma visión? Documento de Proyecto, CEPAL, Santiago de Chile.
- HARGITTAI, E.** (2004), "Internet Access and Use in Context", en *New Media & Society*, n° 6.
- MANSELL, R.** (2002), "From Digital Divides to Digital Entitlements in Knowledge Societies", en *Current Sociology*, vol. 50, n° 3, pp. 407-426 (disponible en <http://csi.sagepub.com/cgi/content/abstract/50/3/407>).
- PITTALUGA, L.; RIVOIR, A.; BALDIZÁN, S.; ESCUDER, S. y DI LANDRI, F.** (2010), Informe de investigación *El Plan Ceibal: impacto comunitario e inclusión social. 2009-2010*, Montevideo, ObservaTIC, Facultad de Ciencias Sociales, Comisión Sectorial de Investigación Científica, Universidad de la República.
- PLAN CEIBAL** (VV.AA.) (2009), *En el camino del Plan Ceibal. Referencias para padres y educadores*, Montevideo, ANEP, Plan CEIBAL, UNESCO, FAO, OMS.
- PLAN CEIBAL** (2009), *Monitoreo y evaluación educativa del Plan Ceibal. Primeros resultados a nivel nacional*. Por: Pérez, M.; Pagés, P.; Baraibar, A.; Ferro H.; Pérez, L. y Salamano, I., Área de Evaluación e Impacto Educativo del Plan Ceibal, Montevideo, diciembre.
- RIVOIR, A.** (2009a), "El Plan Ceibal y su contribución a la inclusión social", en *Nuevas tecnologías... porque es un derecho*, Montevideo, Consejo de Educación Inicial y Primaria.
- (2009b), "Innovación para la inclusión digital. El Plan Ceibal en Uruguay", en *Mediaciones Sociales*, vol. 4, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, pp. 299-328.
- (2009c), "Políticas de sociedad de la información para la inclusión digital y el desarrollo en América Latina. Revisión de los distintos enfoques", en *Temas de Comunicación*, vol. 18, Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, pp. 31-54.
- RIVOIR, A.; BALDIZÁN, S. Y ESCUDER, S.** (2010), "Inclusión digital para la inclusión social: percepciones del Plan Ceibal a nivel local", en *Uruguay desde la Sociología VIII*, Montevideo, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales.
- SELWYN, N.** (2004), "Reconsidering Political and Popular Understanding of the Digital Divide", en *New Media & Society*, n° 6.
- TRAVIESO, J. y PLANELLA, J.** (2008), "La alfabetización digital como factor de inclusión social: una mirada crítica", en *Uocpapers*, n° 7, Universitat Oberta de Catalunya.
- URSEC** (2010) "Evolución del sector Telecomunicaciones en Uruguay. Datos estadísticos a junio 2010." Montevideo.
- WARSCHAUER, M.** (2003), *Technology and Social Inclusion: Rethinking the Digital Divide*, London and Cambridge, MA, The MIT Press.

La formación docente uruguaya: un problema que no se resuelve con un cambio de nombre institucional

Adriana Marrero¹

El presente trabajo analiza la formación docente en Uruguay, su escasa vinculación con la generación de conocimiento, y sus consecuencias sobre las formas de concebir el saber, en las formas y contenidos de su transmisión, y en el desarrollo de vocaciones científicas en las nuevas generaciones de estudiantes. Esto se debe a que la formación docente no se produce en centros dirigidos a la producción de conocimiento en todos los campos, es decir, en universidades; asimismo, la enseñanza universitaria sólo recientemente, y de modo aún débil, se preocupó de aspectos educacionales del acto de enseñanza. En base a un trabajo empírico consistente en entrevistas en profundidad a informantes calificados, grupos de discusión y análisis de contenido de producciones documentales oficiales y periodísticas, se analizan estos fenómenos en el marco de la sociedad del conocimiento como modelo de desarrollo.

A mediados del año 2007 comenzó, en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales y el Departamento de Sociología y Economía de la Educación de la Facultad de Humanidades de la Universidad de la República, el Proyecto de investigación "Formación Docente y producción científica para la Sociedad del Conocimiento. La bifurcación como obstáculo", con la colaboración de Graciela Cafferatta y Natalia Mallada. El mismo proponía enfocar, en una perspectiva comprensiva, la desvinculación de la formación docente (en adelante FD) de la investigación y la producción de conocimiento en Uruguay, y sus posibles consecuencias negativas en el logro de la sociedad del conocimiento como modelo de desarrollo. Un supuesto del proyecto era que aquella desvinculación podía generar culturas institucionales alejadas del interés en la ciencia, con potenciales efectos adversos en la definición de vocaciones juveniles hacia la ciencia, la tecnología, y hacia el conocimiento en general. El proyecto tenía propósitos

1 Doctora en Sociología, Magister en Educación, Licenciada en Sociología. Docente de Sociología de la Educación y Teoría Sociológica del Departamento de Sociología, FCS. Es autora de más de 100 publicaciones académicas entre las que se cuentan once libros, treinta artículos en revistas arbitradas y numerosos capítulos de libros, en el país y el extranjero. Nivel II del Sistema Nacional de Investigadores. Este artículo es un resumen del trabajo que ganara, en 2009, el Primer Premio Ensayo del Ministerio de Educación y Cultura (MEC). adriana.marrero@gmail.com

prácticos, y estaba orientado a formular propuestas de posibles rediseños institucionales que saldaran definitivamente el alejamiento entre la generación del conocimiento y la formación de aquellos encargados de transmitirlo; se trataba también de incidir en una realidad social e institucional en el contexto del debate por la nueva Ley de Educación.

El problema: la formación docente y la investigación científica en Uruguay para la sociedad del conocimiento: la bifurcación como obstáculo

A diferencia de lo que ocurre en el mundo desarrollado, donde la formación docente ocurre en centros productores de conocimiento —es decir, universidades—, en Uruguay la misma se produce dentro del llamado “Sistema ANEP²”, en centros normalistas, desvinculados de la generación de conocimiento disciplinar y pedagógico, lo que lleva a que en *“la mayoría de los casos, el profesor no suele dominar en el nivel primario las claves que explican la evolución del saber y de la cultura.”* (Gimeno Sacristán, 1989:114). Además, por sus características organizacionales y reglamentarias, la FD constituye parte fundamental de un circuito cerrado que perjudica, en muchos casos, la promoción y el ingreso de los más capacitados para la docencia: la obtención del título otorga derecho a una plaza laboral dentro del mismo sistema que lo expide, pero sólo se promueve por antigüedad simple.

Esta situación resulta de una suerte de “paradoja de consecuencias” (Weber, 1944), por la cual cada esfuerzo de institucionalización de la formación docente para la educación secundaria deterioró la preparación de los egresados. Tanto en 1949 como en 1996 se fundaron institutos de FD (IFD) con interés en lo educativo, pero en total aislamiento, e incluso opuestos, respecto de los centros de generación de conocimiento nuevo en las distintas disciplinas, particularmente de la Universidad.

Como los docentes de enseñanza media se formaron en desvinculación con el pensamiento hipotético propio de la producción de conocimiento, a su egreso procuran reproducir el conocimiento adquirido de otros, seleccionando primero, y privilegiando después textos, materiales y autores que parecen buenos “para dar” —o sea, para enseñar— relegando, paulatinamente, lo complejo, lo no enumerativo, lo que no es fácilmente evaluable. Otros, buscando elevar el nivel, esperan que los estudiantes de secundaria aprendan directamente de textos

2 Cabe hacer una breve aclaración sobre el sistema de enseñanza superior en Uruguay. El sistema de Educación Superior está compuesto por la Universidad de la República (UdelaR), única universidad pública del país, y cuatro universidades privadas, la más antigua de las cuales —la Universidad Católica del Uruguay— fue creada a mediados de los años ochenta. La formación docente (FD) es de nivel terciario, y tiene un carácter “normalista”, y funciona dentro de la órbita de la Administración Nacional de la Educación Pública, que es un Ente Autónomo —no dependiente del Ministerio de Educación y Cultura— encargado de toda la educación no universitaria del país. La FD se imparte en varias instituciones. La carrera de Magisterio se puede cursar en el Instituto Normal de Montevideo, en el Instituto Normal Experimental en la Ciudad de la Costa o en veintinueve Institutos de Formación Docente (IFD) en el Interior del país. La carrera de Profesor de Educación Media se cursa en el Instituto de Profesores Artigas, en Montevideo o puede rendirse en forma libre en los IFD del Interior; en ocasión de la reforma educativa de 1996 se han creado seis Centros Regionales de Profesores (CERP) en el Interior del país que forman profesores para el Ciclo Básico. Recientemente, se han unificado todos los programas de la formación docente en Uruguay, y se eliminó el dualismo entre los IFD y los CERPs. Más recientemente, a fines del 2008, se aprobó una nueva Ley de Educación que incluye el rediseño institucional de la ANEP.

universitarios o de tipo académico, con niveles superiores a las capacidades e intereses de los jóvenes. En ambos casos, la desvinculación con criterios claros de relevancia teórica o práctica, y el privilegio de la selección de contenidos de acuerdo al criterio de lo que puede ser fácilmente evaluado, afectan la calidad de la enseñanza, los aprendizajes, y la identidad del conocimiento transmitido.

Estos y otros fenómenos hacen que Uruguay reciba uno de los diagnósticos más adversos sobre la formación docente en América Latina (Vaillant, 2002).

La institucionalización del trabajo docente, por su parte, no parece favorecer el desarrollo de una carrera académica. Para ingresar a la enseñanza en Educación Secundaria basta con titularse de Profesor en una especialidad, generalmente coincidente con una asignatura, e inscribirse en el Departamento Docente para integrar las listas dentro de una circunscripción departamental. Una vez ingresados, garantizan un empleo en el Estado y un escalafón abierto, sin necesidad de demostrar su competencia, más que en ocasionales visitas del inspector. Por simple antigüedad, los docentes pueden llegar a la última categoría del escalafón sin haber concursado nunca. Esto, que tradicionalmente se consideró un logro sindical, y una vía para dignificar el título, ha tenido consecuencias negativas, contribuyendo a erosionar las pretensiones de una revalorización del profesorado, y las posibilidades de introducir incentivos que favorezcan la elevación de la calidad de los procesos y los contenidos de la enseñanza media.

Por su parte, en la Universidad de la República (UdelaR), única universidad pública del país y la que reúne alrededor del 80% del alumnado universitario, la formación pedagógica no es requisito formal indispensable para el ejercicio de la docencia, y si bien existen Unidades de Apoyo a la Enseñanza en algunas facultades, esto no ocurre en la Facultad de donde egresan los Licenciados en Ciencias de la Educación. En la misma Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación se ofrece una "Opción Docencia" como alternativa a la especialización en investigación, que puede ser cursada por estudiantes de todas las Licenciaturas que ofrece la Facultad. Este título no es considerado por la ANEP como habilitante para el dictado de las asignaturas correspondientes.

Esta bifurcación entre generación de conocimientos y su transmisión, tiene consecuencias negativas en cómo nuevas generaciones interiorizan la naturaleza del conocimiento científico, el método de generación de conocimiento nuevo y los criterios de pertinencia, relevancia y actualidad del saber, impactando en los modos de concebir el conocimiento mismo, en las formas y contenidos de su transmisión, y en la reproducción de una cultura relativamente alejada del pensamiento hipotético, desprovista de curiosidad intelectual, y poco estimuladora de vocaciones científicas en las poblaciones juveniles. A su vez, al basarse en la reivindicación de un conocimiento pedagógico que tampoco es fruto de una actividad de investigación, las prácticas pedagógicas se rutinizan, se contradicen con la teoría en la que dicen inspirarse, y fracasan en solucionar los problemas educativos de las diversas poblaciones concretas de jóvenes, que se expresa en repetición y abandono.

Por otra parte, la falta de investigación estrictamente educativa –no sociológica– ha impactado en la capacidad de las instituciones educativas para sobreponerse a las tendencias

reproductoras de todo sistema escolar, dejando sin problematizar las prácticas pedagógicas y didácticas dentro del aula, teniendo efectos expulsivos sobre los jóvenes más desfavorecidos, no captando para la educación terciaria a buena parte de la capacidad intelectual juvenil de un país notoriamente envejecido.

Este fenómeno de larga data en el país, se vuelve crítico en el contexto de la adopción de la **sociedad del conocimiento** como posible modelo de desarrollo. Sin incorporar acá las abundantes producciones sobre la temática, baste referirnos a los múltiples trabajos que, desde la segunda postguerra mundial, han enfatizado el rol clave del conocimiento abstracto y de su producción permanente para el desarrollo económico, político y social de las naciones, y en la medida en que se acompaña de una importante expansión de los sistemas educativos, representa además un poderoso factor de equidad social. Sin desconocer la creciente brecha científico-tecnológica entre el mundo desarrollado y los países más pobres, que es imperativo contrarrestar, la generación de conocimiento nuevo, su transmisión, y apropiación, en un proceso de múltiples momentos y aspectos disímiles, convierte a la educación en un proceso cambiante, dinámico, que potencia la capacidad productiva de un país incorporando valor a sus producciones, enriquece su trama cultural, y mejora las capacidades individuales para la toma de decisiones sobre la propia vida, incidiendo en el destino colectivo de las sociedades democráticas.

Como corpus conceptual, la sociedad del conocimiento tiene múltiples vertientes que no examinaremos acá, pero que apuntaremos brevemente: neoconservadores, como Daniel Bell; “utópicos postindustriales” –en la terminología de Boris Frankel (Frankel, 1989)– tales como Alvin Toffler y André Gorz; teóricos del “capital humano” como Gary Becker, Mincer y Theodore Schultz; y otros autores tales como Peter Drucker, Alain Touraine, Alvin Gouldner, Jürgen Habermas, Manuel Castells, Juan Carlos Tedesco y muchos otros, han hecho contribuciones diversas sobre la misma cuestión. En Uruguay, los nombres de Rodrigo Arocena y Judith Sutz son centrales en la problematización de estas cuestiones.

En base a aquellos antecedentes y en este contexto sociohistórico: ¿Cuál es la relación de los IFD con el conocimiento nuevo y cuál la de la Universidad con la investigación pedagógica? ¿Es percibida como un problema esta bifurcación entre generación y transmisión de conocimientos? En caso afirmativo, ¿cómo podría superarse esa problemática? ¿Qué reformas institucionales, ajustes presupuestales, cambios culturales serían necesarios? ¿Cuáles serían las condiciones imprescindibles para llevar a cabo las reformas propuestas? Estas son algunas de las preguntas que se pretende responder.

Objetivos. Presupuestos epistemológicos y metodológicos. Técnicas de procedimiento

En este marco, los objetivos de la investigación fueron: generar información confiable sobre los factores identificados por docentes y autoridades de los IFD y de la UdelaR como responsables de la prolongada bifurcación entre generación y transmisión de conocimiento en Uruguay, sobre sus consecuencias, y los obstáculos institucionales y culturales para su remoción, y, asimismo, proponer soluciones para superar los obstáculos que se interponen en la ge-

neración de un cuerpo docente de enseñanza media que se contacte y produzca conocimiento nuevo, en lo pedagógico y didáctico, así como en las disciplinas de su especialidad.

El diseño se apoyó fuertemente en metodologías cualitativas, adoptando como principal perspectiva aquella que considera a la acción humana como unidad elemental de la vida social y como punto de partida en abordajes empíricos. La adopción de una perspectiva individualista no olvida que las acciones humanas son, sobre todo “situadas” y como tales son, simultáneamente producto y productoras de una estructura social, que se presenta a los actores involucrados en la interacción como objetiva y externa.

En función de lo anterior, el abordaje -principalmente hermenéutico, tal como es pensado por Giddens (1987, 1995) y otros, está dirigido a interpretar el sentido subjetivo de las acciones de los actores relevantes, tal como éste aparece objetivado en sus manifestaciones verbales. Esto es así porque los discursos de los actores tienen un carácter eminentemente social; son producidos en situaciones sociales concretas y refieren a objetos sociales a los cuales los sujetos atribuyen significados culturalmente definidos, aceptados y aprendidos en los grupos con los cuales se contacta o a los que refiere. Los rasgos y temas típicamente recurrentes de los discursos de los actores interesan como significados y representaciones grupalmente compartidos que importa analizar e interpretar en el contexto concreto de la situación social dentro de la cual son producidos. Se esperaba encontrar en los discursos de las y los entrevistados aspectos sociales manifestados por sus visiones personales. Por lo tanto, interesaba analizar interpretaciones que los entrevistados realizan acerca de sus experiencias, y especialmente las significaciones que atribuyan a su pertenencia y sus prácticas institucionales. Se realizaron veintidós entrevistas a informantes calificados, conducidas cada una por dos de las integrantes del equipo.

Se entiende al grupo de discusión como una forma de conversación socializada. Su aplicación se centra en obtener e interpretar discursos de los sujetos en una situación de diálogo, y percibir el modo cómo se negocian, en la conversación, los distintos significados y representaciones vinculados a sus posiciones sociales concretas. Se forma sobre la base de la identidad social de los participantes, y se propone estudiar las representaciones sociales (sistemas de valores y normas, imágenes asociadas a instituciones, etc.), que surgen a partir de estos procesos de negociación simbólica. Con el objetivo de lograr una saturación, los grupos se conformaron con sujetos que cumplieran los requisitos de pertenecer a distintas categorías de factores relevantes: instituciones (ANEP-UdelaR), agremiaciones de docentes de ambas instituciones, etc. Se organizaron dos grupos de discusión, estando el primero conformado por representantes de los sindicatos de la educación, mientras el segundo lo estuvo por autoridades de la ANEP, UdelaR, y el Ministerio de Educación.

Además, se realizó una pormenorizada revisión bibliográfica de antecedentes teóricos y de documentos relevantes que se produjeron durante la ejecución del proyecto, por parte de la UdelaR, la ANEP, el MEC, sindicatos de la enseñanza, y otros actores. La producción documental fue profusa, debido a que la investigación se desarrolló mientras se elaboraba un proyecto de Ley de Educación que fuera aprobado por el Poder Legislativo a fines del año 2008.

Hallazgos: aspectos positivos y negativos de la Formación Docente actual:

De acuerdo a los discursos de los entrevistados y a los integrantes de los grupos de discusión, es posible analizar dichos discursos, a partir de una categorización de los mismos, en términos de los aspectos positivos y negativos de la FD actual. Dentro de cada categoría, se agrupan los tópicos a los que refieren las respuestas de los consultados.

Aspectos positivos del sistema actual:

- a. **la práctica docente:** esto es, un aspecto del currículo de los IFD, por el cual los estudiantes observan durante cada uno de los años de la carrera, a los maestros y profesores dando clases en sus aulas habituales. Para algunos, en particular para los pertenecientes al sistema ANEP, este es el aspecto más favorable de la FD actual, desde un supuesto no explicitado: que “aprender con el sistema” es positivo. En la práctica, se observa a una autoridad pedagógica consagrada por el sistema a través de una lista de profesores “ejemplares”, siendo prácticamente imposible para el alumno cuestionarlo. Así, se aprende por “autoridad”, aspecto que fundamenta el sistema, pero que no contribuye al desarrollo de la crítica.
- b. **la infraestructura:** esto es, la red de institutos de FD instalados en el interior del país, y que cubren a todos los departamentos del país, lo cual para algunos entrevistados significa poco más que infraestructura. Esos centros son, en esta perspectiva “una cáscara vacía”;
- c. **el currículo único:** es decir, un sistema de FD donde los estudiantes de los posibles establecimientos (IPA, IFDs, CERPs), compartan las mismas asignaturas, los mismos programas, la misma estructura, en resumen, los mismos planes; esto responde a un impulso homogeneizador que no favorece la innovación curricular y la experimentación pedagógicas.
- d. **las buenas intenciones:** fortaleza relacionada con cuestiones subjetivas, vinculadas a la intencionalidad de los actores en estos institutos, o a la forma de relacionarse con el objeto de conocimiento. En palabras de un entrevistado: “*la intención de realizar aportes, la intención de sacar cosas adelante, las buenas intenciones*” (E4), o, como dice otro, “*el conocimiento no es todo*”, ya que el tema del educador “*no es un tema de conocimiento, es un tema de corazón*” (E1).

Aspectos negativos de la FD actual

Respecto a los aspectos negativos, también de acuerdo a los actores entrevistados y a los integrantes de los grupos de discusión, podemos subrayar:

- a. **El encapsulamiento y la autorreferencialidad.** El sistema de FD y la ANEP son vistos, desde actores externos pero también internos, como cerrados, encapsulados y autorreferidos, remitiendo a distintos aspectos del relacionamiento con el exterior al sistema, como ser: la endogamia en el reclutamiento de nuevos miembros, la referencia a normas

internas e idiosincrásicas, la falta de intercambio con otras instituciones, el desconocimiento de lo que ocurre fuera del sistema, etcéteras: *“viven más hacia adentro que hacia fuera y cuando digo afuera digo hacia la investigación, hacia las necesidades del quehacer educativo, hacia las necesidades sociales en general”* (E9); *“...el docente necesita, más que nadie, formarse en un ámbito que lo ponga en contacto con prácticas, culturas, sensibilidades muy distintas”* (E22). Volveremos sobre esto en las conclusiones.

- b. **La centralización y la falta de autonomía.** Remite al problema de la arquitectura institucional de ANEP, preocupación de muchos actores, esencialmente los vinculados al sistema. Se percibía a la FD como careciendo de autonomía para tomar decisiones, y se resaltaba la “paradoja” de que un organismo centralizado esté integrado por consejos desconcentrados que funcionan con un régimen colegiado, lo que enlentecería el funcionamiento de un sistema donde –dada su actual falta de autonomía– se deben ejecutar acciones con cierta rapidez. Resulta interesante que para algunos de los actores consultados, “la falta de autonomía” constituye la única debilidad de la FD uruguaya.
- c. **Las dificultades de la formación continua.** Este aspecto surgió en varias entrevistas, y fue destacado por uno de los actores de la ANEP: *“Quizás la principal debilidad (...) es proporcionarle a los docentes... formaciones complementarias, mejorar la formación de los docentes”* (E17).
- d. **La práctica.** Este factor, que es visto como bueno por algunos actores del sistema ANEP, es señalado como crítico por parte de otros actores. La crítica a la idea de que el pilar fundamental de la FD debe ser la práctica docente –según la cual el estudiante asiste a clases de docentes antiguos para aprender ejemplarmente el ejercicio de la docencia– no es frecuente, pero es significativa, y se asienta en tres argumentos: a) se trata de un proceso de imitación irreflexivo, dada la falta de procesos hipotéticos que caracteriza a todo el proceso de FD; b) el alto grado de funcionalidad de la FD, ya que la práctica está pensada para formar docentes para el mismo sistema que los forma, y para la perpetuación de sus planes, programas, y ritmos; c) se termina limitando a una pura transmisión de modelos desde docentes más viejos a los más jóvenes, no favoreciendo la renovación pedagógica y didáctica. En palabras de un entrevistado: *“...la docencia es una profesión que hace culto de la práctica. (...) lo que hay que desarrollar es la reflexión sobre la práctica.”* (E9)
- e. **El currículo único.** Al igual que la práctica, es ubicado por algunos actores entre las fortalezas, y por otros entre las debilidades. Ese cuestionamiento al currículo único fue expresado, enfáticamente, por uno de nuestros entrevistados, perteneciente a la Universidad *“... el programa tiene que ser bueno, no único...”* (E13);
- f. **La falta de investigación.** Son reiteradas las opiniones sobre la falta de metodología científica y la carencia de capacidad investigadora en la FD. Por otra parte, estos mismos actores manifestaron la imposibilidad de solucionar, “administrativamente”, esas carencias. En palabras de dos actores: *“la FD tiene un atraso muy grande con lo que ha sido la investigación y la extensión.”* (E17); y

“...el tema de la investigación, efectivamente falta investigación en la formación docente, pero voy a ser más específico porque tengo miedo que se asimile la idea de que falta a que se pueda resolver administrativamente. Y la investigación no se resuelve administrativamente, por eso el peso de la universidad, y esto va a llevarle mucho tiempo, la formación docente incorporarle la investigación efectiva. No se hace diciendo hágase investigación, implica líneas de investigación, implica acuerdos, implica formación de investigadores que trabajen en formación docente (E9).

Estas debilidades se plasman en el bajo nivel académico de los egresados de FD: *“Creo que una de las debilidades es que durante muchos años egresó gente con muy bajo nivel académico, y esa gente está hoy en el sistema ocupando lugares y dando clases” (E11).*

A la hora de profundizar las debilidades de la FD en generación de conocimiento nuevo, emerge un paralelo entre la falta de investigación en el IPA y la falta de formación didáctica para docentes en la Universidad. Veamos los argumentos contrapuestos:

“...primero vamos a ver la paja en el ojo propio, digo... ¿no? porque primero vamos a ver la Universidad qué ha hecho para hacer formación docente... ¡vamos a empezar por ahí! (los estudiantes de la Universidad) plantean que los docentes tendrían que saber dar clases. (...) y yo estoy de acuerdo porque creo que en muchísimos casos todavía seguimos con la vieja idea de que saber la disciplina es saber transmitir el conocimiento de la disciplina.” (E11).

“...la gran deficiencia que tiene la Universidad es que en un siglo y pico de historia, no? no ha podido organizar un sistema coherente de formación de sus propios docentes, nunca lo organizó.” (E1)

Sin embargo, este razonamiento aparentemente simple, no es compartido por todos:

“Está bien. Yo no tengo dudas que el tal profesor, yo, ¿verdad? tampoco estoy capacitado, no tengo esa capacitación, pero yo no me propongo enseñarle didáctica a nadie. Yo lo que quiero enseñar es matemática a los profesores, eso sí, eso les puedo enseñar, y los profesores del IPA ¿no? Entonces vamos a hacer una cosa que permita que matemáticos profesionales les enseñen matemática, no didáctica, a los profesores del IPA” (E13).

Investigación en FD. La investigación disciplinar y la investigación en Ciencias de la Educación: una falacia de falsa oposición

Uno de los equívocos más notorios que caracteriza al discurso predominante sobre FD en Uruguay, es el que sostiene la existencia de una cierta especialización disciplinar, según la cual los IFD tienen fortalezas en disciplinas educativas, mientras la UdelaR carece de investigación educativa y es fuerte en investigación disciplinar.

Si bien no hay dudas sobre la importancia de la UdelaR como productora de investigación de calidad en muchos ámbitos, es distinto el caso de la FD. Más allá de ciertos esfuerzos notorios y loables de algunos docentes comprometidos con la investigación como un proyecto individual, los IFD han venido funcionando sin investigación institucionalizada en las disciplinas sustantivas en las que otorgan títulos (Historia, Matemáticas, etcétera), pero tampoco en Ciencias de la Educación (Didáctica, Pedagogía, etcétera).

A pesar de ello, se ha venido manteniendo, como parte de un sentido común indiscutido, la superioridad de los Institutos de FD en materia de acumulación de saberes educativos, cosa que curiosamente también parece aceptar la UdelaR.

Cuando esta especie de “sentido común” pasa a integrar planes de desarrollo hacia otras formas de institucionalización –a través de la Ley de Educación que crea el Instituto Universitario de Educación- aparece una vez más, la reafirmación de la tradición educativa de la FD, a pesar de la ausencia de investigación, evidente y admitida por todos. Se reivindica así un saber “tradicional”, difícilmente sometible a crítica y a los usuales criterios de evaluación.

Las ideas vertidas sobre estas cuestiones pueden ser categorizadas de la siguiente manera:

- a. **La investigación tal vez no sea necesaria:** “Con aprender a enseñar es suficiente, no me parece que se pueda aprender a investigar en esos años” (E7).
- b. **La investigación en Ciencias de la Educación, necesaria pero no suficiente:** Además, los docentes deberían participar en ámbitos de investigación de las disciplinas que enseñan:

“Algunos compañeros del ámbito de la educación, me dicen: ‘lo que necesitamos es que nuestros docentes se formen en ámbitos de investigación en educación.’ Yo creo que están equivocados, creo que eso es parcial. Creo que un docente de historia debe formarse, por supuesto en un ámbito de investigación de la enseñanza en historia, pero también en un ámbito de investigación en historia también. Y eso vale en general. Y no porque necesariamente vaya a ser investigador en historia...” (E22)

Las limitaciones en estos aspectos se ven cotidianamente en el aula y en la interpretación que los docentes hacen sobre lo que perciben:

“una cantidad de estudiantes de secundaria que (...) no les interesa, no quieren estar ahí pero tienen que estar porque tienen que tener un certificado de asistencia para poder cobrar asignaciones familiares. Esos chiquilines no quieren estar acá, no les interesa, no hay manera de interesarlos” (E11).

La hipótesis que maneja otro actor, es que la investigación directa sobre la disciplina proporciona esa capacidad de generar interés en los jóvenes:

“... nos enseñaban la Matemática como algo que se estaba haciendo, y esa experiencia de haber visto que lo que se trata es sobre todo de desarrollar capacidades propias para enfrentar problemas, eso vale para la Matemática, la Historia, o lo que sea” (E22).

- c. **La investigación disciplinar en los IFD: abreviar de la UR.** En palabras de dos entrevistados:

“No es en el área disciplinar que nos interesa ampliar la investigación que esa está en la Universidad. (...) El contacto con la Universidad tiene que ser precisamente para beber de eso que hace la Universidad que es la investigación disciplinar; no podemos en nuestros pequeños

laboratorios hacer investigación química, o biológica, de alto nivel, como lo tiene la Facultad de Química o la Facultad de Ciencias. No vamos a intentar eso porque sería un absurdo” (E17).

“Muchos tenemos una visión muy crítica de la Universidad, no sólo porque no ha formado sus docentes, por muchas otras cosas, pero hay que reconocer ese aspecto: es un núcleo de formación, de producción de saber, y de conocimiento, y de investigación. Y eso saben hacerlo. Y nosotros, ¿qué sabemos hacer? Sabemos formar docentes, y nada más, ¿ta?” (E1).

d. La propuesta de la departamentalización

La transformación de la FD en un sistema que incluya la creación de departamentos de investigación constituye, según las autoridades de la Dirección de Formación y Perfeccionamiento Docente, un soporte esencial para el desarrollo de una institución docente de nivel superior. Esta departamentalización incluye, dentro de sus objetivos, la promoción del trabajo coordinado, la investigación y la extensión, e implica, entre otras modificaciones, la remuneración a los docentes de “horas de departamento”. Veamos lo que dicen nuestros entrevistados:

“El nuevo plan integrado de FD (...) creo que tiene una veleidad universitaria academicista infundada, el pensar que se construyen investigadores por vía de pagarles horas es una cosa bien insólita, creo que tiene costos que en realidad significan transferencia de recursos de los pobres a los sectores medios que están en FD...” (E7).

“Es irrisorio, no se aprende a investigar porque a uno lo pongan en situación de. (...) no podés generalizar, ni podés decirme: bueno usted antes era profesor de matemáticas ahora es profesor de matemática pertenece a un departamento y va a investigar sobre matemáticas. Y hay docentes que no saben, no quieren...” (E9).

“(Empiezan a pagarte por investigar) aunque después no investigues nada, y (...) se transforma en un aumento salarial encubierto que genera un antecedente difícil después de revertir” (E9).

e. Los mecanismos inciertos de evaluación de la investigación

Cuando consultamos a los directores de los institutos de FD sobre los modos en que se evaluarían las actividades de investigación realizadas por los docentes en las “horas de departamento”, encontramos que estos mecanismos no parecen haber sido previstos, e incluso, pueden llegar a depender de criterios personales, variados, o basados en la “buena fe”.

“Nosotros por ahora lo que tenemos que hacer es, es de algún modo ejercer cierto control de que el profesor venga a la clase (...) Dos horas tiene que permanecer en este lugar y el resto de las horas se combina en la sala y nos hace el informe de en qué va a trabajar, y a lo largo del año se verá cómo evaluamos eso, por ahora no existen procedimientos sancionatorios ni nada, estamos pensando en la buena fe, ¿verdad?” (E1).

f. La investigación no sistematizada de la FD

Varios entrevistados se refirieron a la existencia de investigación no sistematizada en los institutos de FD. Mencionaron, aquí, la “investigación acción”, o la investigación de las propias “prácticas áulicas”. Veamos algunos ejemplos:

“Y la mayoría de los docentes, de alguna manera cuando hacemos un diagnóstico, cuando estamos viendo nuevas formas de... de enseñar un... un concepto, un... contenido dentro de los programas, ya sea en la escuela donde sea, eh, estamos investigando, pero no le damos... nosotros, la investigación nuestra es en el aula. Por eso hablamos de investigación acción” (E23).

En algunas respuestas subyace también una concepción de investigación como algo que se enseña puntualmente a través de una asignatura:

“Eso entonces hace que haya diferente de repente, eh... producción, o que la producción nuestra, como no se publica ni se tiene muy en cuenta, eh, parece como que nosotros no investigamos. Y en esta... y en el plan... desde el plan anterior, reformulado 2001, nosotros tenemos una asignatura que se llama Investigación Educativa en Magisterio” (E 23).

En suma, aunque es posible detectar una sensibilidad y ciertos acuerdos sobre la relevancia de que la FD tenga lugar en centros de generación de conocimiento, éstas parecen ser convicciones que, del lado del sistema no universitario, no son todo lo fuertes y unívocas que sería de desear. De algún modo, estos actores parecen anteponer distintos tipos de salvaguardas a la idea de incursionar decididamente en una cultura de la investigación y la producción de conocimiento.

Conclusiones

En base a información producida durante la investigación -por las técnicas previamente establecidas- se llegó a determinadas constataciones y conclusiones, pudiendo afirmar que el sistema de FD, monopolizado por la ANEP, y estandarizado a través de la instauración de un currículo único, sigue caracterizándose por los fenómenos antes referidos: la endogamia, la auto-referencialidad y el encapsulamiento, y la ajenidad con respecto al mundo de la generación del conocimiento.

Endogamia, auto-referencialidad y encapsulamiento

En el sistema ANEP, el reclutamiento docente sigue criterios que privilegian la trayectoria dentro de la institución misma: los concursos suelen ser cerrados a quienes pertenecen al sistema, por dictar clases en niveles previos y por ser egresados del mismo, y la promoción de un nivel a otro de la carrera se produce por antigüedad simple. Esto termina conformando un circuito cerrado sobre sí mismo, sin retroalimentación desde el exterior, del cual se aísla progresivamente, lo que tiene consecuencias directas en la calidad, actualización y pertinencia de los contenidos manejados por los docentes.

Dicho circuito cerrado permite que las personas transiten por el sistema ANEP sin contactarse con las reglas del mundo laboral usual, ni el mundo académico propiamente dicho: el egresado de Secundaria que sigue la carrera como profesor de educación media egresa con derecho de ingresar casi automáticamente a dar clases a Secundaria, y ascenderá por antigüedad simple; luego de determinado número de años dictando clases puede aspirar a dar clases en FD, desde donde posiblemente sea reclutado a través de un llamado cerrado entre egresados del mismo instituto, o por llamados abiertos donde el peso de la antigüedad en el puntaje

asegura, con la titulación, el ingreso. En todo el proceso, no tiene necesidad de cotejar frente a otros su nivel de formación o de actualización, por no decir su contacto con la investigación en la disciplina que aspira a enseñar.

Además, esta forma de organizar la carrera docente afecta negativamente la adquisición del mismo *conocimiento* y de las *habilidades* que el docente debe enseñar: del lado de los conocimientos, porque un docente que aprende de docentes que aprendieron de otros docentes, sin investigación propia, conduce a la pérdida de actualidad, pertinencia e interés de unos conocimientos que van envejeciendo. Del lado de las habilidades, la idea de que el conocimiento está “en los libros” dificulta la adquisición del pensamiento hipotético que los docentes deberían promover en los jóvenes. La distancia del mundo de la producción académica termina generando un pensamiento de tipo categórico, donde el conocimiento aparece como producido y definitivo, aspecto que difícilmente genere interés en los jóvenes, despierte vocaciones científicas, y los prepare para una sociedad del conocimiento y el aprendizaje permanente.

Sobre la investigación en la FD y la “tradicción” en educación

Se ha podido constatar un cierto consenso sobre la importancia de incluir la práctica y la teoría de la investigación en la FD, más claro del lado de los actores directamente vinculados con la Universidad –debido a la concepción según la cual el cumplimiento de las funciones de investigación, enseñanza y extensión son consustanciales al desempeño docente-, pero también aparece nitidamente en discursos de distintos actores pertenecientes a la FD y la ANEP. Esto representa un adelanto significativo para la concreción de soluciones al problema de la FD en el país.

También hay acuerdo en que existe en el país un rezago relativo en materia de investigación educativa sistemática, revelado tanto en la tradición más ligada a la actual ANEP, como en la investigación educativa que ocurre en la UdelaR. Por el lado de la ANEP –particularmente en los IFD- se reconoce que no se ha favorecido la investigación, por lo que es virtualmente inexistente, y que la investigación no institucionalizada y no sistemática que realizan algunos docentes del sistema permanece oculta por motivos diversos.

Hemos dicho que los docentes egresados de los IFD se encuentran ajenos a la producción de conocimiento en la disciplina que enseñan, y que realmente tampoco practican investigación didáctica o educativa, aún cuando se reivindicuen sus ventajas relativas en este campo. Menos evidente, pero no menos significativo, es que lo segundo no puede hacerse en forma independiente de lo primero, y que esa pretensión no puede ser fácilmente defendida.

Difícilmente pueda hacerse didáctica sobre una disciplina que no se conoce realmente. Parece ocioso afirmar que para enseñar una disciplina, primero hay que conocerla, y esto implica formular preguntas pertinentes, desafiar los límites del conocimiento al menos en algún área de la misma, es decir, saber qué es lo relevante y qué no lo es. Esto, tal como lo dicen los propios actores, no ocurre en FD; por tanto, tampoco puede ocurrir lo segundo, es decir investigar sobre los modos de enseñarlo. Ahora bien, enseñar cómo enseñar algo que no se

conoce parece ser, claramente, una tarea imposible. Esto es algo sobre lo que no parece haber aún una comprensión suficiente.

Del lado de la Universidad se reconoce una debilidad relativa de la investigación en esa área, tanto en relación con otras áreas de conocimiento dentro de la UdelaR, como en relación con la ANEP. Sin embargo, la UdelaR ha hecho avances significativos: ha institucionalizado, a través de la Comisión Sectorial de Enseñanza, llamados a proyectos concursables dirigidos a mejorar la docencia, la innovación educativa y el combate a la masividad, tiene investigación institucionalizada en el Área de Ciencias de la Educación de la FHCE, y ha organizado Unidades de Apoyo a la Enseñanza en las Facultades que investigan sobre aspectos pedagógicos y didácticos específicos y dictan cursos de capacitación docente. Además, la FHCE otorga títulos de Licenciatura con especialidad en Docencia. En suma, la Universidad se encuentra mejor posicionada, ya que investiga en las disciplinas que enseña, investiga sobre cómo enseñarlas, y enseña a investigar sobre cómo enseñarlas. Sin embargo, también en la Universidad predomina cierto sentido común según el cual los IFD tendrían ventajas relativas en el campo educativo.

En los discursos, las ventajas relativas en materia educativa que tanto la UdelaR y la ANEP reconocen en los IFD, se sustentan en la idea de cierta “tradicón”, que adquiere en los discursos un contenido más bien difuso, y parece sustentarse en aspectos relacionados entre sí: a) la referencia a un pasado mítico asociado a una época vista idealizadamente como de máximo esplendor de la educación uruguaya, b) una reivindicación incuestionable del valor de la práctica en la formación docente, c) la mención de figuras emblemáticas en el campo académico –casi exclusivamente en el universitario- como prueba de la calidad de la FD inicial.

Esta función legitimante de la “tradicón” no cuestiona aspectos relevantes y significativos que, aunque mayoritariamente quedan sin mencionar en los discursos, no pueden soslayarse en un análisis de las relaciones sociales reales, producto de la institucionalización actual de la FD, y reproductoras de ella. Su ausencia en los discursos es, por eso, particularmente significativa. Entre ellos, cabe mencionar: el carácter monopólico de la expedición de títulos habilitantes para el ejercicio de la docencia en Uruguay y los “cierres” que se producen como consecuencia; la ausencia de mecanismos de acreditación y evaluación institucional que produzcan información pública confiable sobre la calidad de las distintas carreras y titulaciones docentes; la reivindicación de derechos en base a intereses de tipo corporativo no generalizables.

La concepción de la investigación que subyace a los discursos de los actores pertenecientes a los distintos ámbitos –básicamente ANEP y UdelaR- no es homogénea. El concepto no tiene sentidos unívocos en cada uno de los tipos de actores, y algunas veces aparece desvirtuado, o limitado en sus ámbitos de aplicación y alcances. La ausencia de la práctica de investigación en los IFD de la ANEP, se traduce frecuentemente en concepciones limitadas de la misma, que la asocia a tareas como la revisión bibliográfica o el cotejo de fuentes. Esta concepción de la investigación, puede ser descrita a través de los siguientes rasgos:

- a. se vincula a áreas de conocimiento relacionadas con la educación, y parece limitarse a la “investigación de escritorio”, es decir, revisiones documentales, sistematización de información, etcétera;

- b. está asociada a tareas de enseñanza, según la misma lógica que regía la asignación de responsabilidades docentes, y siguiendo a la función de enseñanza: quienes eligen horas de enseñanza reciben horas de investigación, proporcionalmente a aquellas;
- c. se encuentra débil e incipientemente ligada a líneas y proyectos de investigación previamente presentados, evaluados y aprobados;
- d. posee, por tanto, un carácter más bien burocrático, al no considerar las posibles habilidades, inclinaciones o competencias de los docentes, ya que las horas de investigación se reparten proporcionalmente, sin existir mecanismos de evaluación de desempeño que lleven a su pérdida;
- e. posee una impronta fuertemente endógena, característica del sistema mismo. Se genera desde el propio sistema. Se debe recordar que la departamentalización tuvo lugar sin nuevos llamados a concursos abiertos, y al no reclutar a investigadores experimentados se incurre en costos derivados del aprendizaje y de la generación de una cultura de la investigación, además del riesgo de que esta última no se genere;
- f. se desarrolla en circuitos relativamente aislados de los lugares donde se produce la investigación, aún la educativa: los investigadores se reclutan de entre los enseñantes de la misma institución;
- g. se organiza según un sistema formalizado, según el cual la remuneración de la actividad, la asignación de responsabilidades, etcétera, se relaciona escasamente con la calidad de la investigación misma, y no se centra en lo sustantivo de la actividad de investigación: las preguntas, el método, los resultados; en los hechos, se trata –al decir de una entrevistada- de un “incremento salarial encubierto”, que no tiene por qué redundar en resultados concretos.

Con lo analizado hasta acá, parece evidente que tratándose de instituciones públicas, financiadas con fondos públicos, y siendo ambas –ANEP y la UdelaR- las únicas instituciones de su tipo en el país, no cabe otra opción más que buscar formas de cooperación e intercambio que resuelvan definitivamente el problema de la desvinculación del sistema ANEP con investigación disciplinar y educativa, ya que el nivel de la FD tiene impactos múltiples en todos los demás niveles educativos, en particular en la educación básica. Sin duda, se trata de una cuestión de responsabilidad social procurar los máximos esfuerzos para se efectivice una cooperación amplia y fluida entre la UdelaR y la ANEP. Los próximos años serán decisivos para efectivizar una reforma de la formación docente que ponga a la educación uruguaya, desde la educación inicial hasta el doctorado, en el camino del logro de una sociedad basada en el conocimiento, el desarrollo y la innovación.

Bibliografía

- ANEP-MesYFod y UTU-BID** (2001) *Aportes al análisis de los Bachilleratos en la Educación Secundaria*, Montevideo.
- ANEP** (s/f), Una apuesta para el IPA. Plan de acción en apoyo al proyecto de centro, Montevideo, ANEP.

- ANEP-MEMFOD**, (2003) *Estudio sobre los procesos de inserción de los egresados del plan 1996 en la Educación Media Superior*, Montevideo.
- ANEP**. Consejo Directivo Central. Dirección de Formación y Perfeccionamiento Docente. Área Perfeccionamiento Docente y Estudios Superiores. Sin título, inédito.
- AROCENA, R.** (Seleccionador) (1995) *Ciencias técnicas y sociedad*, Montevideo, Trilce.
- AROCENA, R., y SUTZ, J.** (2003), *Subdesarrollo e innovación. Navegando contra el viento*, Cambridge University Press, Madrid.
- AROCENA, R., BORTAGARAY, I., Y SUTZ, J.** (2008), *Reforma universitaria y desarrollo*, s/ed., Montevideo
- BECK, U.** (1986) *La sociedad del riesgo*, Barcelona, Paidós.
- BECK, U.** (2000) *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona.
- BELL, Daniel** (1976) *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid. Alianza Universidad.
- BOURDIEU, P.** (2000) *Las formas del capital. Capital Económico, capital cultural y capital social*, en "Poder, derecho y clases sociales", Barcelona, Desclée.
- CASTEL, R.** (1995) *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Fayad, Paris.
- CENTRO DE ESTUDIANTES DEL IPA**, Aportes de los Estudiantes, Montevideo, s/f, inédito.
- CHARLOT, B.** (2008) *La relación con el saber, formación de maestros y profesores, educación y globalización. Cuestiones para la educación de hoy*. Trilce, Montevideo.
- DIEZ DE MEDINA, R.** (2001) *El trabajo de los jóvenes del Mercosur y Chile en el fin de siglo*, Organización Internacional del Trabajo, Cinterfor-OIT, Montevideo.
- DIEZ DE MEDINA** (2001) *Jóvenes y empleo en los noventa*, Cinterfor-OIT, Montevideo.
- DIRECCIÓN DE FORMACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DOCENTE**, *Propuesta para el Plan Nacional Integrado de Formación Docente*, Montevideo, noviembre 2007. Documento inédito.
- DRUCKER, P.** (1959) "La revolución educativa" en: Etzioni A., Etzioni E., (comp.) (1968) *Los cambios sociales. Fuentes tipos y consecuencias*, FCE, México.
- ERT** (1995) *Une éducation européenne. Vers une société qui apprend*, Bruselas
- FRANKEL** (1989) *Los utópicos postindustriales*, Ed. Alfons el Magnànim, Valencia.
- GERENCIA GENERAL DE PLANEAMIENTO Y GESTIÓN EDUCATIVA** (2002), "La FD en cifras", en: *Serie Educativa*, N° 1, Montevideo, ANEP-CODICEN.
- GIDDENS, A.** (1987) *Las nuevas reglas del método sociológico*, Amorrortu, Buenos Aires.
- GIDDENS, A.** (1995) *La constitución de la sociedad*, Amorrortu, Buenos Aires.
- GIMENO SACRISTÁN, J.** (1989) *El currículum. Una reflexión sobre la práctica*, Morata, Madrid.
- GORZ, A.** (1998) *Métamorphose du travail*, Galilée, París.
- GOULDNER** (1978) *La dialéctica de la ideología y la tecnología*, Alianza, Madrid.
- GOULDNER** (1980) *El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase*, Alianza, Madrid.
- HABERMAS** (1973) *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Buenos Aires, Amorrortu.
- HABERMAS** (1989) *Ciencia y técnica como "ideología"*, Madrid, Tecnos.
- LEMA** (2003) *Sociedad del Conocimiento: ¿desarrollo o dependencia?* En Aguirre y Batthyány (Coord) (2003).

- MARRERO, A.** (2003) *Promesas incumplidas: los alcances del universalismo en el bachillerato*, en Mazzei, E. (Coord.) "El Uruguay desde la Sociología II", DS, Montevideo.
- MARRERO, A.** (2005) *Formación docente y educación preuniversitaria en Uruguay: La crisis de un modelo*, *Témpora* N° 8, pp. 189-209 (Revista del Departamento de Sociología de la Educación, Universidad de La Laguna, España).
- MARRERO, A.** (2008) *La herencia de nuestro pasado. Reflexiones sobre la Educación Uruguaya del Siglo XX* en: "El Uruguay del siglo XX: La sociedad", Montevideo, Ediciones Banda Oriental, pp. 45-75.
- MARRERO, A.** (2008), "El bachillerato uruguayo", Montevideo, CSIC-UdelaR-Germanía, 2008. ISBN: 978-9974-0-0418-4.
- OFFE, C.** (1992) *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Madrid, Alianza.
- PIÑÓN, F.** "Ciencia y Tecnología en América Latina: una posibilidad para el desarrollo" <http://www.campus-oei.org/salactsi/pinon.pdf>
- RUBIO, E.** (2003) *Saber y poder. La cuestión democrática en la sociedad del conocimiento*, FESUR, Montevideo.
- SEOANE** (2008) *Ley de Educación y Formación Docente: la hora de conjugar tradiciones*, Semanario Brecha del 1° Agosto, Montevideo.
- STROBEL, P.** (1995) *Los servicios en el centro de las mutaciones del trabajo*, en Arocena, R.
- TEDESCO, J.** (1999) "La educación y la construcción de la democracia en la sociedad del conocimiento" IIPE-UNESCO, Buenos Aires.
- TEDESCO** (1995) *El nuevo pacto educativo. Educación, competitividad y ciudadanía en la sociedad moderna*. Madrid, Anaya.
- TOFFLER** (1981) *El "shock" del futuro*, Editorial Plaza & Janés, Barcelona.
- TOFFLER** (1990) *El cambio del poder*, Plaza & Janés, Barcelona.
- TOFFLER, A. y H.** (1994) *Criando uma nova civilização. A política da terceira onda*, Record, Rio de Janeiro.
- TOURAINE, A.** (1973) *La sociedad post-industrial*, Ariel, Barcelona.
- VAILLANT, D.** (2002), *Formación de formadores. Estado de la práctica*, PREAL, Santiago de Chile.
- VÁZQUEZ, S.** (1997), *El área de formación y perfeccionamiento docente y la reforma educativa*, ANEP, Montevideo.
- WEBER, M.** (1944) *Economía y Sociedad*, FCE, México.
- YOUNG, M. F. D.** (2008) *Bringing knowledge back in. From social constructivism to social realism in the sociology of education*. Routledge, Londres.

5

Estratificación y movilidad social

Tipologías socioeconómicas y estratificación social en el Uruguay: tendencias recientes

Danilo Veiga¹

Es sabido que la configuración territorial y, consiguientemente, las desigualdades subnacionales, están intrínsecamente asociadas a diferentes niveles de vida para la población. La interpretación de dichos fenómenos responde a un conjunto de factores inherentes a los procesos de desarrollo local, que expresan diversas formas y niveles de organización productiva, económica y social en el territorio. En tal sentido, este artículo tiene como objetivos presentar algunos de los principales resultados del estudio reciente y libro publicado en noviembre 2010, referidos a las transformaciones socioeconómicas a nivel departamental y la evolución de la estratificación social, durante los años 2001-2009 (Veiga 2010).

En primer lugar, se presentan de acuerdo al análisis multivariado, los resultados relativos a las principales dimensiones de la estructura social en 2009, que nos permitieron elaborar una nueva tipología departamental, así como confrontar sus resultados con nuestras investigaciones anteriores de 1991 y 2004. Así, y a los efectos de ilustrar la desigualdad regional y departamental, se presentan las medias y dispersión de algunos indicadores estratégicos (pobreza, ingreso y educación), como ejemplos de los niveles de heterogeneidad y diferenciación interna. De allí surge claramente la desigualdad entre los distintos agrupamientos departamentales.

En segundo lugar, y asumiendo las tendencias de fragmentación socioeconómica y polarización en las sociedades locales, se analizan las tendencias recientes de la estratificación social. Así, uno de los principales hallazgos del estudio, demuestra por un lado el empobrecimiento creciente hasta el 2004 de todos los estratos sociales, a través del aumento de los estratos bajos y medios bajos; así como la disminución de los demás sectores medios y altos. Por el contrario, a partir del 2005, la tendencia se invierte con una fuerte disminución de los estratos bajos y un aumento de los sectores medios y altos. Estas tendencias son la consecuencia de los procesos de crisis y la posterior recuperación económica, resultado de las políticas económicas y sociales dirigidas a los sectores más vulnerables de nuestra sociedad, así como de la reactivación del mercado de trabajo y el aumento de los ingresos de los hogares.

En tercer lugar, se presentan los hallazgos obtenidos en el análisis de la estructura social de Montevideo, así como las tendencias verificadas en la estratificación social durante estos años. De tal forma se aprecia la distribución, peso y evolución de los estratos en que se clasifica a la población, así como según grandes áreas. Se comprueba que, si bien se han expandido

la pobreza y las clases bajas hacia la periferia de la ciudad, por otro lado, los sectores de clase media se han difundido prácticamente por todo el espacio urbano, indicando la “fragmentación social, económica y cultural”, a que estos importantes sectores de la sociedad han estado expuestos. Los comportamientos, estilos de vida y valores de estos sectores, están cambiando y considerando su influencia y el rol que juegan en nuestra sociedad, deben ser objeto de mayor investigación y análisis.

Uruguay ha sido tradicionalmente conocido en el contexto de América Latina, debido a sus altos niveles relativos de equidad e integración social, pero hacia fines de los años 90 y particularmente luego de la crisis del año 2002, se agudizaron las distancias entre las clases sociales surgiendo nuevas formas de diferenciación social y vulnerabilidad, que implicaron el aumento de las desigualdades sociales y la fragmentación sociocultural. De tal manera, el análisis realizado se basa en una sociedad atípica en América Latina, teniendo en cuenta el “estado de bienestar”, implementado desde las primeras décadas del siglo XX en el país, y que durante los últimos veinte años, ha estado sujeta a diversas formas de reestructuración económica, privatización, y vulnerabilidad. Es así tal que, durante los últimos quince años, se produjo un aumento de la segregación urbana entre las diferentes clases y estratos sociales, como consecuencia de las desigualdades en los niveles de vida, accesibilidad y servicios en diferentes contextos y áreas. Así se verifica una fuerte segregación residencial en una sociedad caracterizada por su proximidad y la integración social entre las diferentes clases sociales, lo cual ha cambiado profundamente en los últimos veinte años (Katzman y Retamoso 2005, Observatorio Social IMM 2007, Veiga y Rivoir 2008).

En este contexto, recordamos que, según uno de los supuestos de la transformación económica en las “ciudades globales”, la expansión de los servicios, llevaría a una estructura social dual en el empleo y los ingresos de la población (Sassen, 1991, Castells y Mollenkopf 1991). Sin embargo, investigaciones realizadas en diferentes países, demuestran tendencias que contrastan con esta bipolarización, y encuentran que se produce un aumento en la desigualdad social entre los dos extremos de la población urbana, pero en una forma no-dual, sino fragmentada, con una estructura social diversificada y un aumento de las clases medias en las zonas periféricas. (Taschner y Bogus 2001, Leal 2007 y Preteceille 2007). Nuestro Estudio concuerda en esta dirección y, si bien Uruguay no presenta casos típicos de “ciudades globales” en el sentido estricto, es interesante considerar la evolución de distintas áreas que están expuestas a diferentes grados e impactos de la globalización.

Corresponde señalar que en los estudios realizados en la FCS, se utilizan dos enfoques clásicos en los estudios sociológicos: a) Construcción de indicadores sociales e índices de estratificación y niveles de consumo a partir de las principales fuentes estadísticas. b) Caracterización de las áreas locales y el desarrollo social desde la perspectiva de los protagonistas (entrevistas y estudio cualitativo sobre una muestra de informantes). Por consiguiente, a nivel macrosocial, se identifican las características socioeconómicas básicas de la población desde una perspectiva cuantitativa, mientras que a nivel micro y cualitativamente, se estudiaron las características específicas de diversas áreas locales en contextos territoriales y socioeconómicos diferentes.

Estructura social y procesos recientes en el territorio nacional

A continuación, se introduce un conjunto de elementos conceptuales, referidos al análisis de las desigualdades socioeconómicas, a nivel local y de las principales áreas del Uruguay. En tal sentido, se plantea como hipótesis de trabajo, que “existen distintas dimensiones y manifestaciones de la globalización”, las cuales impactan diferencialmente a la población y las áreas subnacionales, en contextos de creciente “desterritorialización” de las decisiones económicas y políticas. Asimismo, puede asumirse que la globalización envuelve el problema de la diversidad socioeconómica, en la medida que las sociedades locales están insertas en escenarios de desarrollo desigual y consiguiente fragmentación económica, social y cultural, a nivel de diferentes actores locales.

Por otra parte, como señaló hace más de una década, un reconocido cientista social brasileño, no resultan válidos los argumentos de homogeneización e inevitabilidad de los procesos globales, que se manejan en distintos ámbitos: si bien pueden existir en muchos casos, una globalización de problemas nacionales y al mismo tiempo una “especificidad singular de ciudades y regiones”; también se desterritorializan cosas, gentes, valores, etc., y se fragmenta el espacio, el tiempo y las ideas (Ianni 1995). Sin embargo, es importante señalar en este contexto, que existen redes globales que articulan individuos, segmentos de población, regiones y ciudades, al mismo tiempo que excluyen otros tantos individuos, grupos sociales o territorios. Consiguientemente, en la denominada “sociedad de la información”, asistimos a la expansión de un nuevo paradigma sociotécnico, en el cual los países están atravesados por una lógica dual, en que se crean redes transnacionales de componentes dinámicos de la globalización, al mismo tiempo que se segregan y excluyen grupos sociales y áreas, al interior de cada país, región o ciudad. En tal sentido, corresponde destacar que durante las últimas dos décadas, se producen transformaciones estructurales en las relaciones de producción, cuyas manifestaciones más claras son: el aumento de la desigualdad y la exclusión social y la fragmentación del empleo (Castells 1998). Desde esta perspectiva, emergen en el Uruguay las siguientes tendencias:

Los procesos de reestructuración económica, implican la diversidad social y territorial; en la medida que las comunidades locales están insertas en escenarios de desarrollo desigual y consiguiente fragmentación económica y sociocultural.

En muchas ciudades, se producen transformaciones asociadas a la reestructuración económica (desindustrialización, privatización, etc.), cuyos impactos más significativos son: el aumento de la desigualdad y la exclusión social y la fragmentación del empleo.

Las tendencias del mercado de trabajo verificadas durante los primeros años de la década (2001-2003), - desempleo, informalidad y precariedad -, junto con el descenso y/o pérdida de los ingresos en los hogares, constituyeron factores determinantes de “nuevas formas de pobreza” y “empobrecimiento”; que estimularon la desintegración social y la segregación territorial en dicho período.

La fragmentación social y territorial, no es una simple consecuencia de las desigualdades socioeconómicas, sino que es resultado de la diferenciación social en el espacio y constituyen

procesos que se retroalimentan. De este modo surgen diversas formas de segregación; que son manifestaciones de la distribución de las clases sociales en el territorio.

Los componentes socioculturales de la segregación socioeconómica y las desigualdades, son factores relevantes; en tanto los mecanismos de exclusión social, expresan imágenes y comportamientos, por los cuales determinados grupos, ignoran a otros de la convivencia, lo cual reproduce la exclusión a través de barreras reales y simbólicas.

Los déficits de integración socioeconómica y de ciudadanía, retroalimentan el círculo de la pobreza y la exclusión social y colocan al problema de la desigualdad, como un tema fundamental a enfrentar por toda la sociedad, pero fundamentalmente por las políticas públicas.

En resumen, estos procesos vienen redefiniendo aspectos básicos de la estructura social y la configuración de las ciudades. Así por ejemplo, como consecuencia de la creciente privatización de infraestructura y servicios públicos, emergen en muchos casos “territorios privatizados y usados”, a partir de la intervención de distintos actores locales, nacionales y transnacionales (Ribeiro 2004). Asimismo, es sabido que surgen en América Latina durante los años ochenta y noventa, cambios estructurales asociados a las transformaciones productivas, tecnológicas y a la mayor apertura externa de sus economías (De Mattos 1998). En tal sentido, se han consolidado diversos procesos socioeconómicos en el caso uruguayo:

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

Por otra parte, cabe recordar que existen otros aspectos cruciales en la configuración y dinámica territorial; tales como la dimensión espacial de las relaciones sociales, en la medida que las acciones e intervenciones de los diferentes actores sociales, se sustentan en una fracción del país –áreas, departamentos o regiones–. Ello implica la existencia de “identidades territoriales”, que son resultado de una dinámica históricamente construida e interrelacionada con el resto del territorio. Aunque tales aspectos son ciertamente de difícil medición, deben considerarse seriamente a la hora de formular programas sectoriales y locales, en la medida que las políticas públicas, definen marcos de referencia para un área determinada y por lo tanto condicionan su evolución. En tal sentido, las relaciones entre la “cultura globalizada” versus la “cultura local”, constituyen un desafío, para profundizar el conocimiento de los procesos de globalización que impactan a nuestras sociedades (Featherstone 1998). Así por ejemplo, crecientemente durante las últimas dos décadas, diversos procesos a nivel de la sociedad, configuran las relaciones sociales y “la fragmentación de la vida cotidiana”, para muchos sectores de población, y particularmente para los más vulnerables, entre los cuales se destacan:

- La pérdida de “marcos de referencia y socialización tradicionales”, por los cambios en la familia, la educación, el vecindario y el aumento de la segregación urbana;
- El retraimiento del Estado Nacional, a través de crecientes privatizaciones, tercerización y pérdida del espacio público;
- La globalización del consumo, y su expresión diferencial en las clases sociales y en el espacio urbano;
- La debilidad de los mecanismos de representación sociopolítica y la emergencia de diversos conflictos en el territorio;

En el marco de esta discusión, corresponde señalar que de acuerdo a una hipótesis central sobre las denominadas “ciudades globales”; la transformación de la actividad industrial y la expansión de los servicios en las ciudades, llevaría a una estructura social dual, en la estructura del empleo y de los ingresos de la población (Sassen 1991, Mollenkopf y Castells 1991). Sin embargo, nuestros estudios coinciden con investigaciones en otros países, que contrastan esta tendencia a la bipolarización, y demuestran que se viene produciendo un aumento de la desigualdad social entre los dos extremos de la población urbana, pero de una forma no dual, sino fragmentada, con una diversificación de la estructura social y un incremento de las clases medias en las áreas periféricas. (Ribeiro y Preteceille 1999 y Taschner y Bogus 2001, Koch y Valdés 2008).

Este hallazgo es importante, en la medida que refleja la influencia en la estructura social y en la configuración de nuestras ciudades, de procesos mencionados como: la reestructuración económica y los cambios en el mundo del trabajo, la nueva composición de los hogares, la diversificación de pautas culturales y del consumo. Por su parte, dichos procesos inducen significativas transformaciones en las pautas de estratificación social, y particularmente en las clases medias. Tal como analizamos en un anterior estudio de Montevideo, en relación a estos procesos, resultan adecuados los conceptos de “quartered cities” (ciudades fragmentadas), introducidos por Peter Marcuse (1996), en la medida que las áreas urbanas, están separadas por las dimensiones espacio temporales y constituyen el soporte de diferentes clases y grupos sociales, que interactúan entre sí a través de relaciones que reflejan su distancia y desigualdad social (Marcuse y Van Kempen 2000, Veiga y Rivoir 2001).

En este sentido, asumimos la hipótesis planteada en la compilación internacional sobre “Ciudades en globalización” de Marcuse y Van Kempen, en el sentido que “casi todas las ciudades reciben impactos del proceso de globalización, pero su grado de participación en éste, no es resultado de su posición en el orden internacional, sino de la naturaleza y alcance de dicho proceso, no existiendo un grado uniforme o un modelo singular de ciudad global”. Asimismo, se destaca que las pautas del desarrollo urbano son sujeto de control y gestión, lo cual significa que no son resultado de fuerzas inmanejables o leyes económicas no controlables (Marcuse y Van Kempen op.cit.). Ello implica por consiguiente, jerarquizar el papel que deben asumir las políticas públicas, en la dinámica de nuestras ciudades.

Desde este marco de referencia, se produce en el Uruguay, la emergencia creciente desde mediados de los años noventa hasta la crisis del 2001-2003, de formas de fragmentación socioeconómica y “nuevos perfiles de marginalidad y pobreza” (inserción laboral precaria, insuficiencia de ingresos, movilidad descendente y violencia), que asociados a pautas de segregación residencial y educativa, acentuaron la desintegración y segmentación social a principios de esta década (CEPAL 1999, Katzman 2005). En este contexto, no resulta extraño apreciar que desde principios de esta década, organismos internacionales muestran que el aumento de las “desigualdades sociales y territoriales”, se asocia cada vez más a los impactos de la reestructuración económica y a la expansión de la globalización (Informes BID, CEPAL, OIT y Banco Mundial 2003). En definitiva, las implicancias de estos temas de análisis son múltiples y complejas, tanto para el conocimiento científico y avance de las Ciencias Sociales, como más importante aun, para la definición de políticas para los sectores y áreas vulnerables de la sociedad.

Las principales dimensiones de la estructura social y el territorio en 2009

En primer lugar y como marco de referencia ilustrativo de las tendencias socioeconómicas ocurridas durante los últimos diez años y de su proyección hacia el presente, es necesario considerar un conjunto de Indicadores estratégicos. Por una parte, los indicadores económicos del cuadro 1, ilustran claramente el estancamiento y retroceso que afectó al país durante los años 1999-2002, y el consiguiente deterioro en las condiciones de empleo e ingresos de la población, y configuran elementos empíricos sólidos para comprender las tendencias de fragmentación social y las condiciones de vida de la población durante los primeros años de esta década. Por otra parte, se aprecia nitidamente la reactivación económica producida luego del 2004, a través de la recuperación del salario real, descenso del desempleo y la pobreza.

**Cuadro 1. Indicadores estratégicos de la economía uruguaya
Evolución 1998-2009**

Indicadores	1998	2000	2002	2003	2004	2006	2009
PBI (Var. %)	4,5	-1,4	-10,8	0,8	5,0	4,3	4,5
% Inflación	8,6	5,1	25,9	10,0	7,6	6,4	5,9
Salario Real Prom. (Variac. %)	1,8	-1,3	-10,7	-12,4	-0,1	4,4	7,3
Tasa Desempleo	10,1	13,6	17,0	16,9	13,1	11,4	7,7

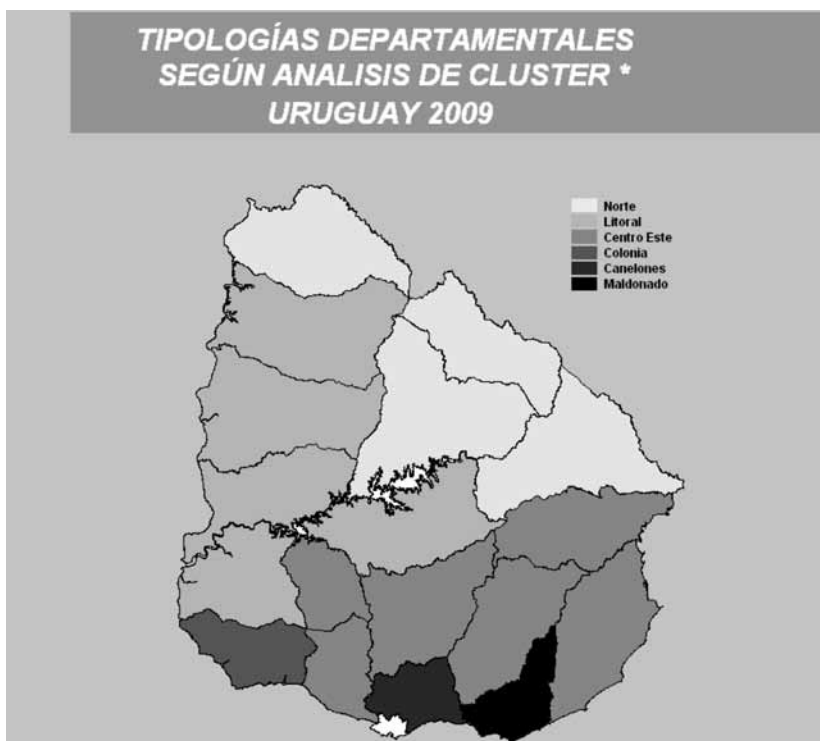
Fuente: Informes de Coyuntura. Instituto de Economía FCEA Universidad de la República.

De acuerdo a la metodología empleada en nuestros estudios previos de 1991 y 2004, se integraron las distintas dimensiones de análisis –a partir del Banco de Indicadores Sociales de la FCS–, de manera de lograr una agrupación de los departamentos y/o “regionalización”, que incorporasen las distintas dimensiones involucradas. Para ello se aplicó el análisis factorial que identificó 5 factores o dimensiones básicas de análisis. Posteriormente, se aplicó el análisis de Cluster o conglomerados a través de la construcción de Índices de Distancia o heteroge-

neidad, para el agrupamiento de unidades con similar estructura socioeconómica, tal como se ha postulado en los trabajos clásicos de Russet de 1964 (World Handbook of Social Indicators de Yale University) y Rolando Franco de 1973 para su Tipología de América Latina en CEPAL ILPES. En resumen, se aprecian en el recuadro adjunto y el Mapa del Uruguay, las “regiones” o agrupamientos departamentales obtenidos por el método referido, con los datos más recientes para el 2009.

Tipologías departamentales 2009*	
1.	Norte: Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo, Artigas
2.	Litoral: Soriano, Río Negro, Paysandú, Salto y Durazno*
3.	Centro Este: Florida, San José, Flores*, Lavalleja, Rocha y Treinta y Tres*
4.	Colonia
5.	Canelones
6.	Maldonado
X.	Montevideo

* En base a matriz de distancia interdepartamental de indicadores y análisis de clúster por proximidad.



Fuente: elaboración propia.

En definitiva, la nueva tipología departamental del 2009 refleja los principales componentes del desarrollo social departamental a fines de esta década, aunque también incluye variables económicas fundamentales. La “regionalización” obtenida permite apreciar algunas transformaciones producidas en la estructura socioeconómica de varios departamentos durante los años recientes. Así por ejemplo, es el caso de Rocha y Treinta y Tres que, en la última década, integraban la región Noreste (aquella con menores índices de desarrollo social) y actualmente forman parte del Centro Este del país. Por otra parte, los departamentos que integran la región Norte mantienen –a pesar de la reestructuración económica y los avances logrados– los menores índices de desarrollo socioeconómico. Los departamentos del Centro Este conforman un agrupamiento heterogéneo y presentan una diversidad con importantes mejoras en su estructura socioeconómica y desarrollo social. Finalmente, surgen Colonia, Canelones y Maldonado como los tres departamentos que han tenido un crecimiento y desarrollo singular, en base a la diversificación de su actividad económica, inserción y desarrollo social, aunque con importantes desigualdades internas, como se analiza más adelante.

A los efectos de ilustrar la desigualdad regional y departamental, se presentan en el cuadro y gráfico, las medias (y desviación standard) de algunos indicadores estratégicos (ingreso y educación), como ejemplos de los niveles de heterogeneidad y dispersión interna. De allí surge claramente la desigualdad entre los distintos agrupamientos.

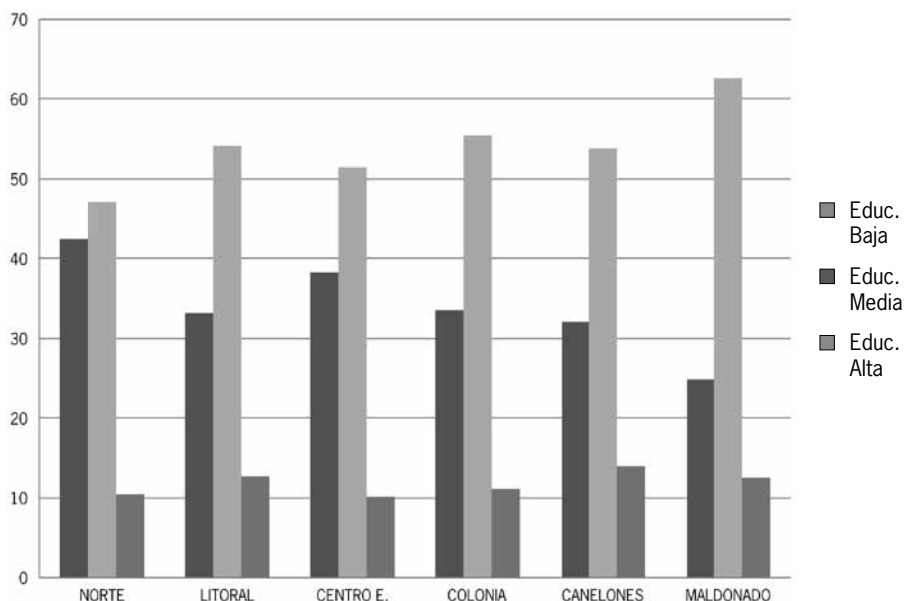
Cuadro 2. Desigualdad departamental y niveles de ingresos - \$ 2009
S/tipologías dptos. (Medias y Desv. St.)

Niveles Ingreso Áreas	Ingreso Medio p/c. Hogs.	Ingreso Medio Perc. 20	Ingreso Medio Perc. 80
NORTE			
Medias	8285	3501	10666
Desv. St. (S)	697	332	980
Litoral ^a			
Medias	9787	4124	12798
Desv. St. (S)	76	269	339
CENTRO ESTE			
Medias	9496	4518	12283
Desv. St. (S)	459,1	420,8	439,5
Colonia	11416	4956	14031
Canelones	10201	4500	13801
Maldonado	14469	6296	18582
Montevideo	15486	5826	21547

Incluye Áreas urbanas mayores a 2000 habitantes y rurales.

Fuente: Elaborado en base al reprocesamiento de Encuesta de Hogares 2009 INE y Sistema Indicadores Dpto. Sociología y Área Sociodemográfica Banco Datos FCS UdelaR.

Gráfica 1. Niveles educativos promedio de la P.E.A. (%) según Tipos Departamentales, 2009



Fuente: elaborado en base al reprocesamiento de Encuesta de Hogares 2009 INE y Sistema Indicadores. Dpto. Sociología y Área Sociodemográfica Banco Datos FCS UdelaR

Fragmentación y desigualdades en Uruguay: tendencias recientes y estratificación social

A continuación, se presentan los principales resultados del estudio, referidos a los aspectos relevantes de las transformaciones socioeconómicas, la desigualdad y la polarización social, a través de su evolución en el período de la crisis del 2002 y durante los últimos años, de acuerdo a los indicadores sociales elaborados a partir de las Encuestas de Hogares del INE.

Es sabido que en el escenario latinoamericano, Uruguay se distinguió durante muchos años, por un desarrollo social más elevado que los demás países, lo cual respondió a la confluencia de su nivel de desarrollo socioeconómico, políticas de bienestar social y continuidad democrática. En tal sentido, el modelo de “Estado Benefactor” impulsado en el país, durante las primeras décadas del siglo XX y el sistema político, estimularon una sociedad con relativamente altos niveles de integración social y baja desigualdad en términos comparativos con América Latina (CEPAL-PNUD 1999). Teniendo presentes estos elementos, es necesario señalar algunas características sobre la evolución de la pobreza en los últimos años. Con relación al aumento de la pobreza y la desigualdad social, es interesante destacar que el Panorama Social de América Latina de la CEPAL, ubicaba al Uruguay entre los países con peor performance en los últimos años. Aunque con valores de línea de pobreza diferentes a los del INE, la CEPAL señala que el

deterioro social posterior a 1999, sólo es comparable al de Argentina –aunque de menor magnitud–, indicando además que en este período aumentó la concentración del ingreso, medida a través del coeficiente Gini.

Asimismo en este contexto, y de acuerdo a las cifras procesadas para los años de la crisis del 2002, se confirmaron significativas desigualdades a nivel territorial. En efecto, a nivel general los menores niveles de pobreza se presentaron entre la población del Sur y Centro del país, mientras que se detectaron los mayores índices en el Norte y Litoral, así como alarmantes niveles de niños pobres en la mayoría de las áreas urbanas, en la medida que las situaciones de pobreza aumentaron significativamente, en función de los problemas de empleo, descenso de los ingresos y la crisis socioeconómica generalizada durante los primeros años de la década.

De manera sintética, puede afirmarse que durante muchas décadas varios factores y características estructurales, han condicionado el nivel de desarrollo y la evolución departamental, entre los cuales se destacan: el tipo de inserción y crecimiento económico, su diversificación productiva y potencial exportador, la migración poblacional, la ausencia o inoperancia de las políticas públicas, etc. Sin embargo, durante los últimos años de la presente década, un conjunto de factores endógenos y exógenos, influyen en el crecimiento diferencial de varias áreas del país; tales como el desarrollo turístico, forestal y agroindustrial, el factor “frontera” y especialmente las políticas sociales a nivel municipal y la inversión económica que ha creado fuentes de empleo, aunque algunos de estos factores han acentuando, en algunos casos, las desigualdades socioeconómicas en el territorio.

En función de los elementos planteados previamente, y asumiendo las tendencias de fragmentación socioeconómica y polarización en las sociedades locales en el Uruguay, se evaluaron algunas dimensiones básicas de la estratificación social. Así en primer lugar, se identificaron diferentes pautas para varios departamentos en función de su desigual nivel de desarrollo socioeconómico e inserción en el sistema nacional e internacional. En tal sentido, debe señalarse la heterogeneidad entre las distintas áreas urbanas, en los perfiles de estratificación social. Estos elementos constituyen en la “sociedad de la información”, desafíos a corregir ya que suponen serias restricciones, en distintas áreas del país, particularmente con relación a la necesidad del fortalecimiento de las capacidades locales.

Por una parte y para apreciar la desigualdad entre diferentes clases sociales y su evolución en el período 1998-2009, se clasificaron los hogares y la población, de acuerdo a un Índice de estratificación social, que combina los niveles de ingreso, educación y consumo. En primer lugar, los resultados del cuadro 3, demuestran las significativas diferencias en estos años, de acuerdo al peso de los distintos estratos socioeconómicos. Ello demuestra la desigualdad existente en el acceso a niveles de vida diferenciales, por los respectivos estratos y clases sociales en cada año. Asimismo, para evaluar empíricamente los cambios ocurridos en los últimos diez años en la estratificación social, se procesaron los datos relativos a la composición por estratos socioeconómicos en diferentes áreas. Los datos son muy elocuentes y confirman algunas hipótesis y elementos previos, respecto a la polarización entre las clases sociales y el empobrecimiento, pero fundamentalmente sobre la posterior reactivación de las sociedades

locales y el mejoramiento de las condiciones de vida durante los últimos años; destacándose algunos casos en los cuales dichos fenómenos son muy significativos.

**Cuadro 3. Estratificación social de la población
País Urbano - Evolución 1998-2004-2009%**

Estrato Socioeconómico % Población	1998	2001	2004	2009
Bajo	22,1	22,0	26,8	13,4
Medio Bajo	28,6	28,1	28,2	21,6
Medio	28,9	27,2	25,6	32,7
Medio Alto	10,8	12,2	10,6	17,2
Alto	9,7	10,5	8,8	15,1
Total %	100	100	100	100

Elaboración Depto. Sociología y Banco Datos FCS UDELAR, en base a datos EH INE.
Poblac. en centros mayores de 5.000 habitantes.

Fuente: Índice de estratificación social, que combina los niveles de ingreso, educación y consumo.

En efecto, sintéticamente se verifica por un lado el empobrecimiento creciente hasta el 2004 de todos los estratos sociales, a través del aumento de los estratos bajos y medios bajos; así como la disminución de los demás sectores medios y altos. Pero a partir del 2005, la tendencia se invierte con una fuerte disminución de los estratos bajos y un aumento de los sectores medios y altos. Estas tendencias son la consecuencia de los procesos de crisis y la posterior recuperación económica, resultado de las políticas económicas y sociales dirigidas a los sectores más vulnerables de nuestra sociedad, así como de la reactivación del mercado de trabajo y el aumento de los ingresos de los hogares. Por otra parte, en el cuadro 4 se presentan los índices de estratificación social de la población para la última Encuesta de Hogares disponible 2009, según las tipologías departamentales (con medias y desviación estándar), para apreciar la heterogeneidad de los estratos e indirectamente la distribución de las "clases sociales" en las distintas regiones. Los resultados son también elocuentes en la medida que permiten apreciar notorias diferencias entre los departamentos. Asimismo, se confirma la magnitud de los estratos de clase media a nivel nacional, donde superan el 50% en muchos casos entre los estratos medios y medios altos.

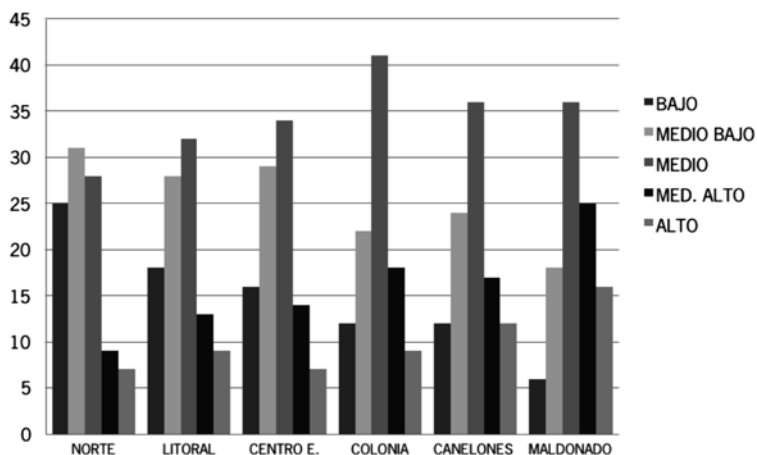
**Cuadro 4. Estratificación social de la población 2009
S/tipologías dptos. (Medias y Dev. St.)**

Estratos Socioeconómicos ÁREAS	% Estrato Bajo	% Estrato Bajo Medio	% Estrato Medio	% Estrato Medio Alto	% Estrato Alto
NORTE					
Medias	25,0	30,7	28,4	9,3	6,6
Dev. St. (S)	4,9	2,4	1,4	1,3	0,9
LITORAL^a					
Medias	17,6	28,4	31,9	13,3	8,7
Dev. St. (S)	2,9	1,1	2,4	0,9	1,0
CENTRO ESTE					
Medias	16,1	28,6	34,4	13,9	7,0
Dev. St. (S)	2,8	2,6	4,2	1,4	0,8
COLONIA	11,5	21,6	40,6	17,8	8,5
CANELONES	12,0	23,6	35,8	17,0	11,6
MALDONADO	5,7	17,8	36,1	24,5	15,9
MONTEVIDEO	12,0	18,8	31,4	18,1	19,7

Incluye Áreas urbanas mayores a 2000 habitantes y rurales.

Fuente: Elaborado en base al reprocesamiento de Encuesta de Hogares 2009 INE y Sistema Indicadores Dpto. Sociología y Área Sociodemográfica Banco Datos FCS UdelaR.

**Gráfica 2. Estratificación social de la población (%) 2009
Promedios Estratos socioeconómicos s/ Tipos Dptos.**



Fuente: Índice de estratificación social, que combina los niveles de ingreso, educación y consumo. Elaboración Dpto. Sociología y Banco Datos FCS UdelaR, en base a datos EH INE.

Estratificación social y segregación en Montevideo

A continuación se analizan los procesos de fragmentación social, a partir de la interrelación entre las desigualdades sociales y la segregación urbana en Montevideo, que si bien constituye una ciudad atípica en Latinoamérica, considerando sus indicadores de calidad de vida, y caracterizada durante muchas décadas por su “Estado de Bienestar”, durante los últimos veinte años, ha estado inserta en contextos de reestructuración, recesión económica y privatización. Por ello, constituye un interesante “estudio de caso”, para el análisis comparativo. Es sabido que Uruguay se caracterizó, en el contexto latinoamericano, por sus niveles de equidad e integración social relativamente altos; sin embargo, a partir de los años noventa, surgieron nuevas formas de diferenciación y vulnerabilidad social, resultantes en crecientes desigualdades sociales, que refuerzan la fragmentación económica y sociocultural. Una de las consecuencias principales de estos procesos ha sido la exclusión social, a través de la segregación residencial y educativa, producidas durante muchos años. En tal perspectiva, se analizan los procesos de fragmentación socioeconómica, las desigualdades sociales y los procesos de segregación urbana en Montevideo y el Área Metropolitana, en base al Estudio previo (Veiga y Rivoir 2008^a), y los últimos datos que surgen de la Encuesta de Hogares 2009, así como otros elementos teóricos y empíricos formulados por varios autores.

En esta perspectiva, se identificaron diferentes Áreas (Área Central, Intermedia, Costa Montevideana, Ciudad de la Costa, y Periferia), relativamente homogéneas por sus características urbanísticas (grado de desarrollo urbano, calidades del ambiente construido), sociales (nivel socioeconómico de la población residente) y de usos del suelo (relaciones entre vivienda y actividades económicas comerciales, industriales y rurales), así como por razones históricas. Asimismo, es necesario destacar ciertos aspectos representativos de la reestructuración urbana en Montevideo, también ocurridos a partir de los noventa, tales como los desplazamientos de población de clase media a zonas residenciales y suburbanas, el surgimiento de centros comerciales en las áreas de mayor nivel socioeconómico, el aumento de la vigilancia privada, etc. Dichos fenómenos, implican diversos niveles de apropiación del espacio y segregación socioeconómica, así como cambios en la ciudad, en la conducta de la población y en la cultura, que se manifiestan mediante cambios en el consumo, en las relaciones sociales y en las estrategias colectivas, y responden a una heterogeneidad de situaciones, expectativas y valores de las clases sociales.

Para contextualizar esta compleja problemática, se elaboró el diagrama siguiente (en base a los conceptos fundamentales de autores clásicos de la Sociología y la Psicología Social como Durkheim, Merton y Newcomb). Ello ilustra la compleja interrelación entre las principales dimensiones, que influyen en las desigualdades sociales y la segregación urbana. Así, puede inferirse que las transformaciones profundas que se vienen produciendo durante los últimos años, a nivel de los “agentes de socialización” básicos –familia, escuela, barrio y empleo–, provocan cambios significativos en las normas, los valores y en la conducta social, que a su vez reproducen la exclusión y segregación de diversos grupos en la estructura social y en nuestras ciudades.

Interrelación y dimensiones principales cambios sociales, desigualdad y segregación

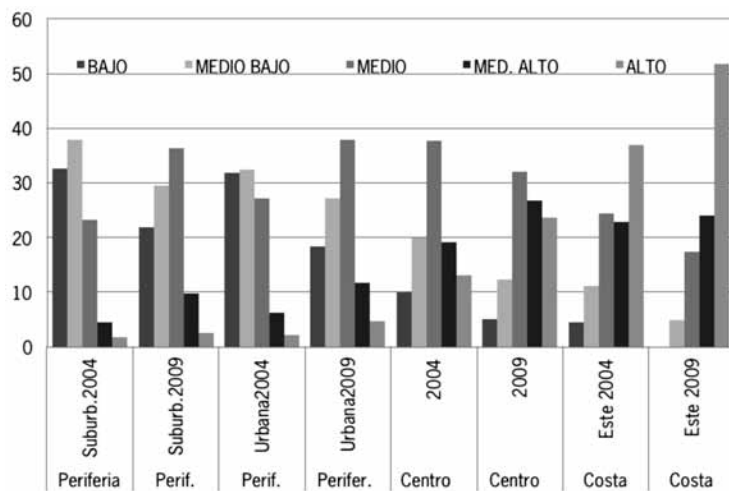


De tal forma, la sociedad uruguaya viene experimentando diversas formas de fragmentación socioeconómica y desigualdad social, que asociados a la segregación residencial y educativa, acentúan la segmentación entre diferentes estratos sociales (Katzman y Retamoso 2005 op. cit.). Tales fenómenos reproducen la distribución de las clases en el espacio urbano y la exclusión social, como revelan investigaciones en Montevideo (Veiga y Rivoir 2007 y 2008^a op.cit.) y otras ciudades latinoamericanas (Torres Ribeiro et al 2004, Portes et al 2005). Asimismo, se ha demostrado, que el crecimiento de las clases bajas y medias bajas, y particularmente la fragmentación de la clase media, como resultado del empobrecimiento de la población durante 2001 al 2003, se vinculan estrechamente al aumento de las desigualdades en Argentina y Uruguay (Filgueira 2002, Minujin y Anguita 2004, Boado y Fernández 2006).

La segregación urbana, no es una simple consecuencia de las desigualdades sociales, sino que es resultado de la diferenciación social en el espacio. Constituyen procesos que se retroalimentan, en la medida que la posición y la identidad de una determinada área, está condicionada por su estructura socioeconómica. Así, las diversas formas de segregación residencial y educativa; son manifestaciones de la distribución de las clases y la exclusión social en el territorio. En este contexto, aun en sociedades –como la uruguaya–, con altos niveles relativos de equidad en el contexto regional, los déficit de integración social, retroalimentan el círculo de la pobreza y segregación, y colocan al problema de la desigualdad social como un tema fundamental, para enfrentar por las políticas públicas. En dicha medida, como resultado de los crecientes niveles de pobreza alcanzados durante los años de crisis 2002- 2004, se consolidan diversas formas de fragmentación y vulnerabilidad social en la ciudad.

Es sabido que una de las consecuencias principales de estos procesos, es la exclusión social, a través de varias formas de segregación. Dichos elementos, implican que dimensiones estratégicas, como el acceso a la educación y el conocimiento, reproducen mecanismos de exclusión entre la población que no accede a ellas (CEPAL-PNUD op. cit., Veiga et al 2005). Desde esta perspectiva, se presentan a continuación, varios indicadores sociales basados en las Encuestas de Hogares (INE), que permiten apreciar los niveles de diferenciación socioeconómica según áreas en Montevideo. Para ello se ha elaborado una tipología socioterritorial, clasificando los barrios según nivel socioeconómico y su distribución en cuatro grandes áreas: Costa Este, Centro, 1ª Periferia Urbana y Perif. Suburbana. De forma sintética, el mapa siguiente ilustra la heterogeneidad y fragmentación socioeconómica y permite apreciar que los menores niveles de ingreso de la población, se concentran en algunos barrios del oeste y norte de la ciudad, distinguiéndose claramente de aquellos del área central y la costa, que presentan mejores niveles. Profundizando el análisis de la fragmentación socioeconómica y territorial a nivel local, se evaluaron algunas pautas básicas de la estratificación social. Como señalamos previamente, para el estudio comparativo sobre la desigualdad entre diferentes clases sociales y su distribución, se clasificaron los hogares y su población, según el índice de estratificación social (que combina ingreso, educación y confort), examinando su evolución en el período 1998 - 2009. Los resultados obtenidos demuestran la existencia de significativas diferencias en la estructura social montevideana, así como las tendencias verificadas en la estratificación social durante estos años. De tal forma se aprecia la distribución, peso y evolución de los estratos en que se clasifica a la población, así como según grandes áreas.

**Gráfica 3. Estratificación social de la población (%)
Evolución Estratos 2004-2009 s/ Áreas Montevideo**



Fuente: Índice de estratificación social, que combina los niveles de ingreso, educación y consumo.
Elaboración Dpto. Sociología y Banco Datos FCS UDELAR, en base a datos EH INE.

**Cuadro 5. Niveles de consumo en Montevideo* (% Hogares)
Evolución 1998-2004-2009 según Estratos**

Niveles de Consumo	1998	2004	2009
Bajo	2,1	2,2	2,3
Medio Bajo	45,5	38,5	20,6
Medio	27,2	11,3	17,1
Medio Alto	21,7	41,7	53,9
Alto	3,6	6,2	6,1
Total Hogares	100	100	100

Fuente: Departamento de Sociología y Banco Datos FCS UdelaR s/ Encuestas de Hogares INE.
*Índice elaborado en base a los niveles de bienes electrodomésticos por hogar.

Por otra parte, los datos del cuadro anterior complementan el análisis de la estratificación social en función de los cambios en los niveles de consumo de los hogares, lo cual coincide con las transformaciones en la estratificación social y la mejora en los niveles de vida de la población montevideana. Estos datos sugieren que debe analizarse en profundidad el cambio en las pautas culturales en distintos sectores, poblaciones y áreas.

Tendencias emergentes: Síntesis y Conclusiones

Profundizando en la problemática del desarrollo socioeconómico local, las desigualdades y la estratificación, se han identificado las principales tendencias, a partir de las cuales surgen varias recomendaciones para la formulación de políticas en el territorio. Por una parte, las transformaciones socioeconómicas locales previstas para los próximos años, estarán signadas por un proceso de reestructuración social y económica, a partir de la globalización, la reconversión, la mayor competitividad y la innovación tecnológica en los sectores de mayor potencial y ventajas comparativas –agroindustrial, turístico, servicios, etc.–. Por otra parte, la evolución de los procesos de fragmentación sociocultural de la sociedad analizados anteriormente, depende de las políticas públicas que se implementen. (En el recuadro adjunto, se resumen las principales tendencias emergentes en el escenario actual).

Así también, según lo analizado a nivel de nuestros estudios, se demuestra que la diferenciación socioeconómica, se manifiesta no solamente a “nivel intrarregional” (entre los diferentes departamentos); sino especialmente a “nivel intradepartamental”, en la medida que la proporción de población con carencias es significativamente mayor en las ciudades pequeñas. En efecto, las potencialidades y restricciones en los niveles de vida de la población, varían intra regionalmente y al interior de cada departamento y microrregión, lo cual indica que las desigualdades sociales se asocian, entre otros factores, al contexto en que se inserta la población, ya sea en zonas más o menos globalizadas, dinámicas, agroindustriales, de servicios, en ciudades medias o áreas fronterizas.

Estructura social y tendencias emergentes a nivel local en el Siglo XXI
Incremento de las desigualdades urbanas y regionales y concentración socioeconómica , a partir de diferenciales de inversión, competitividad y tipo de inserción de las subáreas nacionales en el sistema internacional;
Inversión privada y extranjera como estímulo de la reestructuración económica local, agroindustrias, complejos turísticos, infraestructuras por concesión de obra pública, actividades inmobiliarias, “urbanizaciones cerradas”, etc.;
Migraciones poblacionales hacia aquellas áreas con capacidad de empleo (micro regiones del Sur Este y Litoral), y reestructuración demográfica , mediante “nuevos flujos poblacionales”, entre áreas urbanas y otros espacios, así como de países vecinos;
Desigualdad en el acceso a la educación y segmentación entre los diferentes niveles educativos.
Fragmentación socioeconómica y segregación urbana , asociadas con estilos de vida y pautas de consumo diferentes;
Diversidad cultural, nuevas pautas de “cultura urbana” y “desarrollo local”, en función de la expansión de la globalización económica y del consumo.
Desintegración y exclusión social de sectores pobres , que retroalimentan el círculo de la pobreza; y colocan a la desigualdad social, como un tema fundamental;
Impactos socioculturales y “emergencia de problemas sociales” asociados a la expansión de la pobreza y segregación urbana (inseguridad, marginalidad, delincuencia, etc.);
Crecimiento de sectores de clase media , como efecto de la fragmentación socioeconómica, aumento del ingreso y heterogeneidad social.

En resumen, el análisis cuantitativo a partir de los indicadores sociales y los datos estadísticos, demuestra las tendencias en relación a las desigualdades en el acceso a bienes y servicios, como resultado de la desigual distribución de las clases sociales en el territorio y la diferente estructura socioeconómica de cada área o departamento. Ello constituye un factor de fragmentación social, que estimula la desigualdad social, a pesar de la reactivación económica y los importantes logros obtenidos a través del aumento del empleo e ingresos de la población, luego de la reactivación económica posterior al 2004.

A partir de estos fenómenos se pueden plantear distintos escenarios, considerando los cambios producidos en las políticas públicas y las iniciativas locales. En este sentido, corresponde recordar que la experiencia internacional demuestra que no se pueden reforzar los mecanismos de integración social, sin reforzar el Estado; en la medida que los desafíos emergentes en contextos de fragmentación socioeconómica, necesariamente requieren el aumento de la protección social, implementando políticas sociales para los sectores y áreas carenciadas, a nivel de las diferentes instituciones del Estado, municipios, ONGs, etc.

En este contexto, resulta importante reconocer el rol que ha tenido en el desarrollo local y particularmente en las regiones más deprimidas, la Comunidad Europea, desde hace cuatro

décadas. Así, se muestra que mientras las políticas sectoriales contribuyen a maximizar la competitividad y la eficiencia regional; las políticas de desarrollo y ordenamiento territorial, constituyen instrumentos de “compensación social y regional” –a nivel de las distintas áreas y micro regiones del país–; en la medida que armonizan las condiciones del territorio y por tanto el soporte de actividades económicas y población en el espacio nacional.

A su vez, desde hace más de una década, la experiencia comparada internacional (cf. Vázquez Barquero 1996 y Fernández Tabales 1998), demuestra que para lograr un adecuado desarrollo local, es necesario incorporar en las políticas y programas, factores tales como:

- Capacidad de generación de consensos político-sociales
- Integración entre los diferentes usos del suelo en el territorio
- Cultura empresarial generada localmente
- Calificación de los recursos humanos
- Identidad regional y capacidad de difundir los “productos locales”
- Valoración del medio ambiente

En tal sentido, los análisis cuantitativo y cualitativo contribuyen a identificar las imágenes y significados socioculturales de la población local, y nos ayudan a reconocer la “nueva temporalidad y dimensión del espacio”, que conllevan los procesos socioeconómicos a la escala global y local (Ribeiro 2002). En dicho contexto, se vuelven estratégicos en el desarrollo socioeconómico, el capital social y el fortalecimiento de la sociedad civil. Por tanto, enfatizamos que el ambiente cultural y la capacidad económica, social y política, de los actores y áreas locales, constituyen elementos decisivos para impulsar y sostener procesos de innovación en el desarrollo local y frenar la desintegración social (Campolina 2002). En definitiva, la definición de políticas públicas para el desarrollo local, implica diseñar instrumentos específicos de ordenamiento por los gobiernos municipales y organismos del gobierno central. Ello presupone una significativa presencia del Estado y los actores sociales en la política local, a través del estímulo a los vínculos comunitarios entre los protagonistas locales, el apoyo a las estructuras locales y regionales, y el estímulo a formas de innovación social y económica.

En esta perspectiva, uno de los componentes fundamentales de las estrategias departamentales y locales es la definición de políticas de desarrollo, que minimicen el carácter predominantemente compensatorio o reparador de las políticas sectoriales y el enfoque de corto plazo tradicionalmente adoptado. Sin duda que, un requisito fundamental en la perspectiva del diseño de políticas, es la construcción de imágenes territoriales, económicas, sociales, etc. (Los esfuerzos que se vienen realizando en los últimos años por la OPP, Programa Uruguay Integra, el Programa de Desarrollo Local ART/PNUD y la Ley de Ordenamiento Territorial, así como la implementación de los Gabinetes por el Consejo de Ministros y la acción del Congreso de Intendentes a través del Programa de Fortalecimiento Institucional con la AECID, constituyen avances en este sentido).

Por otra parte en este contexto, y en el marco de políticas tendientes a generar ingresos y mejores condiciones de vida para la población, se deben evitar políticas asistencialistas, y crear mecanismos para que las personas puedan generar sus propios ingresos, y no confundir programas de emergencia social con políticas sociales de largo aliento. Ello facilita el manejo de los tiempos y la evaluación de los impactos, así como evitar falsas expectativas respecto de las acciones tomadas, considerando la dignidad y la creación de “hábitos y cultura del trabajo”. De lo contrario, iniciativas que tiendan a paliar situaciones actuales de urgencia, pueden contribuir a agudizar problemas y situaciones de carácter estructural y por tanto más difícil de revertir en un futuro.

Asimismo en los Estudios de Caso cualitativos realizados entre 2008 y 2010 –mediante entrevistas a informantes calificados–, se han identificado también otros aspectos relacionados con el proceso de globalización y los cambios en la vida cotidiana, que sin ser necesariamente negativos, se suman al proceso de cambios e incertidumbre prevalecientes en nuestra época. A modo de ejemplo se destacan: el consumismo como fenómeno en expansión, el acceso a diversas fuentes de información y comunicación (la aparición y expansión de las nuevas tecnologías e Internet), la transformación en la composición de la familia y su dinámica, la pérdida de peso de la educación como elemento de integración social y su desvalorización como mecanismo de superación por algunos sectores de la población; así como “la pérdida de identidad local”. (Veiga 2010 op. cit).

Finalmente, puede afirmarse que las conclusiones y el análisis cuantitativo en función de los indicadores sociales y datos estadísticos relativos a las tendencias recientes, contribuyen al conocimiento e interpretación de complejos procesos socioeconómicos. De forma sintética, los elementos empíricos y conceptuales presentados demuestran la coexistencia de áreas y sectores con características específicas y dinámicas propias. En este contexto, el caso de Montevideo permite contrastar una de las hipótesis centrales sobre las “ciudades globales”, donde se planteaba que la transformación industrial y la expansión de los servicios, daría lugar a una estructura social dual, a nivel de empleo y los ingresos de la población. Sin embargo, en Montevideo no se verifica esta bipolarización, sino que se produce una mayor desigualdad social a través de una estructura social fragmentada, con un aumento de las clases medias en las zonas periféricas de las ciudades.

Los análisis recientes de ciudades en Brasil y Argentina también confirman estas tendencias y muestran que la pobreza se manifiesta en el espacio urbano con las clases altas y los estratos bajos ocupando áreas bien diferenciadas, mientras que las clases medias se encuentran dispersas por toda la ciudad. Hemos señalado al respecto, que estos fenómenos reflejan la influencia de procesos como la reestructuración económica y los cambios en el empleo y la familia, la diversificación cultural y los patrones de consumo, que provocan cambios significativos en la estratificación (Koch y Preteceille, op. cit.).

Finalmente, resulta importante señalar que recientemente varios colegas fundadores del Comité Urbano y Regional de la Asociación Internacional de Sociología –Prof. Edmond Preteceille, Enzo Mingione y John Logan–, han argumentado coincidentemente en la Conferencia Internacional del RC21 en San Pablo, que una de las cuestiones más complejas de la vida urbana

contemporánea, radica en que los cambios sociales y las transformaciones imperantes en las ciudades modernas, promueven diversas formas de exclusión y fragmentación en la estructura social. Así las sociedades urbanas se están tornando cada vez más heterogéneas, en función de los cambios que se vienen produciendo a nivel del empleo, la familia y sus roles, los estilos de vida, la estratificación y la movilidad social, las pautas de migración y el consiguiente aumento de la desigualdad social (Preteceille, Mingione y Logan 2009).

En definitiva, teniendo en cuenta los elementos analizados, resulta necesario reforzar las políticas sociales, para diferentes grupos y clases sociales, de acuerdo a sus características, necesidades y demandas específicas. Así, las políticas no sólo deben ser dirigidas a los “pobres” y las clases bajas, sino a otros segmentos de la población, considerando la importancia de las clases medias y los procesos de fragmentación socioeconómico en muchos países, como el Uruguay. Además, y en esta perspectiva, las cuestiones de la cultura urbana y la “reconstrucción de la ciudadanía”, constituyen elementos clave para lograr ciudades menos fragmentadas y más equitativas. Ello implica una recuperación plena de la ciudadanía, lo que a su vez conlleva una redefinición de los sectores público y privado y la necesidad de crear un entorno adecuado para el desarrollo de sociedades y ciudades más democráticas.

Por otra parte, recordamos que las ciudades y el territorio crecen rápidamente tanto en sus aspectos físicos, como en las dimensiones menos visibles (los procesos, las redes sociales, gestión urbana, medio ambiente, los modos de vida). En tal sentido, los gobiernos locales y la sociedad civil frente a la creciente complejidad, tienen dificultades para hacer frente a estos cambios e intervenir en ellos. La respuesta a los problemas sociales y urbanos, tanto desde el Estado como por la sociedad civil, ha sido asumir los problemas de las ciudades desde una mirada territorial y temáticamente fragmentada. Así por ejemplo, el Estado y en particular los municipios enfrentan diversos objetivos (calles, inundaciones, desarrollo urbano, etc.), mientras que la sociedad civil asume demandas e iniciativas en temas diferentes (ocio, el vecindario, la tierra, la ocupación, la identidad cultural, la falta de transporte y los servicios de salud, etc.)

Asimismo, cabe reiterar que desde principios de los noventa, las crecientes desigualdades y la exclusión social representan algunos de los retos más importantes a enfrentar, tanto por el Estado a través de políticas públicas, como por la sociedad civil, en relación con la segregación urbana, la discriminación, la intolerancia y la violencia, emergentes en nuestras ciudades. Sin embargo, a ello se superpone otro problema: la visión de la ciudad como una ciudad de fragmentos o, en el mejor de los casos, como un conjunto de fragmentos urbanos. Aun cuando haya visiones globales de la ciudad, éstas no se expresan en un proyecto político, o incluso en un modelo territorial y, en consecuencia, las imágenes de la ciudad son muchas veces parciales, fragmentadas y antagónicas (no superan el vecindario), y aún no coinciden con el barrio como una entidad cultural-territorial. En síntesis, resulta necesaria la construcción de una ciudad imaginaria integrada, que incluya un escenario centrado en el derecho a la ciudad para todos los ciudadanos y la búsqueda de una mayor integración y calidad de vida satisfactoria (Mesas CLACSO 2008-2009).

En conclusión y de acuerdo con las tendencias señaladas previamente en este artículo, en relación con las desigualdades sociales y la estratificación, algunos temas requieren un

análisis más complejo orientado a la definición de una agenda de intervención en la estructura social y las ciudades, que contribuya a mejorar la calidad de vida de la población con mayor equidad e integración social. Entre estas cuestiones merecen profundizarse cuestiones centrales tales como: el análisis de la desigualdad social; las políticas para enfrentar la segregación y la desintegración social; la percepción de las elites y las clases medias sobre la desigualdad y los procesos de descentralización y participación social. Indudablemente, las implicancias y consecuencias de estos temas son variadas y complejas, teniendo en cuenta la necesidad de formular e implementar políticas públicas adecuadas para enfrentar la desintegración y la desigualdad social en nuestras ciudades.

Referencias bibliográficas

- BOADO M. y FERNÁNDEZ, T.** (2005). "Una mirada a la crisis, las clases y la pobreza en el Uruguay 1998-2004". Paper Presentado al Seminario México- Uruguay sobre Medición de la Pobreza y Políticas Sociales." FCS UdelaR.
- CAMPOLINA, C.** (2002) "Globalizacao, escalas territoriais e política tecnológica regionalizada no Brasil. Presentado al IV Coloquio Transformaciones Territoriales. Asoc. Universidades Grupo Montevideo. FCS, UdelaR. IMM, MVOTMA.
- CASTELLS, M.** (1998) "La era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura". Vol.3 Fin de Milenio Alianza Ed. Madrid.
- CEPAL-PNUD** (1999) "Activos y Estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay". Coord. R. Katzman Oficina CEPAL-PNUD Uruguay.
- CLACSO** (2008 y 2009) Mesas de Diálogo Grupo de Trabajo Desarrollo Urbano Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales Buenos Aires, Octubre 2008 y Montevideo Agosto 2009.
- DE MATTOS, C.** (2002) Transformaciones de las ciudades latinoamericanas. ¿Impactos de la globalización? Revista EURE Vol. XXVIII, No. 85. Santiago.
- (2004) "Redes, Nodos e Cidades: transformação da metrópole latina americana". En *Metrópoles: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito*. L.C. Queiroz Ribeiro (coord.) Ed. F.P.Abramo Rio de Janeiro.
- FEATHERSTONE, M.** (1998) "A globalizacao de complexidade: Posmodernismo e cultura de consumo". *Rev. Brasileira de Ciencias Sociales*, No. 32.
- FERNÁNDEZ TABALES, A.** (1998) "La región latinoamericana en la globalización. Crisis del Estado y surgimiento de un nuevo escenario para los territorios concretos." Paper IV Seminario Internacional Red Iberoamericana de Globalización y Territorio. Abril, Bogotá.
- FRANCO, R.** (1973): "Tipología de América Latina". ILPES, Serie anticipos de investigación, No. 17. Santiago.
- FRANCO, R. LEÓN, A. y ATRIA, R.** (2007) "Estratificación y movilidad social en América Latina". Ed. Lom. CEPAL Santiago de Chile.
- KATZMAN, R. y RETAMOSO, A.** (2005) "Segregación espacial, empleo y pobreza en Montevideo". *Rev. CEPAL*, No. 85. Santiago.
- KOCH, M. y VALDÉS, E.** (2008) Una mirada a la segregación residencial en ciudades latinoamericanas: El caso de Porto Alegre (Brasil) y Córdoba (Argentina). Paper X Seminario Internacional Red Iberoamericano Globalización y Territorio, RII, Querétaro México.

- LEAL, J. Y VEIGA, D.** (2008) "Espacio social y segregación en nueve ciudades de Europa y Latinoamérica, Presentación" Rev. CIUDAD Y TERRITORIO Estudios Territoriales Vol. XL. Tercera época N. °158, invierno 2008, Madrid.
- LOGAN, J.** (2009) Paper presentado al Panel 2 International Sociological Association RC21 Sao Paulo Conference August 2009.
- MARCUSE, P.** (1996) "Space and race in the Post Fordist City" en E. Mingione (Ed.) *Urban Poverty and the underclass*. Blackwell, Oxford.
- **y VAN KEMPEN, R.** (eds.) (2000) "Globalizing Cities". Ed. Blackwell, Oxford.
- MINGIONE, E.** (2009) Paper presentado al Panel 2 International Sociological Association RC21 São Paulo Conference August 2009.
- MOLLENKOPF, J. y CASTELLS, M.** (1991) "Dual City" New York, The Russel Foundation.
- PORTES, A. y HOFFMAN, K.** (2003) "Latin American class structure: their composition and change during the neoliberal era." en *Latin American Research Review*, vol. 38 No. 1.
- PRETECEILLE, E.** (2007) "Segregación social, inmigrantes y vivienda en el Área Metropolitana Parisina", en J. Leal Maldonado (coord.).
- (2009) Paper presentado al Panel 2 International Sociological Association RC21 Sao Paulo Conference August 2009.
- PRETECEILLE, E. Y CARDOSO, A.** (2008) Río de Janeiro y São Paulo: ¿ciudades duales? Comparación con París. "Rev. CIUDAD Y TERRITORIO Estudios Territoriales Vol. XL. Tercera época N. °158, invierno 2008, Madrid.
- PNUD URUGUAY** (2008) "Informe sobre Desarrollo Humano. Política, Políticas y Desarrollo Humano en Uruguay", Montevideo.
- RIBEIRO, A. C. T.** (comp.) (2000) "Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos y valores. Ed. CLACSO Buenos Aires.
- RIBEIRO, A.C.T.** comp. (2004) "O rostro urbano de América Latina" Ed. CLACSO, Bs. Aires.
- SCALON, C.** Org. (2004) "Imagens da desigualdade" Ed. UFMG IUPERJ, Rio de Janeiro.
- SASSEN, S.** (1991) "The Global City". Princeton Univ. Press. Princeton.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A.** (1996) "Desarrollos recientes de la política regional: la experiencia europea". En EURE, Vol. XXII, Santiago de Chile.
- VEIGA, D.** (1991) "Desarrollo Regional en el Uruguay". Ed. CIESU. Montevideo.
- (2009) "Social inequalities and socio spatial changes in Montevideo. Paper presentado a la Conference "Inequality, inclusion and the sense of belonging". Agosto, ISA RC 21 San Pablo, Brasil.
- (2010) Estructura social y ciudades en el Uruguay: tendencias recientes. Ed. FCS Fac. Ciencias Sociales, Depto. Sociología. Universidad de la República.
- **y RIVOIR, A. L.** (2001) "Desigualdades sociales y segregación en Montevideo". Ed. FCS Fac. Ciencias Sociales, Depto. Sociología. Universidad de la República.
- **y RIVOIR, A. L.** (2004) "Desigualdades sociales en el Uruguay". Ed. FCS Fac. Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- Wortman, A.** (2007) Construcción imaginaria de la desigualdad social Ed., CLACSO, Buenos Aires.

Clivajes y linajes en la investigación sobre movilidad social

Marcelo Boado¹

Los estudios de movilidad social son de los más exigentes, ambiciosos, y polémicos de la sociología, por cuanto en general atacan problemas muy sensibles del punto de vista teórico, metodológico y público. Los estudios de movilidad son estudios propios de la sociología, porque interpelan la “calidad” de la sociedad en su conjunto para generar oportunidades o para consagrar desigualdades para sus integrantes. Los conceptos de linaje y clivaje aplicados a los estudios de movilidad permiten reflejar los resultados empíricos, pero también las secuencias teóricas dominantes. Esta forma de plantear la herencia y la movilidad permite examinar los cambios y las inercias que han proliferado en esta temática, básicamente en los países centrales. Por eso el presente será un artículo teórico, que revisa y reordena conceptos, tareas y desafíos para la investigación sociológica.

Primer clivaje: dos linajes para encarar

En los últimos 60 años suele analizarse la movilidad social en dos perspectivas metodológicas bien diferentes. Por un lado, están los estudios que examinan la movilidad social en términos de la transformación de las estructuras ocupacionales en un cierto período. Por otro lado, están los estudios que examinan la movilidad social, o movilidad socioocupacional, como un fenómeno de desplazamiento o de herencia de posiciones socioocupacionales de los entrevistados, en base a la información que ellos aportan sobre su ‘historia’ ocupacional.

a) Los estudios mencionados de primer tipo desarrollan un enfoque de la movilidad social como indicativa del cambio social. Los objetivos son medir e interpretar las variaciones del tamaño de las categorías que componen las estructuras ocupacionales, en el período de tiempo que se observa. Estos enfoques apuntan a interpretar los resultados del cambio social y de la movilidad observada identificando las claves de los macro procesos históricos. Es por eso que las variables claves son en realidad macro variables, como el PBI, la natalidad, la inflación, el déficit fiscal, etc, y sus comportamientos expansivos o contractivos explican las variaciones de los tamaños de las categorías sociales. Claramente el análisis posible es el contraste de las tendencias de las series de datos de estas variables. Generalmente estos enfoques se presen-

1 Doctor en Sociología por el Instituto Universitario de Pesquisas de Río de Janeiro (IUPERJ) de la Universidad Cândido Mendes de Río de Janeiro. Profesor Agregado e Investigador con Dedicación Total del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (FCS). Enseña sobre estructura social del Uruguay, deserción estudiantil, desigualdad y movilidad social y modelos loglineares, en la Licenciatura, en la Maestría y el Doctorado de Sociología. Coordina desde 2010 el Doctorado de Sociología. marcelo@fcs.edu.uy

tan como estructuralistas y antiindividualistas, aunque la recolección de sus datos está basada en individuos, y las agregaciones que se hacen, como indicativas de clases sociales o clases socioocupacionales, no tienen más fundamento que la adición de las unidades observadas. Así, en la medida que las macro variables resultan de la agregación, no es posible identificar efectos directos en las unidades, los cuales suelen ser interpretados por los analistas, como parte de un proceso histórico. Esto hace que muchas veces no se tome en cuenta la variación o la resiliencia de las unidades como un comportamiento posible, por lo que predominan las hipótesis ad hoc. En consecuencia, en tanto no ocurran acontecimientos que revolucionen el comportamiento de las macro variables, las tendencias agregadas suelen indicar muy pocos cambios de las unidades, y así la interpretación domina y contamina la información.

b) Este tipo de estudios se ha basado en censos y en registros, y fueron predominantes en ciertas épocas dado el tipo de bases de datos disponibles. Salvo pocas excepciones actuales, suelen ser el tipo de trabajos que sustentan las posiciones de las obras clásicas de la sociología, donde se recuerdan los aportes de Marx, Weber, Durkheim, Sorokin, Pareto, y otros. Buena parte de los trabajos de estos autores clásicos trataron directa o indirectamente la movilidad social de las sociedades de su tiempo a la manera de esta perspectiva; entre otras cosas porque los datos eran muy costosos de obtener, las estadísticas oficiales no estaban muy desarrolladas, ni tampoco lo estaba el proceso estadístico y computacional que permitiera una recolección y manipulación de la información acorde con sus fines. Sus observaciones de la movilidad social se restringieron a los tamaños de los grupos descritos en censos o registros, porque las opciones de cruzamientos eran imposibles, o, a estudios de casos de poblaciones restringidas. No en vano los comienzos de los estudios poblacionales con técnicas multivariantes emergieron en el segundo tercio del siglo XX, y su implementación y uso generalizado fue posterior.

La mayor parte de las reflexiones de estos autores clásicos se dirigieron a interpretar la movilidad dentro de procesos más globales y complejos, donde el foco era el proceso histórico, y la movilidad social sólo una faceta del proceso, no necesariamente la más importante, y por cierto muy difícil de determinar. La aproximación a la movilidad social como cambio de ocupaciones implicaba mucho más que la frecuencia de las ocupaciones por la forma de funcionamiento de la sociedad, debido al papel de las relaciones sociales, o al sustrato de la acción social individual o colectiva. Por eso los resultados eran expresión de la igualdad o desigualdad de oportunidades que resultaba del funcionamiento general. Con esfuerzos de diferente magnitud, la reflexión sobre la movilidad social y la igualdad de oportunidades fue tomando cuerpo en la sociología como un fenómeno específico, digno de observar y analizar detenidamente.

c) Sorokin, uno de los más representativos de esta perspectiva, en 1927 le dedicó un voluminoso trabajo a diferentes conceptos de movilidad social, entre los que se encontraba el de la movilidad ocupacional, para el cual este autor acuñó el término de "movilidad vertical". Sorokin, que era un emigrado político, advertía que la movilidad social vertical que se observaba en Norteamérica era diferente y de menor magnitud de la que la gente común y algunos intelectuales presumían. Por eso al tema le dedicó un importante trabajo, apoyado en un extenso y abarcativo procesamiento de muy diversas fuentes de información, que aportó detalladas representaciones de estructuras sociales de Europa y EE.UU., que le valieron el reconocimiento como un clá-

sico en la especialidad. Sus exhaustivas conclusiones, todavía desafían a los estudios actuales: no hubo sociedad en la que no haya habido movilidad social vertical en ambos sentidos (ascendente o descendente); la movilidad social vertical nunca fue completamente libre de obstáculos; el volumen global de los movimientos, así como la distancia de los movimientos entre clases, variaba históricamente entre las diferentes sociedades y, según los períodos, sin permitirle identificar un patrón fijo; podía distinguirse en algunos períodos una movilidad social natural de otra forzada por cambios políticos; era difícil que en las sociedades occidentales modernas los hijos de una misma clase no resultaran dispersos entre varios estratos, ya por efectos de la natalidad y la morbimortalidad, como por la aptitud para el desempeño en el estrato de origen; la forma de reclutamiento en muchas ocupaciones influía fuertemente en la movilidad por los mecanismos de acceso a las posiciones; junto a lo se advierte un papel crucial de las escuelas en la selección de las personas y en la determinación parcial de las chances; y finalmente, el cambio continuo del ambiente cultural hace que la movilidad sea inherente a los grupos socioculturales.

d) Los estudios del segundo tipo llevan a cabo un análisis de la “historia de las unidades” que se observan. Este enfoque construye una perspectiva inductiva del cambio o la estabilidad social, indicado por la inercia o el cambio posicional que indican las historias de cada individuo. Así el cambio social se ve en la evolución, revolución, estabilidad, o resiliencia, que indican las historias de vida de las personas.

No obstante compartir el sustrato de la historia de vida de las personas, y compartir el incremental desarrollo del “survey” en el siglo XX, hay dos formas bien diferentes de llevar a cabo su análisis. Una forma se basa en historias retrospectivas de las personas seleccionadas a partir de un muestreo probabilístico representativo de una población. La otra forma, que también suele partir de un muestreo probabilístico de personas, apunta a construir la historia de la persona a través de una sucesión de entrevistas en un lapso de tiempo medianamente prolongado.

La perspectiva retrospectiva realiza muestreos independientes cada cierta cantidad de años, y estima y analiza los cambios de posiciones de los entrevistados en una serie de estructuras de posiciones posibles (la secuencia de posiciones ocupacionales desde que salió de su hogar paterno hasta el momento en que es encuestado), en el marco de un período de tiempo relativo (desde que se empleó de manera estable hasta el momento de la encuesta). El ejemplo de este tipo de análisis vincula la posición ocupacional actual del entrevistado, con otras posiciones ocupacionales propias anteriores, o con la que mejor representa su origen social –que usualmente es indicada por la que desempeñaba quien era el jefe del hogar en que vivió cuando tenía 15 años–. Y toma forma analítica en la conocida “tabla de movilidad”.

La perspectiva de seguimiento es comúnmente llamada longitudinal, se desarrolló fuertemente desde la segunda mitad del siglo XX, y apunta al seguimiento de las trayectorias ocupacionales de una muestra de individuos. Las mismas son construidas, o seguidas, con sucesión de observaciones, en una muestra de todas las edades o de grupos de edades particulares, con el objetivo de contrastar el proceso. Se contrastan grupos y/o generaciones frente a eventos vitales o laborales formalmente concebidos.

Con estas dos perspectivas basadas en las historias de vida se puede examinar con mayor detalle las trayectorias de los individuos que componen las transformaciones de las estructuras. Sin embargo, como indicó Duncan (1966), no siempre señalan los mismos resultados cuando se comparan con los estudios del primer tipo, porque en un caso se contrastan estructuras demográficas completas, con sus macro procesos controlados, y en el otro caso se contrastan historias de vida afectadas por esos procesos. Con esto se quiere señalar que los estudios muestrales, como tales, siempre están expuestos a la subrepresentación de ciertos efectos poblacionales, que precisamente se miden a nivel censal, y a partir de convenciones sobre el tiempo absoluto y el relativo, que afectan al universo y a las unidades.

Como vemos, un primer clivaje divide linajes con metodologías específicas, con resultados distinguibles, que por momentos pueden parecer divergentes si no se precisan las preguntas y objetivos subyacentes.

Los tres clivajes de un linaje

a) En los trabajos clásicos sobre la movilidad social en los países avanzados, realizados entre los 50 y los 80, predominó la perspectiva individualista basada en historias de vida ocupacional, enmarcadas de forma retrospectiva o longitudinal, y se fundaron los actuales desarrollos, sostenidos por el incontenible desarrollo del uso del survey, la investigación y enseñanza de estadística, y la revolución informática. Por lo tanto la evolución de este linaje no puede concebirse sin los requerimientos y recriminaciones que la sociología desarrolló en ese contexto.

El trabajo de Glass y sus colaboradores (1954) tuvo un impacto inigualable porque universalizaron dos componentes que duran hasta la actualidad: una forma de analizar la movilidad social vinculando la información ocupacional actual del entrevistado con la de su padre, de manera de poder medir el cambio entre las generaciones; y una hipótesis general sobre la movilidad social.

Aunque la aplicación de la tabla de movilidad no fue un invento suyo, sino que habría que retroceder a la biología primitiva, la cría de animales, y la genealogía medieval, el esquema analítico aportado corporizó una relación entre la ocupación del entrevistado y la de su padre. Y en algunos autores posteriores tomó la forma interpretativa de un contraste entre las oportunidades de los padres y las de los hijos, sin duda que inspirada en la acuciante búsqueda de argumentos para señalar que las acosadas sociedades capitalistas no mantenían, como las sociedades tradicionales, la desigualdad social por generaciones, sino que encarnaban el cambio continuo.

Hay que aclarar que la preocupación de Glass no era ni crítica, ni apologética, sino claramente exploratoria de la realidad del Reino Unido, por eso el segundo aporte fue darle un contenido a la relación que se observaba, usando un avance estadístico, entre otras cosas porque no tenía datos contra los cuales comparar sus resultados. Por ello, la movilidad social fue concebida como lo opuesto a la asociación entre origen social y destino ocupacional. A más asociación entre orígenes y destinos, mayor herencia y menor movilidad. Y, por su parte, a mayor proximidad a la independencia estadística, menor influencia de los orígenes, entonces

mayor movilidad y menor herencia. Así la movilidad perfecta fue sinónimo de independencia estadística y asociación de diversos grados de herencia. Si bien hoy en día estas formulaciones resultan extremas, por inobservables algunas de ellas, no dejan de ser precisas y útiles para la movilidad y la herencia de las posiciones sociales, porque entre ambas discurre el análisis que puede ilustrar sobre cómo ha tomado forma, y qué oportunidades ha brindado la estructura social, dadas las trayectorias o historias ocupacionales de los entrevistados.

Los resultados de Glass dejaron evidencia de que la movilidad perfecta era algo distante de los datos sobre el Reino Unido, y que sin dejar de haber movilidad social, la herencia tenía un papel y peso importante en todos los estratos sociales. El aporte de Glass y su equipo no se detuvo allí, sino que también desarrolló un conjunto de instrumentos rudos para rastrear la tabla de movilidad y tipificar los reductos de la herencia y los de la movilidad en los datos.

Algunos trabajos posteriores ampliaron la agenda, aunque sin ir más allá de los desarrollos de Glass, y se interrogaron sobre la movilidad social en las sociedades industriales e intentaron tipificarla y proyectarla de la mano del crecimiento económico (Lipset y Bendix, 1963). No lograron dar en el blanco al continuar el impulso de Glass porque, como Goldthorpe señalará sosteniendo a Sorokin, no lograron obtener tendencias claras en los resultados pronosticados para los países. No obstante, lograron posicionar en la agenda de investigación sociopolítica el papel de la movilidad en el desarrollo.

b) Un poco tardíamente se percibió que las tablas de movilidad no oponían padres a hijos, sino sólo un contraste entre los entrevistados dados los padres que tuvieron; porque sólo se tenía el dato que traían los hijos sobre los padres, pero éstos nunca fueron entrevistados, ni había una muestra representativa de generaciones de padres como sí la había de los hijos. Por lo que se intentó examinar los resultados como los intercambios entre las clases socioocupacionales. Pero además, dada la complejidad de la sociedad actual y en provecho de la sociedad liberal, era preciso saber qué otros factores concurrían de modo específico y no sólo genérico en las carreras ocupacionales de las personas. Como queda claro en el planteo de Blau y Duncan (1967), medir el efecto de la herencia hizo emerger un nuevo clivaje: la preocupación por enriquecer la movilidad como propuesta teórica para comprender la conformación social. Estos autores se propusieron medir la estructura ocupacional de EE.UU. dadas las historias ocupacionales de los entrevistados. En otras palabras, a la misma pregunta de Glass intentaron responderle con nuevos metodologías y más argumentos. Su objetivo fue medir los efectos de la herencia, los del propio entrevistado y los del ambiente social circundante. Para eso abandonaron la tabla encuestado padre, y las clasificaciones nominales de ocupaciones, de modo de mejorar el uso de la información y no sacrificar grados de libertad en los análisis multivariados. En primer lugar, crearon un índice de estratificación de ocupaciones, que respondía al efecto del prestigio, la educación lograda y los ingresos medios de cada ocupación. El mismo reproducía la desigualdad social de manera necesaria y suficiente, y podía manipularse con otras variables continuas de interés. En segundo lugar, resucitaron de la agronomía un método multivariado específico, que era conocido como "path analysis" o "análisis de la trayectoria", de los efectos; el cual fue inventado por Sewell Wright para analizar los efectos transmitidos y los efectos adquiridos en la crianza de animales. Era una forma eficiente para medir efectos múltiples y endógenos a un conjunto de variables identificadas

como determinantes. En tercer lugar, su modelo multivariado que reunía los efectos del origen social, la educación lograda y la ocupación inicial del entrevistado, mostró una correlación de ,405. Esa correlación podía descomponerse en efectos directos e indirectos, siendo el origen social el más indirecto de todos. 57% del efecto sobre los logros ocupacionales se debía a la educación lograda, mientras que el 43% provino de la propia carrera (28%) y del origen social (15%). Los resultados destacaron que la educación y la secuencia de la historia ocupacional tenían mayor impacto que el origen social en la posición ocupacional de los encuestados blancos de todas las generaciones juntas; no fue así entre las generaciones presentes por separado. Así, los autores reunieron evidencia a favor del efecto mejorador que tuvo la industrialización en general, y la educación; por eso el cambio estructural y las nuevas capacidades fueron registrados como catalizadores del cambio social. Sin embargo, también mostraron que para todos los afroamericanos el modelo no aplicaba, porque el contexto familiar les era más desfavorable y decisivo. Por si fuera poco, el análisis del círculo “vicioso” de la pobreza de este trabajo fue el “benchmark” para la “acción afirmativa” que se inició en esos años, y que en 10 años comenzó a rendir sus frutos (Hauser y Featherman, 1977).

c) Un tercer linaje, no menor, fue el que revitalizó el uso de la tabla de movilidad impuesta por Glass, pero a partir de sofisticar las preguntas. Si bien pueden citarse algunos antecedentes (White, Birch), la síntesis genial que condujo al alumbramiento de los modelos loglineares se debe a Leo Goodman. En 1965 Goodman, estadístico de formación y estudioso del análisis de asociación, planteó mejorar las hipótesis de Glass. Sencillamente, no correspondía desarrollar un análisis de datos a partir de una hipótesis como la de movilidad perfecta, que no tenía chance de ocurrir, y por ende los datos siempre estarían muy lejos de la hipótesis planteada. Su mejoramiento de la hipótesis impulsó el surgimiento de los modelos loglineares porque propuso la necesidad de plantear y estimar hipótesis que hablaran de los datos, y no que estuvieran distantes de éstos. De la mano de métodos de cálculo tradicionales⁽²⁾ propuso un instrumento para ajustar distribuciones precisas a los datos observados mejorando la bondad de ajuste. A lo largo de varios trabajos perfeccionó la idea de ajustar modelos de estimación de las frecuencias observadas, primero fue el caso especial de la hipótesis de cuasi independencia, y luego los modelos loglineares. La cuasi independencia sencillamente planteaba buscar la movilidad perfecta en la tabla de movilidad sin tomar en cuenta a los herederos en el ajuste de la distribución. En otras palabras, ¿tiene el origen social un efecto sustantivo que vaya más allá de la herencia de posiciones?; ¿puede pensarse que ese efecto sea similar entre los diferentes tipos de origen social para determinar los herederos, y desigual para determinar los móviles? Como se ve es posible, a partir de allí, elaborar mejores hipótesis, menos rudas que la de independencia, y más plausibles. Este trabajo abrió muchas puertas y numerosos estudios extendieron los alcances de los modelos loglineares más allá de la movilidad social (Bishop Fienberg & Holland, 1975; Everett, 1977). Pero, nuevamente, desde la movilidad social se produjeron nuevos avances y aplicaciones. Featherman, Jones y Hauser, que estaban actualizando los resultados de aplicación de las hipótesis del modelo de Duncan en mediados de los 70 en EE.UU., y a su vez comparando resultados con Australia, en un trabajo colateral, construyeron una hipótesis de la tabla de movilidad que relanzó mucho trabajo en las próximas tres décadas. Aplicando un

2 IPFA: Iterative Proportional Fitting Algorithm; o método de Deming y Stephan.

modelo loglineal a su propia muestra, y comparando entre un conjunto importante de muestras de EE.UU., Australia y otros países industriales, quedaron sorprendidos por hallar un patrón estable en la movilidad intergeneracional. En las sucesivas generaciones presentes en varios tipos de muestras y entre los países industriales hallaron un patrón asociativo similar. Sin mucha angustia, e inspirándose en una relación entre lo aparente y lo subyacente, propusieron la “hipótesis del genotipo”, luego conocida como “FJH”. Esta hipótesis sostiene que, pese a que los datos de los países presentan distribuciones diferentes (fenotipo), hay un patrón asociativo subyacente (genotipo) similar para la movilidad y la herencia a lo largo de las generaciones presentes en las muestras en todos los países industriales de economía de mercado, y predominio de familia nuclear.

Pero el desarrollo no se detuvo allí. Sobel, Hout y Duncan por un lado, Hauser por otro, y el incansable Goodman por el suyo propio, impulsaron nuevos modelos loglineales que tomaban en cuenta los puntos de partida de Goodman y las críticas de Duncan a los análisis de movilidad padre-encuestado de los años 60, para recuperar la oportunidad de mejorar hipótesis tradicionales sobre el cambio social

El avance de Hauser, en 1978, en los modelos loglineales propuso un modelo, que llamó “topológico”, por corresponder a la idea de ponderar las frecuencias esperadas en base a un modelo que diera significado a los movimientos posibles. Este modelo, no sólo se alejaba de la independencia y la cuasi independencia, sino que propuso la identificación y parametrización de variables que matizaban la herencia y los movimientos esperables entre las clases sociales. Éste fue un modelo muy importante, posteriormente adaptado y aplicado por Goldthorpe y su equipo en varias ocasiones, y de él surgieron los fundamentos del futuro modelo “core”.

Sobel, Hout y Duncan partieron de la desigualdad subyacente de los movimientos y se interrogaron sobre la posibilidad de dar nueva respuesta a las viejas hipótesis de la movilidad, que distribuían los casos entre movimientos estructurales y de reemplazo, por intermedio de modelos loglineales que explicitaran algunas de estas ideas. Las hipótesis o modelos de simetría, cuasi simetría y homogeneidad buscaron responder a estas formulaciones explicitando cuándo los movimientos no reflejan cambio alguno en los resultados marginales, cuándo no lo reflejan en la tabla, cuándo son simétricos en la tabla y los marginales, y cuándo son ligeramente simétricos en la tabla pero no en los marginales. Dieron así forma loglineal a hipótesis que se resolvían, desde un tiempo atrás, por métodos iterativos con similares resultados, pero que superaban ampliamente las formulaciones de los años 50 y 60.

Goodman no estuvo quieto, con sustantivos trabajos sobre cómo analizar una encuesta a partir de la aplicación de modelos loglineales, y una paradigmática forma de rastrillar los efectos en las tablas bivariadas, culminó proponiendo un conjunto amplio de modelos que daban cabida a hipótesis que recuperaron ideas sensibles a los obstáculos a la movilidad social planteados por Duncan. Por ejemplo los bloqueos a la movilidad de clase, y las distancias desiguales entre las fronteras de clase. Para eso propuso dos conjuntos de modelos. Por un lado, modelos que evidencian límites internos entre las celdas de la tabla. Estos modelos que indicarían “fronteras” a las trayectorias posibles de los movimientos fueron los “modelos de cruces”. Y por otro lado, propuso modelos que medían las distancias entre las clases sociales por

medio de un score, estimando la desigualdad latente entre ellas, por lo cual no era necesario que fuesen iguales las clases sociales para el origen social y la posición social actual.

Gran parte de estos avances se exhibieron en la obra clásica de Hout sobre las tablas de movilidad (1983), y sorprendentemente fueron convocados por E. O. Wright en su sustantivo alegato por el análisis de clase (1997), donde fueron aplicados de manera sistemática para examinar la permeabilidad social entre las clases sociales en EE.UU., respecto de la carrera ocupacional, el matrimonio y las redes de amigos.

Reunión de linajes para un nuevo clivaje

a) Dentro de este examen la obra de Goldthorpe merece un tratamiento especial, ya que de modo sistemático procuró responder a todos los debates sobre la movilidad. Por momentos no debe perderse la secuencia de su trabajo porque procuró ser una ordenación del mapa del trabajo en movilidad social. Goldthorpe ha sido muy prolífico, pasado por varias etapas de pensamiento y resultados, y perseverado en sus experiencias. Su primer paso fue construir una escala ocupacional. Este paso fue en realidad un proceso en el que, a la vez que perseveró en la calidad de su escala en un período de casi 10 años, cargándola de contenidos, se deslindó fuertemente de cualquier chance de ordinalidad, como tenían las escalas socioeconómicas y de prestigio de los años 60 y 70.

En 1987, junto a sus colaboradores, en una obra multifacética, enfrentó varias tareas sustantivas que pocos investigadores de la materia habían resuelto. En el plano teórico confrontó a los investigadores norteamericanos sobre la conveniencia del análisis categorial de la movilidad, y rechazó el uso del índice SEI de Duncan para clasificar ocupaciones. Debatió sobre la conveniencia de utilizar o no la terminología de Kahl, secundada por Boudon, de movilidad estructural y circulatoria para hablar de movilidad. Confrontó sus resultados con las conclusiones de Glass sobre el Reino Unido, y a la vez debatió y respondió a las tesis “anti-movilidad” social acerca del “cercamiento de la cumbre”, “la zona intermedia” y “los contrapesos” intergeneracionales, que en Gran Bretaña sostenían investigadores estructuralistas y marxistas. Situó a la movilidad social como un análisis decisivo sobre cómo se conforma la sociedad contemporánea, y no sobre un debate intergeneracional, y lo condujo hacia el examen de la desigualdad social absoluta y relativa. Y amplió su enfoque a los efectos colaterales que otras variables juegan en la reproducción y movilidad social, como el contexto familiar, el grupo de pares, y sin distanciarse en esa fecha, llegó a reconocer una influencia de Bourdieu en la identificación de la eficacia de los diferentes capitales sociales.

Hizo énfasis en distinguir los alcances de las “tasas absolutas” y las “tasas relativas” en el análisis de la movilidad social, por razones de naturaleza comunicativa, metodológica y teórica. En los trabajos clásicos la secuencia expositiva e inductiva (“de lo más simple de observar hacia lo más complejo de entender”) conducía a examinar la tasa bruta de movilidad (porcentaje de casos fuera de la diagonal de la tabla en relación al total de casos), continuaban con los porcentajes de las distribuciones condicionales, los conocidos “outflows” e “inflows” de la tabla de movilidad, y seguían por las tasas de disparidad. Con las tasas absolutas de movilidad (tasa bruta, outflows e inflows, tasa de disparidad), se podía observar cuántos habían cambiado de posición

respecto de su origen, y cuántos conformaban las élites sin pertenecer a ella por origen, o cuántos habían ingresado a la clase obrera desde otros orígenes, por ejemplo rurales o urbanos no calificados, etc. Con los resultados se sostenía que la sociedad industrial no era tan excluyente, o que no había empeorado en desigualdad, o que las oportunidades de las generaciones sucesivas –que componían las muestras– habían mejorado. Pero adoptando la tesis de FJH, y los aportes de Hauser, basados en las chances relativas (odds ratio, o “razones de momios”), dio cuerpo al análisis de la desigualdad de oportunidades, con modelos loglineares sobre lo que denominó “régimen de movilidad”. Y concluyó, sin embargo, que estas chances eran estables en el “tiempo”, o mejor dicho, a través de las generaciones presentes en la muestra.

b) En su trabajo con Erikson (1992), apuntó a dos objetivos cruciales, señalar los déficits inexcusables de ciertas teorías, y cómo una teoría de la convergencia dominaba la movilidad social. Señaló que la mayoría de las discusiones teóricas se orientaban a tratar de explorar las “bondades” o “maldades” de la sociedad industrial y liberal, y buena parte de las afirmaciones vueltas “teorías” estaban inicialmente sustentadas en hipótesis teóricas de transformación tendencial de la estructura social, apoyadas por resultados “débiles”, por lo que las mismas requerían tanto de mejoramiento metodológico como de comparación internacional. Demarcaron su posición de las que denominaron perspectivas liberal y marxista sobre la movilidad y la estratificación, y les señalaron déficits a estas teorías. En las primeras nombradas, reconocían un injustificado pronóstico “exitista” sobre la movilidad social, que encadenada al crecimiento económico de tipo industrial en economías de mercado, debería crecer sin parar y converger entre todos estos países. En las segundas, entendían que los pronósticos sobre la desigualdad creciente entre las clases no se verificaban como para suprimir la movilidad, y caminar inexorablemente al derrumbe de la sociedad capitalista.

A continuación se propusieron analizar de nuevo modo la movilidad, aplicando a todos los países que observaron³ la misma pauta de ocupaciones (escala EGP⁴) y partiendo de la distinción antes mencionada entre las tasas absolutas y relativas, los resultados de estos autores dieron cuenta de los diversos argumentos. Primero, verificaron la variabilidad de las tasas absolutas entre los países, y la dificultad de interpretarlas fuera de la historicidad propia de cada país, debido a cada estilo de desarrollo. Segundo, verificaron lo que era conocido como tesis de Featherman, Jones y Hauser (FJH), y que a partir de su trabajo denominaron “CnSF”⁵, o “modelo de fluidez constante”. Originalmente la tesis FJH⁶, sostuvo que la movilidad social sería

3 Por un lado: Alemania Federal, Reino Unido, Suecia, Irlanda, Hungría, Polonia, Francia, Irlanda del Norte; y por otro: EE.UU., Australia y Japón.

4 La escala EGP fue desarrollada por Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979), como un mejoramiento de la escala Goldthorpe-Hope, previamente aplicada en los famosos trabajos sobre movilidad en los 70 de los investigadores del Nuffield College de Oxford. A partir del mencionado trabajo de estos dos autores la aplicó al análisis de la movilidad en países industriales europeos en el proyecto CASMIN, en la actualidad existen corrientes de investigación no europeas que son propensas a aplicarla.

5 CnSF: Constant social flux.

6 V.gr.: ‘Featherman, Jones y Hauser’; también fue llamada por sus autores ‘tesis del genotipo’ o ‘tesis endógena’, por sólo considerar los orígenes y destinos ocupacionales de los entrevistados. La misma se gestó a partir del segundo gran estudio sobre movilidad en EE.UU., y de estudios comparativos entre países en los años 70 y 80. Con ello se zanjaba una discusión agria sobre las tendencias de las tasas absolutas de la movilidad social ob-

constante entre las generaciones en los países industriales, con economía de mercado y predominio de familias nucleares, más allá de las peculiaridades del desarrollo histórico de cada uno. Erikson y Goldthorpe la verificaron para esos países, para aquellos de Europa sin economía de mercado (“socialistas”), y para algunos sin gran industrialización, con lo que debilitaron la creencia en que la movilidad social crecería inexorablemente en los países de modelo industrial de mercado y sistema familiar nuclear. Tercero, debilitaron la creencia de que en Europa había existido un sistema social más limitativo para la movilidad social que en EE.UU., porque las tasas relativas, que eran lo importante, eran similares. Cuarto, establecieron que, salvo que cambiaran radicalmente las condiciones que sostenían la economía industrial de mercado y el sistema familiar nuclear, el tenor de la asociación de orígenes y destinos, o ‘régimen’, no cambiaría sustancialmente. Porque un proceso así sólo podía obedecer a un tipo de cambio económico y político profundo, o a un sistema socioeconómico que compensara o debilitara los fundamentos de la desigualdad; y ambos fenómenos han sido poco corrientes. Quinto, dado que las tasas relativas eran estables pese a las variaciones coyunturales de las tasas absolutas, podía pensarse en que no era posible sostener una tendencia propia o inmanente de la movilidad a crecer. Según estos autores, con estos resultados se fortalecía la primitiva tesis de Sorokin (1927) llamada “trendless mobility fluctuation”, según la cual no podría, fuera de lo coyuntural, identificarse una tendencia creciente o decreciente de la movilidad social en la sociedad capitalista industrial occidental. En sexto y último lugar, se ubican correcciones a la performance del modelo de fluidez constante, que no logra ajustar adecuadamente en todos los países compulsados. Para ello Erikson y Goldthorpe propusieron dos especificaciones. Por un lado, la fluidez constante necesitó de una especificación de efectos latentes en la tabla de asociación que indicaban que: la herencia de posiciones sociales tenía reaseguros propios que la favorecían notoriamente en algunas clases más que en otras; los movimientos entre las clases no eran simétricos, en especial entre el sector rural y el urbano; y finalmente la estructura de categorías de clase estimada, tenía dos caracteres no incluidos a priori: la jerarquización entre las clases, y la existencia de algunas fronteras e intercambios entre las clases más marcadas que otras, que llamaron afinidad. Todos estos aspectos, en la medida que incidían, pasaron a ser incluidos en el modelo de fluidez constante bajo la nueva denominación “core model”. Pero además, los autores, advertidos de la rigidez temporal inicial, suavizaron nuevamente el modelo de fluidez, asumiendo que tenía lugar un efecto de la secuencia de las generaciones mismas, el cual una vez identificado y parametrizado, permitió sostener que las diferencias entre las generaciones no eran casuales sino tendenciales y uniformes. A este modelo la llamaron “Unidiff”.

Un linaje inesperado

Más recientemente Wrigth (1997), que desde una perspectiva marxista fue visto como el rival de mayor envergadura para los análisis de clase de Goldthorpe, propuso una estrategia de

servable en países industriales, dado que las tendencias observables de dichas tasas no eran tan ‘convergentes’ como se afirmó en un principio por parte de Lipset Bendix y Zetterberg (1959). A la vez que los cercamientos de las cumbres de la estructura social no eran tales ni eran similares entre los países, sin embargo, las tasas relativas sí eran similares entre todos esos países que no habían recorrido siempre el mismo ‘sendero’ de industrialización, ni lo habían hecho a la misma velocidad.

análisis de la movilidad, algo más compleja, usando técnicas semejantes, y la denominó “análisis de la permeabilidad social”. Esta perspectiva no se limitó a la especificación de un modelo loglineal clásico de la movilidad social intergeneracional conteniendo origen y posición actual, y cuando más los efectos de cohorte, o de secuencia de ocupaciones, sino un modelo loglineal anidado donde procuró incluir otros efectos intervinientes en la explicación de la movilidad. Esta modelización supuso un estudio comparado de cuatro⁷ países que incluyó, junto a origen y posición actual, a otros factores que representaban la forma como las personas cruzaban o no las fronteras de clase en sus posibles movimientos. En su propuesta, Wrigth hizo suya la experiencia y las propuestas teóricas de Goldthorpe, Goodman, Hout, Hauser, y Bourdieu, para probar qué elementos son decisivos en la movilidad de clase social: la especificidad del país (para testar la vigencia de la tesis FHJ), las “fronteras” de clase (delimitadas por variables que representan la frontera de la propiedad capitalista, la alta calificación educativa, y la autoridad o poder en el trabajo; para hacer competir las presunciones neomarxistas con las neoweberianas y con los estructuralistas de Bourdieu), las diferencias de sector de actividad, y las diferencias de género, las cuales nunca eran tenidas en cuenta a la hora de considerar el universo. En definitiva, una propuesta de modelo multivariado capaz de identificar qué elementos tenían significación explicativa.

Sus resultados señalaron que las fuentes de permeabilidad para la movilidad social no fueron de la misma magnitud en los cuatro países compulsados. Algunos países fueron particularmente impermeables a la frontera de la propiedad capitalista en la movilidad intergeneracional que registraron, en particular los que tenían Estado “mínimo”. Por su lado, la alta calificación educativa, indicativa del capital cultural, y su efecto demarcatorio propuesto por Bourdieu, resultó una frontera de significativa reducción de la permeabilidad, a nivel similar en todos los países analizados. Y finalmente, la frontera de la autoridad resultó la más permeable de las tres consideradas, en todos los países, dados los movimientos registrados. En definitiva, Wrigth desarrolló una forma alternativa de considerar la movilidad, que puso en juego la instancia del régimen de movilidad estable y común a cierto tipo de países, y que señaló elementos precisos a tener en cuenta.

Reflexión preliminar

a) Adentrándonos en las conclusiones posibles, disponibles en la bibliografía internacional, rápidamente se advierte que la viabilidad de la “trendless mobility thesis”, o su versión especificada como la fluidez constante, ha estado condicionada desde un inicio. Un gran esfuerzo iniciado por Goldthorpe y Erikson, difundió los modelos “Core” y “Unidiff” en aras de consolidar lo que hasta el momento parecía un objetivo inalcanzable: una teoría unificada y medible de la movilidad social. En realidad, con el tiempo se vio que era más bien una teoría plausible de la reproducción de la sociedad y su inmanente desigualdad, basada en muestras de gran tamaño, que desafiaba no solo a funcionalistas, marxistas, y cultores de los estilos de desarrollo, sino también a los estudios microsociológicos que se abroquelaban en la perspectiva bourdieuniana de la reproducción.

7 EE.UU., Canadá, Suecia, y Noruega.

b) El desarrollo de los modelos de fluidez constante, Core y Unidiff, expresaron las concesiones, inicialmente no previstas, que los teóricos debieron hacer. Por un lado, el esquema de estratificación EGP, taxonómico y relacional, pero en modo alguno jerárquico, debió conceder a la jerarquía, la deseabilidad, y heredabilidad de las posiciones sociales un lugar, aunque latente, a cada una, convocándolas desde el exilio en que uno de los mismos autores las había expatriado 20 años antes cuando, junto a otro colega, sumariaron a las escalas de prestigio.

Por otro lado, la temporalidad representada por la experiencia de vida de los miembros de las generaciones de la muestra, fue elusiva al ser capturada sin ponderación alguna, y se volvió un patrón proporcional que corregía el patrón asociativo de las generaciones sucesivas entre sí. De este modo, las distancias sociales y el tiempo, que habían sido tratados de manera sumarisima, retornaron por sus fueros. Y con ellos, es necesario decir, retornaron las preguntas que acompañaron al proceso de estratificación y al path analysis: los resultados ocupacionales que tienen las personas se deben al contexto de origen o al “ambiente”, como tanto insistieron Ganzeboom y Treiman.

Los modelos topológicos han solucionado muchos problemas incorporando una gradualidad subyacente, por un lado, a las categorías que definen la tabla, y por otro, a las trayectorias que las tablas muestran. Las primeras, apuntan a resolver que las relaciones que distinguen a los individuos en las escalas, separan a unos más que a otros, y las segundas, a que los recorridos entre las categorías deben ser ponderados de algún modo porque, como consecuencia de lo anterior, es posible que sean diferentes, y la mera contigüidad de combinaciones en la tabla indicaría trayectorias ocupacionales bien dispares.

Lo mismo ha ocurrido con la temporalidad, en la medida que con suficiente información muestral la desagregación de generaciones sugería algunas trayectorias desiguales, es decir ruido y turbulencia, en la esperable estabilidad de la desigualdad social. La hipótesis del cambio proporcional entre las sucesivas generaciones ofrece una solución adecuada a una tendencia que seguidamente reseñaremos.

c) Pero tres resultados recientes, dentro del presente “mainstream” de la investigación, obligan a reparar en la importancia de abrir las ventanas. Por un lado, estudios realizados en países como India, Brasil y Rusia, tres de los países del BRIC, aportan resultados que, salvo que se trabaje con altos niveles de agregación, la fluidez constante no aporta mucho. En Rusia se ahondaron las distancias sociales y ello se ve en la escala ocupacional y en los modelos movilidad (Gerber & Hout 2003). En India la escala ocupacional debe ser traducida y es casi recomendable separar las tablas porque la segmentación entre el sector moderno y el mayoritario los vuelve casi estancos (Vaid, 2007). Y en Brasil la movilidad y el crecimiento se reflejan en cualquier escala ocupacional, sin reducir la polarización inicial, reduciendo la movilidad a regiones de la tabla origen destino ocupacional (Silva 2007). Y por otro lado, la competencia en el tema en el Reino Unido (Prandy, Lambert & Bottero, 2007), desarrollando meta análisis de casi 200 años de encuestas en ese país, ha llegado a la conclusión de que, en el largo plazo que separa a varias encuestas ocupacionales, los resultados tienden a ser favorables a la movilidad de manera creciente, y decrecientes para la reproducción de la desigualdad.

d) En conclusión, la convergencia de la reproducción de la desigualdad social puede ser un valor o un objetivo, pero difícilmente puede al menos ser modelado de manera verosímil entre todas las sociedades, más bien los datos siempre presentan una vuelta de tuerca que resalta más la aproximación que la concordancia perfecta.

Del recorrido sintetizado hay que aprender muchas cosas. En primer lugar, las escalas tienen que ser sensibles a los contextos, y cuando esto no ocurre, deben ser adaptadas. Es segundo lugar, lo mismo debe ocurrir con las hipótesis, porque eso fue lo que inspiró la propuesta inicial de Goldthorpe y Erikson. Debe haber matices que recuperen variables que pueden estar asociadas, o latentes, a las que básicamente ingresan al modelo tradicional de la movilidad. Avanzan los modelos que suavizan las consecuencias de las rudas hipótesis iniciales, como los modelos de cruces o distancias, que precisamente estaban a la base de los planteos que condujeron a Blau y Duncan a preferir el path analysis por las dificultades del análisis multivariado de tablas. En tercer lugar, deben ensayarse otras opciones puntuales que recuperen la perspectiva multivariada de Duncan y Blau, en la medida que ya es notorio que no son sostenibles como modelos la reproducción perfecta de la desigualdad, ni la expiación de la misma en una movilidad sin límites. Como sugieren Ganzeboom y Treiman, avanzan los modelos logits multinomiales y ordinales, los modelos lineales mixtos, y los modelos temporales, aplicados a grandes bases de datos construidas con especial cuidado.

Desde los países emergentes, los que claramente no ajustaban a los datos, se proponen nuevos desafíos al análisis de la desigualdad social y su reproducción. Todo un conjunto de aportes que a nivel internacional revela la importancia y el potencial de aplicaciones de los linajes identificados, así como señalan perspectivas de convergencia y renovación sustantivas.

Bibliografía

- BLAU, P; DUNCAN, O.** 1978 "The American Occupational Structure." Free Press, N.Y.
- BOADO, M.** 2004 "Tras los pasos de Labbens y Solari: Movilidad social de hombres jefes de hogar en Montevideo 1959-1996.;" en: "El Uruguay desde la Sociología II" Lic. E. Mazzei (Ed), Dpto. de Sociología/FCS, UDELAR; Montevideo.
- BOADO, M.** 2009 "Movilidad social en el Uruguay contemporáneo". IUPERJ- Universidad de la República, Montevideo.
- BOADO, M. FERNÁNDEZ, T; PARDO, I.** 2006 "Un esquema de estratificación basado en la clase: precisiones metodológicas para la aplicación del esquema "EGP" en Uruguay"; Documento de Trabajo Dpto. de Sociología, FCS Montevideo.
- DUNCAN, O.** 1966 "Methodological issues in the analysis of social mobility", in: N. Smelser & S.M Lipset (eds): "Social structure and mobility in economic development.", Aldine, Chicago.
- GANZEBOOM, H; TREIMAN, D; ULTEE, W.** 1991 "Comparative intergenerational stratification research: three generations and beyond"; in "1991 Annual Review of Sociology"; Vol 17. Annual Reviews Inc.
- GANZEBOOM, H; TREIMAN, D;** 2000 "The fourth generation in comparative stratification research"; in Quah, S & Sales A. (Eds) "The International Handbook of Sociology"; Sage, London.

- GERBER, T; HOUT, M.** 2002 "Tightening up social mobility in Russia 1998-2000"; paper prepared for World Sociology congress at Brisbane; Center for the study of new inequalities; The Survey Research Centre, University of California, Berkeley.
- GERMANI, G.** 1963 "Movilidad Social en la Argentina" en: Lipset & Bendix "Movilidad Social en la sociedad industrial". Eudeba, Bs.As.
- GLASS, D.** 1963 "Social Mobility in Britain."; Routledge & Keegan Paul, London.
- GOLDTHORPE, J. LLEWELYN, C.; PAINE, C.** 1987 "Social Mobility and Class Structure in Modern Britain." Clarendon Press, Oxford.
- GOLDTHORPE, J.; ERIKSON, R.** 1993 "The constant Flux"; Clarendon Press, Oxford.
- GOLDTHORPE, J.** 2007: "On Sociology. Numbers, Narratives and the Integration of Research and Theory"; Oxford University Press; Oxford.
- HAUSER, R; FEATHERMAN, D.** 1977 "The process of Stratification. Trends and tendencies."; Academic Press, NY.
- HOUT, M.** 1983 "Mobility Tables", Sage University Papers, Sage Publications, Newbury Park.
- HOUT, M.** 2010 "Intergenerational class mobility and the convergence thesis: reflections 25 years later", British Journal of Sociology, vol. 61, Issue Supplement. John Wiley.
- HOUT, M; DIPRETE, T.** 2004 "What we have learned?: RC28 contributions to knowledge about social stratification" Working Paper Survey Research Center, Berkeley.
- LAMBERT, P; PRANDY, K; BOTTERO, W.** 2007 "By Slow Degrees: Two Centuries of Social Reproduction and Mobility in Britain" Sociological Research Online, Volume 12, Issue 1, <<http://www.socresonline.org.uk/12/1/prandy.html>>.
- LIN, N.** 2001 "Social Capital. A theory of social capital and social action". Cambridge University Press, NY.
- LIPSET, S M; BENDIX, R.** 1963 "Movilidad Social en la Sociedad Industrial"; Eudeba, Bs. As.
- SILVA, N** 2007 "Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo 1945-1999"; en: Franco; León y Atria (Edit) "Estratificación y Movilidad social en América Latina", Cepal – GTZ. Santiago.
- SOROKIN, P.** 1966 "Sociedad, Cultura y Personalidad. Sus estructuras y dinámicas", 1966, Aguilar, Madrid.
- WRIGHT, E.O.** 1997 "Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis". Cambridge University Press/ Maison des Sciences de l'Homme.
- VAID, D.** 2005 Class mobility, an Indian perspective"; RC28 Los Angeles meeting. Nuffield College WP.

SUMARIO DE LA REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES N° 27

Uso del tiempo, cuidados y bienestar - Desafíos de Uruguay y la región

DOSSIER

Presentación

Karina Batthyány - Lucía Scuro

Los cuidados entran en la agenda pública

Rosario Aguirre

El cuidado infantil en Uruguay y sus implicancias de género

Análisis a partir del uso del tiempo

Karina Batthyány

**La pobreza desde un análisis de género
Producción doméstica y uso del tiempo:
la pieza que aún falta**

Juliana Martínez Franzoni - Koen Voorend

La crisis de cuidado en Chile

Irma Arriagada

**Desencuentros entre oferta y demanda
de servicios de cuidado infantil en**

Buenos Aires *Lógicas en tensión*

Eleonor Faur

PERSPECTIVAS

**Dime quién eres y te diré qué tan
igualitario/a eres**

*Valores de género e implicancias para la
participación política en Uruguay*

Verónica Pérez - Daniela Vairo

Consumos Culturales

*Un análisis sobre sus implicancias en base a
los resultados de la encuesta*

Maximiliano Duarte - Deborah Duarte

RESEÑAS DE LIBROS

Seguridad y miedos

Qué ciudadanía para los jóvenes

Marcia Barbero

Desentrañar el sentido del Trabajo

Marcos Supervielle

**Pobreza y (des)igualdad en Uruguay: una
relación en debate**

Cristian Maneiro

**Jóvenes y adultos en Uruguay: cercanías
y distancias**

Miguel Scagliola

Desenredando la madeja

Mariela Bianco

**América Latina, una y diversa: teorías y
métodos para su análisis**

Ingrid Sarti