

Estructura de oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo (1991-1998)¹

por Carlos H. Filgueira

1. Introducción

El presente documento tiene por objeto examinar el impacto de las transformaciones ocurridas en la estructura social uruguaya durante los años noventa sobre los activos de los hogares. Además de su interés aplicado como insumo para la elaboración de políticas públicas, el trabajo procura aportar al desarrollo conceptual y teórico de un nuevo enfoque a partir del ya conocido *asset-vulnerability-framework*. Este nuevo enfoque puede denominarse con más propiedad *activos-vulnerabilidad y estructura de oportunidades (AVEO)* por razones que serán expuestas más adelante. La investigación sigue una línea de continuidad con trabajos antecedentes entre los que se cuentan una serie de estudios del autor referidos respectivamente al concepto de *vulnerabilidad social* en América Latina y al análisis de indicadores sobre los activos de los hogares efectuado a través de las Encuestas de Hogares.

Si bien la literatura básica sobre el tema es muy amplia, el marco conceptual más general que sirve de base al análisis es tributario de las elaboraciones iniciales efectuadas por una multiplicidad de investigadores y de instituciones de diversa naturaleza. En particular, los trabajos de C. Moser y J. Holland acerca del *asset vulnerability framework* dentro del marco institucional del Banco Mundial y la línea de estudios sobre activos-vulnerabilidad desarrollada por R. Kaztman, C. H. Filgueira, C. Zaffaroni, F. Filgueira y otros autores, desde la sede de Montevideo de la CEPAL, del PNUD Montevideo y de la Universidad Católica del Uruguay Dámaso Antonio Larrañaga. Sobre asuntos afines corresponde mencionar igualmente los trabajos de M. González de la Rocha, V. Espinosa, como también la participación de los equipos dirigidos respectivamente por Bryan Roberts desde la Universidad de Austin (Texas) y por Guillermo Wormald desde la Universidad Católica de Chile.²

En su conjunto, la línea de trabajos indicada implicó la elaboración de nuevas medidas de desigualdad social asentadas en

Carlos Filgueira. Fue Director e investigador de CIESU. Profesor titular de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Consultor de CEPAL y MEMFOD. Director de la Licenciatura de Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Humanas, UCUDAL. Falleció en el año 2005. Este número está dedicado a su memoria.

¹ La presente es una versión revisada del artículo del mismo nombre publicado en Kaztman y Wormald (coord.): *Trabajo y ciudadanía: los cambiantes rostros de la integración y la exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo: Cebra, 2002.

² Entre los más importantes cabe mencionar a Mosser, 1998; Kaztman, 1999 y Kaztman, 2000. Sobre el autor, se hace referencia al documento presentado al seminario *Poverty in Latin America: Issues and New Responses*, organizado por el Kellogg Institute en 1995 y publicado en 1999; Filgueira, 1998 y Filgueira, 1999.

propuestas conceptuales que se resumen en los términos *vulnerabilidad social*, *estructura de oportunidades* y *activos de los hogares*. La nueva propuesta sugirió la necesidad de reemplazar el concepto más bien difuso que la literatura dispensaba al tema de vulnerabilidad social por la idea de que ésta debía tener como referente la estructura social. Más específicamente, que debía ser observada como resultado de la relación entre la disponibilidad y capacidad de movilización de activos —expresada como atributos individuales o de los hogares— y la estructura de oportunidades —expresada en términos estructurales.

El primer componente de la *vulnerabilidad social* refiere a la posesión, el control o la movilización de recursos materiales y simbólicos que permiten al individuo desempeñarse en la sociedad. Capital financiero, capital humano, experiencia laboral, nivel educativo, composición y atributos de la familia, capital social, participación en redes y capital físico son atributos que ilustran algunos de esos recursos. El segundo componente, en cambio, está referido a la estructura de oportunidades que provienen del mercado, del Estado y de la sociedad. Crisis económicas o crecimiento, recesión, cambio tecnológico y transformaciones de la estructura productiva son factores de corto o largo plazo que modifican la estructura del mercado e inciden sobre las oportunidades diferenciales de individuos y hogares. A su vez, los regímenes de *welfare*, con su potencial efecto distributivo, y las desregulaciones en materia de la legislación del mercado de trabajo, así como políticas de empleo, privatización, reducción del sector público y otras políticas de apertura económica, aranceles, tipo de cambio y tributos, son ejemplos de cómo puede variar desde el Estado la estructura de oportunidades. Esto es, formatos estatales de *welfare*, por un lado, con sus efectos desmercantilizadores respecto de la fuerza de trabajo y, por el otro, configuraciones estatales dirigidas a eliminar las regulaciones en el mercado de empleo, con sus consecuencias sobre la desvinculación del salario respecto de las instituciones de seguridad social, arrojan resultados marcadamente diferenciales sobre la estructura de oportunidades de individuos y hogares.

Por último, en el plano de las instituciones y de las relaciones sociales, se localiza una tercera fuente de cambios. Diferentes formas de sociabilidad y asociacionismo como modalidades de acción colectiva, organización y peso de la comunidad y la familia, capital social, redes de interacción, tendencias demográficas y, en general, cambios en las llamadas *instituciones primordiales* de la sociedad pueden señalarse como una tercera fuente de alteración de la estructura de oportunidades. Por extensión, es posible afirmar que todas las formas de acción vinculadas a la esfera política deberían ser consideradas igualmente como parte de la estructura de oportunidades. Sindicatos, corporaciones empresariales, movimientos sociales orientados a incidir en la toma de decisiones, los partidos políticos, modalidades de reclutamiento político y ciertas configuraciones de sistemas políticos particulares como, por ejemplo, los de tipo clientelar o prebendario, abren canales de posibilidades.

Si bien la *vulnerabilidad social* se cristaliza en situaciones estables que caracterizan a ciertas categorías sociales que comparten una misma condición —por ejemplo, pobres—, el nuevo enfoque sobre activos subraya el carácter dinámico dado por los procesos de construcción o destrucción de vulnerabilidades. Más que un concepto estático, la vulnerabilidad así entendida significa una suerte de predisposición o condición latente proclive a una movilidad descendente o, por lo menos, una manifiesta dificultad de los individuos o de los hogares para sostener posiciones sociales conquistadas. La *vulnerabilidad social* es entendida como una configuración particular, negativa, resultante de la intersección de dos conjuntos: uno, definido en el nivel *macro*, relativo a la estructura de oportunidades, y otro, definido en el nivel *micro*, referido a los actores.

En paralelo con el desarrollo conceptual, el avance del enfoque AVEO dio lugar al diseño y la implementación de un vasto conjunto de investigaciones empíricas que dejaron como resultado la construcción de medidas observables de los conceptos y términos teóricos. En esta línea se procuró identificar y operacionalizar indicadores de activos de los hogares a partir de información secundaria, de investigaciones originales, de estudios cualitativos, con el objetivo de efectuar análisis tendientes a la validación de los indicadores. Como consecuencia, se dispone en la actualidad de diferentes indicadores de *capital social* —redes y contratos informales de reciprocidad—, de *activos laborales del hogar* —inserción en el mercado de trabajo, características de los establecimientos—, *capital humano* —clima educativo del hogar—, *capital familiar* —familia monoparental y unión libre—, *capital comunitario* —heterogeneidad de contextos—, *recursos demográficos del hogar* —ciclo vital de la familia, tasa de dependencia, tiempo de maternidad—, y *recursos provenientes del Estado* —cobertura de los sistemas de seguridad social, bienes y servicios de programas públicos—. A ello se agregaron indicadores de movilización de los activos como la densidad ocupacional en el hogar, la tasa de actividad económica de sus miembros o la incorporación a programas públicos.

El análisis de los indicadores permitió extraer conclusiones sobre su validez, aunque también aportó sugerencias sustantivas acerca de la ambigüedad de la noción de *capital social* y la conveniencia de distinguir entre los efectos de la participación en redes heterogéneas de información, influencia y contactos y los efectos del *capital social* entendido en los términos de Coleman. También el trabajo sugirió la presencia de dos grandes conglomerados de activos de naturaleza diferente: uno que parece ser propio de redes e interacciones sociales desarrolladas entre *iguales*, como por ejemplo, los activos movilizados en las estrategias de sobrevivencia de los sectores pobres, y otro relativo a redes heterogéneas, asociadas a procesos ascendentes de movilidad social.

Hasta el momento, sin embargo, el avance del enfoque AVEO no cuenta con suficientes estudios empíricos realizados en forma comparativa y sistemática. Más bien, se alude a ellos pero en términos casuísticos, o predominantemente en forma *ad hoc*. Por esta razón, el presente trabajo se inscribe en un proyecto³ que busca cerrar la brecha e iniciar una indagación basada en información continua de las Encuestas de Hogares sobre las transformaciones operadas en el nivel estructural y el manejo de los activos por los individuos y los hogares.

Lo que sigue se organiza en dos grandes secciones. En la primera se presenta una descripción y análisis de las principales tendencias macroestructurales de la sociedad uruguaya en el entorno del período 1991-1998. En particular, en un primer apartado, se discuten las transformaciones ocurridas en la economía: tendencias del PBI y el PBI per cápita, ingresos, distribución del ingreso, y salarios. El segundo apartado está dedicado a la presentación de las tendencias en las esferas de la educación, de la población y de los aspectos demográficos, la familia y la pobreza, con una breve consideración sobre la movilidad social. En el tercer apartado se presentan las principales transformaciones ocurridas en el plano residencial y las tendencias hacia la conformación de una sociedad cada vez más segmentada geográficamente. El proceso de homogeneización creciente de los barrios se analiza según tres dimensiones: nivel educativo, ingreso y composición ocupacional de los residentes. El último apartado trata el problema crítico del empleo y de sus tendencias hacia la precarización, el subempleo y el desempleo durante el período 1991-1998. En

³ El trabajo forma parte de un proyecto comparativo regional, *Activos disponibles, estructuras de oportunidades y vulnerabilidad social*, que incluye estudios de casos de Argentina, Chile, México y Uruguay, y que fue coordinado por Ruben Kaztman y Guillermo Wormald.

suma, la primera sección tiene el objetivo de fijar parámetros generales y las tendencias recientes de la *estructura de oportunidades* en la sociedad uruguaya, considerando básicamente aquello que tiene que ver con el mercado, la sociedad y determinados efectos de las políticas públicas y del Estado sobre procesos sociales particulares, mientras que la segunda incursiona en forma preliminar en el estudio de las relaciones entre activos de los hogares, las estrategias de movilización de éstos y sus efectos sobre la calidad de vida.

En cuanto a la información que sirve de base al análisis del segundo capítulo, se ha contado con las Encuestas de Hogares de los semestres correspondientes a los años 1991 y 1998. Al respecto, sólo se incluyó en el estudio la ciudad de Montevideo.

2. Estructura de oportunidades

2.1. La economía de los noventa

2.1.1. Crecimiento económico

Si bien el desempeño de la economía del país a lo largo de la última década no puede ser calificado de *muy bueno*, sí fue notoriamente más favorable que el de la mayor parte de las economías latinoamericanas. Uruguay ocupó el quinto lugar en el rango de 18 países de la región según la variación de la tasa media anual del ingreso nacional bruto real por habitante. También tuvo un comportamiento satisfactorio en comparación con el último tramo de los años ochenta, cuando una fuerte caída de la tasa de crecimiento del PBI dificultó la recuperación en los dos años subsiguientes. De hecho, a partir de 1990 comenzó un período de recuperación y crecimiento sostenido durante el primer quinquenio que sin embargo mostró escasa continuidad al caer de manera importante en 1995, para recuperarse en los últimos años.

La falta de continuidad y la inestabilidad del desempeño económico, expresadas en las frecuentes oscilaciones del crecimiento del PBI en el muy corto plazo, muestran que Uruguay comparte el comportamiento seguido por muchos otros países en el nuevo orden económico internacional. En particular, Uruguay suma a la elevada vulnerabilidad externa de su economía en aspectos ya tradicionales —como por ejemplo, los precios del petróleo o su dependencia del desempeño económico de Argentina y Brasil—, las nuevas vulnerabilidades asociadas a la globalización de las economías y a las experiencias de construcción de mercados regionales —*efecto tequila*, crisis del sudeste asiático, crisis del Mercosur, etcétera.

Dado que la magnitud y el sentido del crecimiento económico configuran el principal proceso de tipo *macro* que incide en la *estructura de oportunidades*, puede concluirse, en una primera aproximación, que la trayectoria económica del país en la pasada década: a) contribuyó a mejorar, en general, la estructura de oportunidades como consecuencia de un dinamismo moderado; b) que lo hizo en forma contradictoria debido a la sucesión de procesos de tipo *stop and go* que tendieron a incrementarse durante el período. Este tipo de funcionamiento agrega un elevado grado de inestabilidad a la expansión o contracción de la estructura de oportunidades tal como se manifiesta en el nivel de los individuos y hogares. Si la eventual capacidad de planificación y previsión son componentes positivos que ayudan a las estrategias individuales y familiares, la inestabilidad sostenida y la *incertidumbre agregada* de tipo macro restan elementos de continuidad y reducen la eficiencia de las respuestas de los hogares a las condiciones cambiantes de la estructura de oportunidades. Todo parece indicar que el nuevo escenario del capitalismo contemporáneo, al incrementar la vulnerabilidad

de las economías nacionales a los factores externos, coloca un desafío adicional a la eficiencia de los gobiernos ante la necesidad de neutralizar o minimizar el *efecto inestabilidad*.

2.1.2. Comportamiento del salario

Acorde con el crecimiento de la economía, la tendencia general de las remuneraciones fue positiva por el incremento de la remuneración media durante el período 1990-97. Un creciente control de la inflación unido al incremento del ingreso per cápita, mejoró el salario medio real a una tasa anual de variabilidad del orden de 1,4. El ingreso bruto nacional por habitante creció en un 34,1%, en tanto el salario mínimo urbano tuvo una caída importante anual de 7,3 en el mismo período, con una variación del orden de 41,2% en todo el período.⁴ Puede afirmarse, en síntesis, que mientras el salario medio real operó durante el período como una efectiva apertura de oportunidades desde el plano del mercado, el salario mínimo, al utilizarse como patrón de referencia de algunas de las prestaciones del Estado, lo hizo en el sentido de una contracción de hecho de la política pública.

2.1.3. Desigualdad y distribución del ingreso

Como el crecimiento del PBI per cápita es un indicador excesivamente agregado de la variación de la estructura de oportunidades, el análisis de la distribución del ingreso permite especificar su incidencia diferencial en la estructura de la estratificación social. Los estudios sobre América Latina se han encargado de poner en evidencia que no existe siempre una clara asociación entre crecimiento del PBI y reducción de la desigualdad. Mientras en algunos países el grado de desigualdad no es significativamente sensible a las variaciones del PBI, en otros sí lo es. Lo mismo puede decirse sobre su incidencia en la pobreza. Chile y Argentina, dos países que experimentaron un fuerte crecimiento del PBI en el pasado reciente, incrementaron sus niveles de desigualdad hasta el punto de que parece pertinente afirmar que el *modelo* predominante de crecimiento en la actualidad es básicamente concentrador.⁵ A su vez, en Brasil, con un crecimiento del PBI per cápita muy inferior al de Chile, la pobreza se redujo considerablemente más que en este último país. Naturalmente, eso sugiere que la desigualdad social no puede ser explicada enteramente por variables de naturaleza económica o por el desempeño del mercado.

Es importante distinguir dos tipos de aproximaciones al análisis de la desigualdad del ingreso que tienen significados conceptuales diferentes. Por una parte, el *ingreso per cápita del*

⁴ La importancia de la caída del salario mínimo debe matizarse: Uruguay no tuvo en el pasado ni tiene ahora un tipo de estructura salarial en la cual el salario mínimo cumpla un papel efectivo en la fijación de las retribuciones, como en cambio ocurre en otros países. Los niveles salariales más bajos se fijan más por razones de mercado, por el poder relativo de las corporaciones y de los actores colectivos o por la negociación, que por la existencia de un mínimo legal. En todo caso, la importancia que tiene la caída del salario mínimo debe observarse, en particular, por sus efectos sobre la prestación de bienes y servicios del Estado. En la medida en que los montos de algunas de estas prestaciones establecen el salario mínimo como patrón de referencia, el efecto de su caída se manifiesta en la reducción de los recursos distribuidos a partir de la política pública. Por lo tanto, en este caso, la estructura de oportunidades se ve afectada negativamente en el plano de los bienes provenientes del Estado y sólo secundariamente del mercado.

⁵ En este argumento descansan, por ejemplo, las críticas que se han efectuado al virtual retorno de las variables económicas (PBI) al paquete de indicadores de desarrollo humano, tal como es usado en la metodología del índice (IDH) del PNUD.

hogar es una medida adecuada para conocer las diferentes condiciones de bienestar de los individuos y los patrones distributivos de la sociedad. El *ingreso per cápita del hogar* es un indicador más adecuado que el *ingreso individual* para captar estas características por cuanto el nivel de bienestar depende más de los ingresos de la familia de pertenencia que de los ingresos individuales de cada uno de sus miembros. El atributo individual está mediado por una institución intermedia o *colectivo* que supone la conjunción de múltiples aportantes, la agregación de ingresos individuales, la presencia de determinadas formas de división del trabajo dentro de la familia, y de ciertos niveles de consumo y acceso a bienes materiales y servicios por parte de sus miembros. Por estas razones, el análisis de la distribución del ingreso a través del *ingreso per cápita del hogar* arroja resultados de tipo *ex post* con respecto a los arreglos que la familia hace para mantener o incrementar su nivel agregado de ingresos —por ejemplo, las modificaciones en el número y las características de los miembros que participan del mercado de trabajo—. Pero también por estas razones, esta medida no es adecuada para evaluar los cambios en la *estructura de oportunidades* producidas como resultado de modificaciones en el mercado de trabajo. El ingreso individual derivado del empleo o, más precisamente, *el ingreso de la ocupación principal* del trabajador es una medida más adecuada, en tanto registra el eventual deterioro o mejoramiento de la distribución atribuible a factores exógenos a la familia. Por ejemplo, no comprende los efectos de las estrategias como el segundo empleo que eventualmente se obtiene ante el deterioro del salario de la ocupación principal, o el trabajo de la cónyuge o de los hijos que se produce por razones similares.

A continuación se presentarán sendos análisis que adoptan respectivamente los términos de esta distinción.

2.1.3.1. Ingreso per cápita del hogar

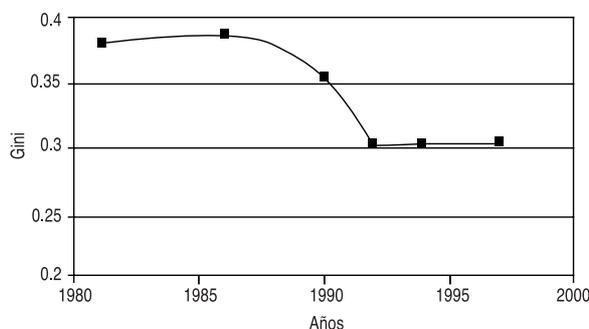
Uruguay ha sido clasificado de acuerdo con los indicadores de desigualdad del ingreso como la sociedad relativamente más *mesocrática* de la región. Este perfil lo mantuvo durante la década de los noventa cualquiera sea el parámetro que se adopte. Tanto el índice Gini como la comparación de la percepción de ingresos entre deciles de ingresos extremos arrojan el mismo resultado. Las diferencias entre las estimaciones provienen más bien de los supuestos contenidos en las metodologías de cálculo. Así, para la CEPAL,⁶ que calcula el índice Gini a partir de la necesidad de comparar entre países, la desigualdad del *ingreso per cápita* se habría reducido ligeramente entre 1990 y 1997 de 0,353 a 0,300 del valor del índice Gini, siguiendo una tendencia ya insinuada desde el año 1981, cuando el valor del índice ascendía a 0,378 (gráfico 1).

Trabajos más recientes, efectuados mediante otra estimación del índice Gini, obtienen resultados un tanto diferentes.⁷ La desigualdad se habría ubicado en un nivel ligeramente superior a las estimaciones de la CEPAL, en torno a un promedio de 0,410 durante la última década, con una moderada tendencia a la concentración que culmina en el año 1998 en un valor del índice Gini de 0,420 (gráfico 2). En otras palabras, cinco puntos de descenso de la desigualdad según la CEPAL y un punto de ascenso según las nuevas estimaciones.

⁶ CEPAL, 1999.

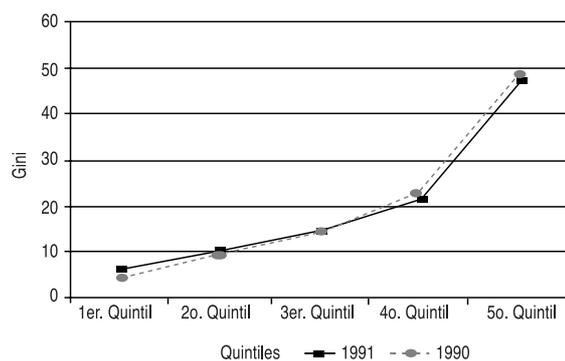
⁷ Para una discusión de resultados y de las opciones metodológicas de medición de la desigualdad, véanse Buchelli y Furtado, 1999, y Vigorito, 1998.

Gráfico 1. Índice Gini, 1980 - 1997 (población urbana)



Fuente: CEPAL, 1999.

Gráfico 2. Participación de los quintiles en el ingreso urbano, años 1991 y 1998



Fuente: Vigorito, 1998.

Dado que el margen teórico de variación del índice Gini es entre 0 y 1, las dos estimaciones de la variación registrada durante la década no son sensiblemente diferentes, aunque la segunda parece ser más compatible con otro conjunto de evidencias encontradas a través de otros indicadores indirectos de la desigualdad, como el comportamiento del empleo y de la cobertura de la seguridad social. Esta aproximación se complementa además con el análisis de la desigualdad medida como proporción de la participación de los hogares en el ingreso según los quintiles de ingreso per cápita. Aunque de magnitud muy reducida, las variaciones entre 1990 y 1998 mostradas en el cuadro 1 registran un incremento ligero de la participación del decil 5 y casi insignificante del decil 4, en tanto se reduce la proporción en el ingreso total, sobre todo de los deciles 1 y 2.

Si el Uruguay se movió hacia una distribución menos equitativa o por lo menos no logró abatir los índices durante la década, ello parece consistente con ciertas tendencias del empleo y de

otros factores pro y anticoncentradores. Kaztman y F. Filgueira (1999) señalan entre los primeros el proceso de contracción industrial o *desindustrialización*, la pérdida relativa del empleo público —más igualitario que el privado—, la generación predominante de nuevos puestos de trabajo liderada por el sector terciario y de servicios, el mayor incremento de la participación en el mercado de trabajo de los quintiles más pobres, y la segmentación del mercado laboral que, con nuevos parámetros tecnológicos y de productividad, premia más al capital humano incorporado.⁸

En cualquier caso, estas consideraciones no anulan la evidencia de la posición relativa que ocupa Uruguay entre los países de la región, así como tampoco la existencia de ciertas barreras que imponen límites al crecimiento desmesurado de una estructura de remuneraciones básicamente concentradora. De la única fuente de información que permite establecer comparaciones internacionales (CEPAL), se deriva que el país se habría mantenido en la franja inferior sin experimentar, como otras sociedades de alto grado de crecimiento de su PBI, un efecto concentrador destacado. Sin embargo, Uruguay sigue una tendencia que parece ser inherente al modelo de crecimiento dominante en la región. Argentina es un buen ejemplo del crecimiento concentrador con una evolución del índice Gini urbano de 0,375 en 1981, 0,423 en 1990 y 0,439 en 1997.

Similar consideración se puede hacer con respecto a Chile, que si bien no registra un crecimiento de la desigualdad, no logra abatirla. Con el más alto crecimiento del PBI per cápita, que más que duplica el valor promedio de la región —tasa anual de 3,0—, Chile presenta, sin embargo, una alta estabilidad de la desigualdad durante la última década, y por ello no logra desamarrarse de su pertenencia al cuartil compuesto por el grupo de los cuatro países latinoamericanos con la peor distribución de la renta de toda la región: Brasil primero, Guatemala en segundo lugar, Chile y Colombia en tercer lugar.⁹

2.1.3.2. Distribución del ingreso según ingresos derivados de la ocupación principal

La tendencia concentradora de la distribución del ingreso, medida por la ocupación principal durante el período considerado, se aprecia en el cuadro 2. En este caso es más pronunciado el crecimiento de la desigualdad entre los años 1991 y 1998, medido por el promedio de ingresos de la distribución decílica, así como por diversas agregaciones efectuadas.

La estrategia frecuentemente empleada de comparar el primer decil superior con el 40% inferior arroja como resultado una concentración de importancia, mientras que las variantes del 20% superior y el 20% inferior —equivalente aproximadamente a los sectores pobres—, muestran el deterioro significativo de este último grupo, que ve decrecer su promedio de ingresos en un 25% en el correr de los siete años, en tanto el decil superior de perceptores lo incrementa en un 20%. Si el 40% inferior percibía promedialmente el equivalente a un 11% del decil superior en 1991, esta proporción desciende a un 8,3% en 1998. Este incremento de la desigualdad es mayor que el que se produce cuando la analiza según el *ingreso per cápita del hogar*, en donde la desigualdad varía sólo en un punto, entre 13% y 12%. Entre otros factores, tal diferencia debería atribuirse al efecto de las estrategias de sobrevivencia de los hogares. Por último, una desagregación mayor, según deciles, indica en el cuadro 2 la importante contribución a la concentración del ingreso que tiene el primer decil, compuesto por la población pobre, en el cual cae a la mitad el promedio de ingresos entre 1991 y 1998.

⁸ Kaztman y Filgueira, 1999.

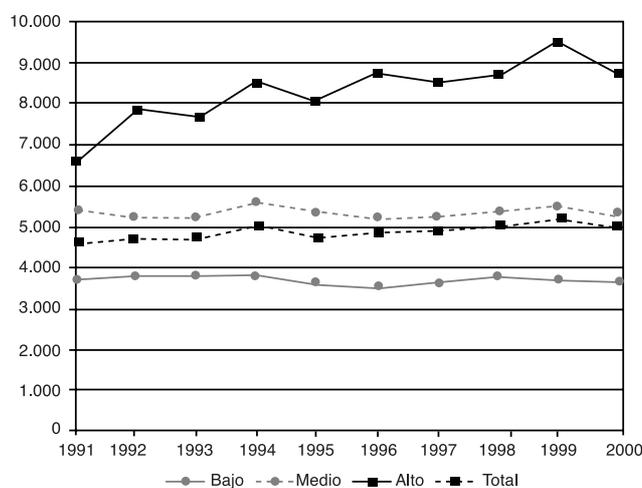
⁹ CEPAL, 1999. La última información disponible para Chile y Brasil alcanza hasta el año 1996, para Colombia hasta 1997, y la última disponible para Guatemala es anterior a 1990. El número total de países examinados por la CEPAL es de 17.

Cuadro 1. Promedio de ingresos urbanos de la ocupación principal según deciles y percentiles seleccionados, 1991 y 1998 (deflactados al año 98)

Percentiles seleccionados	1991	1998
20% inferior	1 607	1 225
40% inferior	2 474	2 217
20% superior	16 319	19 255
10% superior	22 135	26 561
Deciles	1991	1998
1	1 017	500
2	2 189	1 947
3	2 993	2 832
4	3 688	3 588
5	4 419	4 464
6	5 275	5 443
7	6 293	6 670
8	7 723	8 670
9	10 521	11 942
10	22.135	26 561
Total	6 627	7 276

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

Gráfico 3. Promedio de ingresos de la ocupación principal urbana según nivel de calificación del trabajador, 1991-2000.



Fuente: Basado en datos de la ECH (INE), 1991-2000.

Una aproximación complementaria a la distribución del ingreso de acuerdo con los salarios de la *ocupación principal* se obtiene al observar los cambios en la desigualdad del ingreso según la calificación relativa de las ocupaciones (gráfico 3). La brecha entre las

ocupaciones tiende a incrementarse, favoreciendo a los sectores ocupacionales con mayor calificación y castigando a los menos favorecidos. El carácter concentrador del nuevo modelo tiende por lo tanto a modificar en forma diferencial la *estructura de oportunidades* en virtud de un tipo de generación de empleos y salarios que absorbe en forma dinámica las altas calificaciones, correspondientes a un número reducido de trabajadores, mientras que excluye o margina a amplios sectores de población que no se incorporan a los beneficios del nuevo paradigma productivo. Ésta parece ser una pauta más general de la región y de la expansión del modelo en el mundo.

No parece improbable, por lo tanto, que las ligeras tendencias concentradoras para la década pasada que presentan los trabajos de Buchelli, Furtado y Vigorito, además de las evidencias que sugiere la información presentada, anticipen un cambio en los patrones de distribución de la sociedad uruguaya que contrastan con su matriz histórica mesocrática.

A partir de la distribución del ingreso, y con la excepción del proceso de concentración que se manifestó en el período militar (1973-1984), puede afirmarse que, si se sostienen en el mediano plazo las tendencias de la última década, éstas podrían significar algo enteramente nuevo en la realidad uruguaya. Cualquiera sea el criterio que se adopte, indiscutiblemente Uruguay y Argentina fueron sociedades igualitarias dentro del marco regional. Su trayectoria reciente contrasta con la mayor parte de los países de la región, en los que las tendencias concentradoras deben ser vistas más bien como una continuidad o recomposición de las tendencias del pasado bajo los nuevos regímenes económicos.

2.2. Mercado laboral y empleo

Entre las diferentes fuentes de capital, el empleo constituye el principal recurso de los hogares y de los individuos en un doble sentido: es el recurso más común que se encuentra en la casi totalidad de los hogares y, al mismo tiempo, es la fuente predominante —o exclusiva— de ingresos de la gran mayoría de los hogares. Por otra parte, en el proceso dinámico de encadenamiento de activos, el empleo ocupa un lugar estratégico en la medida en que, por lo dicho, es el eslabón predominante más próximo al nivel de vida —ingresos— en el sentido de encadenamiento *hacia adelante*, pero a la vez es el eslabón que lo relaciona *hacia atrás* con los tipos de capital humano y social. Naturalmente, la relación del empleo con el ingreso es una parte de la cadena. También el empleo se asocia a relaciones que pueden ser generadoras de capital social, aunque en este caso no es propiamente el empleo, sino las relaciones de reciprocidad que se establecen a partir de él, lo que genera otros tipos de activos.

No obstante, la importancia del empleo, y más propiamente del trabajo, trasciende el simple atributo de ser un eslabón estratégico de una cadena. El mundo del trabajo ha sido la esfera por excelencia en la que descansa la organización de la sociedad, tal como ha sido resumida en la noción de sociedades orientadas por el *paradigma productivista*. En efecto, el trabajo fue tradicionalmente la principal fuente generadora de identidades individuales y colectivas, tanto como de solidaridades formadas en torno a situaciones estructurales compartidas. Asimismo, la generación de organizaciones de acción colectiva orientadas al sistema político, así como la emergencia de derechos ciudadanos en el sentido clásico de *ciudadanía social*, también están asociadas con el trabajo y el empleo. La esfera laboral ha sido, por lo tanto, una de las principales arenas de la acción social desde la que se promovió la institucionalización de las normas, las metas y los instrumentos legítimos en que se sustentan los comportamientos morales de las sociedades modernas.

Cualquiera de estas funciones se ha visto resentida en el contexto de un nuevo capitalismo globalizado sostenido por un cambio tecnológico de nuevo tipo, que ha modificado las estructuras de oportunidades por las crecientes exigencias de competitividad y productividad basadas en el acceso a ocupaciones de alto nivel de calificación. La exclusión de los mercados laborales de amplios sectores de población no calificada es el reverso del dinamismo impuesto por la lógica de los mercados emergentes. Desocupación creciente, inestabilidad laboral crónica y desigualdad laboral y social son algunas de las consecuencias que con diversos matices afectan a los países y regiones del planeta. El dilema del mundo contemporáneo, siguiendo a Esping-Andersen (1999), parece radicar en la opción de hierro entre una elevada capacidad de incorporación —o bajo desempleo— con una elevada desigualdad, como lo indica la estrategia seguida por los Estados Unidos, o una distribución más equitativa con alta exclusión y desempleo, como es el caso de la mayor parte de los países occidentales de Europa. En consecuencia, pleno empleo con igualdad parece ser una fórmula perimida.

2.2.1. ¿Qué ha cambiado en el empleo?¹⁰

Tan importante como los tipos de empleo que se generan —y dónde se generan— ha sido el cambio en la naturaleza de las relaciones de trabajo y sus formas contractuales. Durante las últimas décadas, el empleo se ha vuelto crecientemente una relación mercantil más que laboral. En efecto, si en los cambios producidos en el trabajo y el empleo se ubica uno de los principales focos de desestabilización y criticidad de sectores sociales, ello se debe a otros factores que no son capturados por los indicadores examinados hasta aquí. Si bien se acepta consensualmente que algo grave ocurre con la estructura del mercado de empleo, no siempre es claro a qué se hace referencia con ello. Lo que parece haber cambiado a la luz de todos los indicadores conocidos es que el empleo se ha vuelto más precario, incierto y heterogéneo a raíz de las nuevas formas contractuales que se han impuesto. Tal como lo expresa Palomino en su estudio sobre Argentina (1999):

El mundo del trabajo aparece como cada vez más heterogéneo internamente, por efecto de procesos tales como la expansión de la precariedad salarial y la emergencia de nuevas modalidades de inserción laboral, la ruptura de las antiguas regulaciones que presidían las relaciones entre generaciones y géneros en el lugar del trabajo, o el retroceso de las actividades productivas industriales y el crecimiento de las actividades de servicios.

Estos rasgos no son privativos de la Argentina. De hecho, como lo atestiguan diversos estudios de PREALC-OIT, configuran una característica general de la región que, por lo demás, comparte rasgos similares, tal como se analizó, con un segmento de los países desarrollados.

En el cuadro 2 se consignan sumariamente las principales tendencias contemporáneas de las relaciones de trabajo expresadas a través de dos dimensiones: relaciones contractuales y vínculos organizativos. La primera alude a las modalidades de dependencia económica o dimensión contractual del trabajo: dependencia-independencia. La segunda refiere en cambio al formato jurídico expresado en las modalidades de organización del trabajo según su carácter subordinado o autónomo.

- La **celda 1** describe el *trabajo típico* asalariado. Las transformaciones más importantes que caracterizan este tipo son dos: la creciente precarización, que se expresa en

¹⁰ Las consideraciones que siguen han sido desarrolladas en un trabajo previo de Filgueira, 2000. El texto es tributario del trabajo de Kaztman y Filgueira, 1999 y de Palomino, 1998.

la inestabilidad del empleo en una proporción creciente de asalariados, y la creciente desvinculación del salario de las instituciones de la seguridad social, cobertura de la salud, así como otras formas de protección como seguro de desempleo, derecho a licencia, etcétera. En condiciones de elevadas tasas de desocupación abierta y de subocupación se produce una presión hacia la baja del salario y al deterioro de las condiciones de trabajo.

Cuadro 2. Clasificación de las modalidades de trabajo según las relaciones contractuales y la organización del trabajo

		Organización	
		Subordinación	Autonomía
Contrato	Dependencia	1. Estable / Protegido Trabajo asalariado Inestable/precario	2. Variedades - Subsunción formal del trabajo al capital - Nuevas modalidades de gestión
	Independencia	3. Subcontratación	4. Prestación de servicios

Fuente: Palomino, 1999.

Los cambios obedecen a un proceso de creciente segmentación al interior de la categoría genérica de asalariados entre un núcleo estable de trabajadores protegidos y una periferia creciente de trabajadores precarizados. Si bien un conjunto de factores como las formas históricas de organización del trabajo, las modalidades de contratación y protección, y la misma legislación laboral, actuaron en América Latina como amortiguadores de los efectos mencionados, resulta claro que los países no han estado al margen de los desafíos de la nueva economía flexible requerida para competir en mercados cada vez más exigentes y cambiantes.

- Con respecto a la **celda 3**, las formas de subcontratación no son nuevas y constituyeron una de las modalidades típicas de la organización del trabajo en la región. Palomino menciona tanto las cosechas agrícolas como las actividades de estiba en los mercados y en el transporte, o la subcontratación en la industria de la construcción, como ejemplos de la configuración de la subcontratación. No obstante, la doble dependencia del trabajador que desarrolla sus actividades y se somete a sus normas y reglamentos en un establecimiento que no es parte de la empresa que lo contrata corresponde a una situación que tiende a extenderse a múltiples sectores productivos como parte de procesos de encadenamiento creciente entre empresas, o como resultado de la *tercerización* de las actividades consideradas periféricas o auxiliares.

Más que un fenómeno circunscrito a sectores específicos —agrícolas, industriales y de servicio—, lo que parece constituir la base de la nueva organización del trabajo descansa en la formación de redes de firmas o establecimientos, nuevas modalidades de relaciones con clientes y proveedores, y formación de empresas *livianas* que encuentran su nicho en las propias redes. Ello implica, como contraparte, una mayor presencia del trabajador *flotante*, estacional,

y parcialmente ocupado.¹¹ Como regla general, los indicadores laborales muestran que el personal subcontratado no posee las mismas garantías de ingresos, continuidad laboral y protección que el personal directamente contratado por la empresa. Existe por lo tanto otra distinción similar a la de la celda de asalariados: un núcleo estable de trabajadores directamente contratados por la empresa, y una periferia de personal subcontratado por otras empresas mediante *contratos directos bajo modalidades precarias*.¹²

- En referencia a la *prestación de servicios (celda 4: autonomía e independencia)*, Palomino alude al carácter comercial que adquiere la relación entre el trabajador individual y el *cliente* para el cual realiza el trabajo. Se trata de una venta de servicios y no de un contrato laboral que desemboca en una creciente *mercantilización* de las relaciones sociales. Así, los conflictos entre las partes no se dirimen en el ámbito del derecho laboral ni dan lugar a una nueva legislación del derecho al trabajo *degradado* o *de segundo tipo*. Modalidades como el trabajo por cuenta propia, contratos de locación de servicios o de obra, y una generalización de la informalidad como forma de contratación autónoma e independiente, son las figuras que mejor representan las características del trabajo en esta celda. De la misma manera que en el caso de la celda anterior, el efecto agregado de este tipo de forma contractual y su afianzamiento como modalidad propia de la organización de la empresa contemporánea tiende a generalizar las relaciones características de la economía informal. En lugar de ser un formato de organización alternativa al trabajo formal, como lo suponía el enfoque dualista, la informalidad es parte constitutiva de la relación con la empresa formal (Portes, 1995).¹³
- Finalmente, la dependencia contractual con autonomía, indicada en la **celda 2**, es parte de formatos laborales ya conocidos desde larga data: el empleado que posee equipos y/o instalaciones propios para producir (*variantes del putting-out-system*) y, más en general, las modalidades de trabajo dependiente a domicilio —confección, etcétera— constituyen formas de organización en las cuales el trabajo se realiza fuera del control y la supervisión directa del empleador. Este rasgo es también común en tareas que, al no ser directamente supervisadas, son evaluadas por sus resultados, entre las cuales Palomino cita, a modo de ejemplo, actividades tradicionales dentro del transporte y de la distribución. No obstante, otras formas contractuales se han incrementado como resultado de dos procesos íntimamente relacionados: el cambio técnico que hace cada vez más prescindible la *proximidad del trabajador a la empresa* —control a distancia—, sobre todo por las posibilidades que brinda la informatización, y las nuevas formas de gestión que buscan delegar decisiones a los propios trabajadores y transferir responsabilidades *hacia abajo*. Tal vez, el *toyotismo* y sus derivaciones sean las modalidades de gestión moderna que mejor ilustren este tipo de autonomía con dependencia. Una vez más, cambios de esta naturaleza tienden a segmentar al personal involucrado en la empresa entre un núcleo estable de trabajadores calificados, versátiles y con capacidad de decisión, y una periferia de trabajadores auxiliares, no especializados. En otros casos, las propias actividades autónomas y dependientes comprenden un sinnúmero de formatos contractuales en tareas calificadas o de alto nivel, como las profesiones universitarias.

¹¹ Castells, 1996.

¹² Castillo, 1988.

¹³ Portes, 1995.

Para resumir, una clasificación sencilla como la presentada permite destacar las regularidades siguientes. Primero, el trabajo asalariado pierde peso en relación con las otras formas organizativas y contractuales. Segundo, dentro de él crece el trabajo precario en desmedro del estable, con lo cual la mano de obra tiende a volverse más heterogénea y segmentada, hay menos situaciones compartidas y menores condiciones para la formación de identidades en torno al trabajo. Tercero, el trabajo es cada vez más trabajo y menos empleo. Cuarto, se debilitan las condiciones que daban lugar a la *carrera ocupacional* más o menos establecida sobre la base de una sucesión de posiciones y ascensos, y con ello también quedan dañados los patrones de gratificación diferida, etcétera. Quinto, la incertidumbre se instala como la mayor amenaza al trabajador (*casualización* del empleo), y la precarización e informalización del trabajo resienten los mecanismos tradicionales que asociaban la seguridad social y la atención de la salud con el empleo y el salario.

Cuanto más profundas han sido en una sociedad las transformaciones de la estructura productiva y cuanto mayor la incorporación de tecnologías de frontera —tanto en equipos, bienes físicos y procesos como en las tecnologías blandas de gestión—, más importantes han sido los impactos sobre el empleo. Ciertamente, la situación de América Latina es heterogénea y no se dispone de estudios comparativos sistemáticos suficientes para evaluar el estado real de la situación en la región. Todo indica, sin embargo, que es altamente probable que estemos transitando los inicios de transformaciones que seguirán adelante.

2.2.2. Uruguay: una primera aproximación a la dinámica del empleo

Las dos tendencias generales que es necesario considerar inicialmente para disponer de un marco desde el cual examinar los activos son el desempleo y los empleos precarios. El Instituto Nacional de Estadística (INE) ha desarrollado una metodología para la estimación de los indicadores. La información aquí presentada se basa en los datos del INE y en el trabajo de Notaro (1998).¹⁴

2.2.2.1. La tendencia del desempleo

El INE, sobre la base de las Encuestas de Hogares, define como desocupados a los individuos cesantes que han perdido su empleo y no han logrado encontrar otro a pesar de buscarlo, a quienes buscan trabajo por primera vez y a los desocupados que están bajo el régimen de *seguro de paro* y reciben por ello un subsidio estatal. Por extensión, es posible definir como una categoría adicional de desocupados a aquellos individuos que no trabajan ni buscan trabajo porque no lo han encontrado pese a buscarlo y, por lo tanto, dejaron de hacerlo. Más conocida como la situación del *trabajador desalentado*, esta categoría se construye a partir de una pregunta específica de las Encuestas de Hogares.

Por último, dos categorías adicionales se conforman por estimaciones efectuadas a partir de la subocupación, medidas respectivamente por el número de horas trabajadas y los ingresos percibidos. En este caso, el *desempleo equivalente* es una forma indirecta de aproximación a la carencia de oportunidades en el mercado de trabajo.

Con respecto a la primera categoría de desempleados propiamente dichos, las tendencias indicadas por el comportamiento del mercado de trabajo muestran que en el período 1991-1997 el desempleo ha crecido sistemáticamente y ha cambiado su composición: cre-

¹⁴ Véase Notaro, 1998.

ce la importancia relativa de los adultos cesantes y de los jefes de hogar con relación a los menores de 25 años. En los últimos años del período, la tendencia al crecimiento tendió a acelerarse, tal como evidencia para diferentes períodos el cuadro 3, donde se presentan las tasas medias acumulativas anuales.

**Cuadro 3. Evolución del desempleo para períodos seleccionados.
Tasas medias acumulativas anuales**

Períodos	Total urbano	Montevideo	Interior urbano
1994 / 89	4,4	2,5	6,5
1997 / 91	5,8	5,3	6,3
1997 / 94	8,6	8,5	8,8

Fuente: Notaro, 1998.

Si se agrega a los resultados anteriores el *desempleo equivalente* medido por el subempleo según horas e ingresos, las estimaciones de desempleo del INE sugieren que la medida de subutilización generada por los tres componentes cursó durante el período una pauta no monótona de tipo U, caracterizada por un descenso hasta el año 1993, seguido por un crecimiento sostenido hasta alcanzar nuevamente los valores más altos de la serie de principios del período. De acuerdo con estimaciones de Notaro (1998), se requeriría como máximo el equivalente a 193 000 puestos de trabajo, aproximadamente el 15% de la PEA, para alcanzar el pleno empleo (véase cuadro 4), lo cual brinda una magnitud del problema del desempleo.

Tanto las tendencias como la composición del desempleo, que ahora tiende a afectar más relativamente a la fuerza de trabajo *primaria*, implican una severa involución de la estructura de oportunidades producida precisamente en un tipo de activo estratégico para los hogares. "Esta mayor probabilidad de perder el trabajo implica un cambio relevante tanto en el funcionamiento del mercado como en las repercusiones que tiene en la inseguridad de los trabajadores; es también un indicador aproximado de que las reglamentaciones vigentes permiten un alto grado de flexibilidad numérica, ya que fue posible para las empresas aumentar en forma importante el número de despidos."¹⁵

Cuadro 4. Subutilización del trabajo (como % de la PEA). Uruguay urbano, 1991-1998

Años	Desempleo abierto	Desempleo equivalente		Subutilización total
		Visible (horas)	Invisible (ingresos)	
1991	8,9	1,8	4,3	15,0
1992	9,0	1,4	2,3	12,7
1993	8,1	1,1	1,8	11,2
1994	9,2	1,3	1,7	12,2
1995	10,1	1,8	1,4	13,5
1996	11,0	2,0	1,1	15,0
1997	11,4	2,1	1,2	14,7
1998	11,7	2,2	1,2	15,1

Fuente: Notaro, 1998.

¹⁵ Notaro, 1998.

2.2.2.2. Precarización del empleo

De acuerdo con las transformaciones de las modalidades del trabajo presentadas en el cuadro 5, la precarización del empleo parece ser un rasgo inherente a la reestructuración económica contemporánea. Como se vio, ella proviene de los cambios en el llamado *empleo tradicional asalariado*, que se transforma por la pérdida de la cobertura de ciertos beneficios y protecciones y por el carácter inestable y discontinuo que adquiere el empleo. El origen de estos cambios no se encuentra, sin embargo, exclusivamente en esta categoría de trabajadores. También el avance de nuevas formas de contratación y subcontratación, así como de la categoría de *prestación de servicios* y el crecimiento de los empleos con autonomía y dependencia, se suman a los efectos de los trabajadores asalariados. Parte de estas nuevas formas están expuestas a la precariedad del empleo porque no corresponden en puridad a relaciones laborales. Ciertamente, las formas referidas no tienen por qué derivar necesariamente en condiciones de precariedad, por cuanto las partes que establecen un acuerdo mercantil tienen opciones y obligaciones legalmente establecidas de aportar y recibir los beneficios de la cobertura de la seguridad social. Ello es válido tanto para el trabajador independiente como para las pequeñas empresas de subcontratación o prestación de servicios. Uruguay, a diferencia de otros países latinoamericanos, se ha destacado por tener una relativamente alta cobertura de los trabajadores independientes —por ejemplo, *empresas unipersonales*—, lo que tiende a atenuar el impacto de la precarización en múltiples sectores de la actividad económica.

**Cuadro 5. Informalidad y empleo (como porcentaje del total de ocupados).
Uruguay urbano 1991-1997**

Años	1991	1994	1995	1996	1997
Empleo con limitaciones	20,5	19,3	20,7	21,8	21,5
Informal	6,7	6,8	7,3	7,9	7,9
Precarios	5,0	5,4	5,4	5,5	5,7
Precarios con subempleo	0,6	0,5	0,7	1,0	0,9
Subempleados	1,1	0,9	1,2	1,4	1,3
Formal	13,8	12,5	13,5	13,9	13,6
Precarios	10,2	9,9	9,6	9,5	9,9
Precarios con subempleo	0,9	0,8	1,2	1,2	1,2
Subempleados	2,7	1,8	2,6	3,3	2,5
Empleo sin limitaciones*	73,1	73,3	72,0	70,8	71,0
Informal	20,9	22,0	21,9	22,1	22,2
Formal	52,2	51,3	50,1	48,7	48,8
Servicio doméstico	6,4	7,4	7,3	7,4	7,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Empleo sin limitaciones excluye precarios, precarios con subempleo y subempleados.

Fuente: Notaro, 1998.

Desde el punto de vista del registro de este tipo de condiciones y su traducción en información y estadísticas, puede afirmarse que la creciente complejidad contractual del empleo no es adecuadamente captada por los sistemas de información disponibles. Pese a que el INE ha realizado un constante esfuerzo por generar medidas de precariedad, tanto basadas

en las preguntas tradicionales sobre ocupación como a partir de innovaciones que hoy son la principal fuente de estadísticas continuas sobre empleo, la estructura de la información de las Encuestas de Hogares no ha sido capaz de acompañar la diversificación del empleo como para posibilitar un diagnóstico y análisis satisfactorios de las nuevas modalidades.

Las tendencias generales de la precariedad, el subempleo y la informalidad muestran ligeras variaciones en el período 1991-1997. La informalidad se incrementa en el último año en 2,5 puntos porcentuales respecto al valor del año 1991, aunque la informalidad con limitaciones sólo lo hace en 1,2 puntos porcentuales (cuadro 7). Por lo tanto, el rasgo distintivo del crecimiento de la informalidad es que más de la mitad de su incremento se hace sin agregar restricciones o limitaciones.

Por su parte, el empleo con restricciones crece pero lo hace en sólo 1% durante los siete años. Adicionalmente, cualquiera sea el sector que se considere, formal o informal, las limitaciones del empleo dependen pesadamente durante todo el período de la condición de los precarios puros, mientras que la contribución de las otras dos categorías agrega poco a las limitaciones del empleo, del orden de un 27% en ambos sectores.

Si se comparan las tendencias de la precarización con las del desempleo, resulta claro que corren en el mismo sentido, pese a que el impacto mayor de los cambios en el mercado de trabajo se manifiesta críticamente en el comportamiento del desempleo abierto y en la subutilización de la mano de obra. Dentro de una tendencia próxima a la estabilidad en el largo plazo, la precarización tal como se desprende de los indicadores del INE experimenta, durante la mayor parte de la década pasada, un crecimiento moderado, localizado sobre todo en el sector informal. Observada desde otro ángulo, puede afirmarse que la informalidad global crece, pero cuando es acompañada de precarización lo hace según las mismas características de tendencia, con un crecimiento casi despreciable.

Como la precarización corresponde al tipo de empleo que pierde diversas formas de beneficios sociales y cobertura de seguridad, es útil examinar por separado los efectos producidos por la cobertura de la salud (DISSE) y por los beneficios del aguinaldo y del salario vacacional para los años 1991 y 1998.

En el cuadro 6 se puede observar que la cobertura de la salud bajo el régimen obligatorio de aportes a DISSE presenta un comportamiento diferencial según las categorías de empleo. En los asalariados ocupados del sector privado, la cobertura se mantiene estable en tanto crece ligeramente en los trabajadores por *cuenta propia* y empleados en el *servicio doméstico*,¹⁶ y se reduce en la categoría de *patrones*. A pesar de la aparente contradicción, también los *trabajadores familiares no remunerados* registran cobertura de la salud que indica además una tendencia decreciente. En forma independiente de estas categorías, para todos los ocupados, un porcentaje creciente de éstos declara buscar empleo porque el que tiene no es estable.

La incidencia de la precariedad en general y según quintiles de ingreso per cápita del hogar se presenta en el cuadro 7. La medida se ajusta a los criterios del INE y se agrega, en este caso, el servicio doméstico no cubierto. Por lo tanto, la precariedad incluye a los ocupados sin cobertura, a los trabajadores familiares sin remuneración y a los ocupados que

¹⁶ El INE no incluye a los trabajadores del servicio doméstico según la distinción precario-no precario, aunque las razones de su exclusión no parecen justificarse. Más aún si se tiene en cuenta que, de acuerdo con los resultados, solamente una cuarta parte de ellos estaban cubiertos por la seguridad social (DISSE) en 1998.

declaran buscar empleo porque el que tienen es inestable. La tendencia general durante el período es estable, aunque la precariedad tiende a concentrarse ligeramente en el 40% inferior de la distribución, que absorbe cinco puntos porcentuales más en 1998.

Cuadro 6. Cobertura de DISSE de los ocupados en el sector privado (% de trabajadores cubiertos) y empleo inestable, Uruguay Urbano, 1991 y 1998

<i>Categoría de empleo</i>	<i>1991</i>	<i>1998</i>
Asalariados privados	69,4	69,9
Cuenta propia	16,1	17,2
Patrón	16,1	14,9
Trabajador familiar no remunerado	2,0	1,6
Servicio doméstico	23,1	25,4
Busca empleo porque el actual es inestable (sobre total de ocupados)	8,3	10,9

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

Cuadro 7. Precariedad en el empleo según quintiles de ingreso per cápita de los hogares, Uruguay urbano, 1991 y 1998*

<i>Precario</i>	<i>1991</i>		<i>1998</i>	
	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Quintil 1	751	32,1	849	34,1
Quintil 2	597	22,9	608	23,8
Quintil 3	527	18,9	450	18,6
Quintil 4	516	17,8	372	16,5
Quintil 5	541	19,0	362	16,7
Total	2 932	21,8	2 641	22,2

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE) 1991 y 1998.

* Todos los ocupados, incluyendo servicio doméstico.

La precariedad en el empleo, sin embargo, presenta variaciones importantes según otras características de la fuerza de trabajo. Por una parte, la condición de los jefes de hogar, por ser estratégica en la estructura del empleo familiar, constituye uno de los indicadores más importantes para evaluar el grado de vulnerabilidad de los hogares. Por otra parte, la fuerza de trabajo secundaria, en particular la condición laboral de los hijos jóvenes, es indicativa de los recursos adicionales que moviliza la familia y de su contribución al ingreso del hogar. En tanto la densidad del empleo familiar ha crecido en el país a expensas de la incorporación de la fuerza de trabajo secundaria, la contribución de la población joven también ha tendido a volverse estratégica. Los estudios sobre la porción del ingreso familiar correspondiente al aporte de los jóvenes han mostrado que, de no mediar este ingreso, muchos hogares caerían bajo la línea de pobreza o descenderían relativamente al quintil inferior en el 50% de los hogares de menores ingresos.¹⁷

Los resultados del análisis de los cuadros 8 y 9 pueden ordenarse de la siguiente forma: a) el grado de precarización de los jefes de hogar es menor que el de toda la población

¹⁷ Filgueira, 1999.

ocupada y mucho menor que el de los jóvenes comprendidos entre las edades de 14 y 24 años, que más que duplican en proporción a los jefes; b) las tendencias en el período registran un ligero incremento de la precarización de los jefes y una disminución entre los jóvenes, y c) la precarización de los jefes durante el período tiende a concentrarse fuertemente en los dos quintiles más bajos, mientras en los jóvenes el mejoramiento de sus condiciones laborales es un proceso generalizado que comprende todos los quintiles.

Cuadro 8. Precariedad del empleo de los jefes ocupados según quintiles de ingreso per cápita de los hogares, Uruguay urbano, 1991 y 1998

<i>Precario</i>	<i>1991</i> %	<i>1998</i> %
Quintil 1	19,5	23,6
Quintil 2	14,0	16,4
Quintil 3	12,8	14,2
Quintil 4	12,6	13,3
Quintil 5	14,5	14,3
Total	14,7	16,6

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

* Incluye servicio doméstico.

Cuadro 9. Precariedad del empleo en los jóvenes ocupados de 14 a 24 años según quintiles de ingreso, 1991 y 1998

<i>Precario</i>	<i>1991</i> %	<i>1998</i> %
Quintil 1	54,1	49,8
Quintil 2	36,3	35,4
Quintil 3	33,7	28,4
Quintil 4	27,7	25,9
Quintil 5	34,6	29,2
Total	37,3	35,8

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

* Incluye servicio doméstico.

El incremento de la precarización entre los jefes, sobre todo en los dos quintiles más bajos, aunque también presente con menor intensidad en el tercer y cuarto quintil, indica no sólo una concentración de la precarización en los estratos sociales más desfavorecidos, sino también una tendencia al avance de la disminución de la cobertura y al crecimiento de la inestabilidad laboral en la casi totalidad de la estructura ocupacional. No sólo son afectadas por este proceso las ocupaciones inferiores, sin calificación y con bajas remuneraciones, sino también las ocupaciones típicas de clase media, entre las que se cuentan aquellas con individuos de niveles educativos y de calificación elevados. Aunque las tendencias al crecimiento son moderadas, ellas parecen acompañar un proceso general de deterioro de las condiciones laborales de los principales aportantes de ingresos al hogar.

Por su parte, la elevada precarización de la población joven ocupada parece coincidir con la tendencia más general, indicativa de las dificultades de inserción inicial de la fuerza de trabajo joven. Un valor cercano al 40% de precariedad laboral entre los jóvenes, sumado a las elevadas tasas de desocupación, pone en evidencia la crítica situación de la juven-

tud no sólo en cuanto a su ingreso al mercado de trabajo, sino también en lo que concierne a las consecuencias adversas en otras esferas del ámbito público y privado.¹⁸ Adicionalmente, el hecho de que mejore el nivel de precarización de los jóvenes en el período 1991-98 cualquiera sea el quintil que se considere debe ser atribuido, entre otras causas, al incremento de la desocupación abierta de acuerdo con la hipótesis de la existencia de cierto *trade-off* entre ambas condiciones laborales.

El estudio de las condiciones de la juventud en Uruguay es un capítulo aparte que no será abordado en este trabajo. No obstante, hay suficientes estudios y evidencias empíricas ilustrativas del carácter extremadamente cerrado que adquiere la estructura de oportunidades tal como se presenta para los jóvenes. Los indicadores de empleo e ingresos desincentivan la inversión educativa y promueven un elevado *drop-out* escolar, que se conjuga con indicadores privados o domésticos relativos a las dificultades de formar un nuevo hogar, la necesidad de recurrir al capital social de la familia (ayuda de sus progenitores sobre todo en materia de vivienda) y a los problemas de procurar ingresos suficientes para el soporte del hogar sin caer bajo la línea de pobreza.

En cuanto a las tendencias dinámicas en el período, no es fácil interpretar el significado que tiene el ligero abatimiento relativo de los índices de precarización juvenil. Ésta cayó casi dos puntos porcentuales en todos los quintiles de ingreso, sobre todo en el primer y último quintiles, lo que descarta la concentración en los niveles sociales más bajos y anuncia una creciente igualación de la incidencia de la precarización. Naturalmente, las tendencias no son tan fuertes como para modificar sustancialmente el cuadro crítico de la situación juvenil. Cabe sin embargo la pregunta de si no es ésta una tendencia de la nueva generación que indicaría tanto una absorción menos precarizada como más excluyente —alto desempleo— por parte del mercado de empleo.

2.2.2.3. Exclusión y precarización laboral

Para avanzar un paso más en la caracterización de las condiciones laborales es posible considerar de manera agregada los niveles de precarización y de desocupación en una medida única. De esta forma, se puede proceder a estudiar la incidencia de la exclusión del mercado laboral conjuntamente con la inestabilidad y la carencia de cobertura del empleo, en el entendido de que ambos fenómenos implican una inserción precaria en el mercado. Este tipo de agregación supone una serie de problemas de interpretación, por cuanto es razonable asumir cierto *trade-off* entre la precarización del empleo y el desempleo. En ciertos casos, como se examinó en los sectores juveniles, puede hacerse más notoria una reducción de la precarización debida al crecimiento del desempleo. Naturalmente, en este caso la información está referida a un total compuesto por la población económicamente activa (PEA) y no por los ocupados.

Para la PEA total, incluyendo el servicio doméstico, la incidencia de uno y otro tipo de limitación laboral asciende a un valor esperable superior a la precarización considerada aisladamente: 28,8% en 1991 con un crecimiento hasta el 30,4% en 1998. De acuerdo con la distribución según quintiles de ingreso, se registra un descenso regular que varía aproximadamente desde un valor máximo del orden de la mitad de la PEA en el primer quintil, una tercera parte en el segundo, una cuarta parte en el tercero, y aproximadamente una quinta parte en los dos últimos quintiles. Las tendencias, a su vez, son al crecimiento en el 40% inferior de la distribución y un decrecimiento en el último 40% (cuadro 10).

¹⁸ Al respecto, véase Filgueira, 1999; Filgueira, 1996, y diversas publicaciones de MESyFOD referidas al proceso de abandono escolar. Llambí y Cardozo, 2000; Llambí, 2000.

Cuadro 10. Porcentaje de trabajadores precarios o desocupados en el total de la PEA según quintiles de ingreso per cápita de los hogares, Uruguay urbano, 1991-1998

	1991	1998
Total	28,8	30,4
Quintil 1	45,1	47,4
Quintil 2	30,2	32,5
Quintil 3	24,8	24,3
Quintil 4	21,5	20,6
Quintil 5	22,1	19,8
Jefes de hogar		
Total	16,4	19,7
Quintil 1	23,2	29,3
Quintil 2	16,0	20,2
Quintil 3	14,1	15,0
Quintil 4	12,9	13,7
Quintil 5	15,4	15,6
Jóvenes de 14 a 24 años		
Total	53,0	52,5
Quintil 1	72,2	67,7
Quintil 2	52,2	52,5
Quintil 3	47,5	42,8
Quintil 4	39,1	36,7
Quintil 5	45,4	41,9

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

La categoría de *jefe de hogar* contribuye a estos resultados en el sentido de incrementar la condición de precarios o desocupados durante el período, aunque lo hace en proporciones menores que la PEA total. Aproximadamente una quinta parte de los jefes de hogar presentan en 1998 problemas de inserción laboral, ya sea porque están temporalmente excluidos del mercado de trabajo o bien porque tienen empleos inestables o no cubiertos. En comparación con la precariedad considerada aisladamente, la doble condición derivada de la inclusión del desempleo lleva a un crecimiento en el período de tres puntos porcentuales (cuadro 10).

Por su parte, el crecimiento mayor se registra en el primer quintil y en el segundo, si bien existe un ligero incremento también en los dos siguientes quintiles. Con estos matices, es posible afirmar que la desocupación y la precariedad vienen afectando a la casi totalidad de los jefes, cualquiera sea su nivel de ingresos, en el sentido de un deterioro incremental de la estructura de oportunidades en la esfera laboral.

Por último, los jóvenes de 14 a 24 años contribuyen al resultado total de la PEA en un sentido contrario al de los jefes de hogar, tanto en los valores porcentuales como en sus tendencias. Poco más de la mitad de los jóvenes declaran estar desocupados o tener empleos precarios en 1998. A su vez, dado que la tasa de desocupación global de la PEA joven alcanza un valor aproximado a 25%, todo indica que las dos condiciones pesan por igual en el resultado (cuadro 10).

Esta proporción trepa a un 70% promedio en los dos años considerados, desciende regularmente al 38% en el cuarto quintil y sube ligeramente en el último. A fines del período, para el 40% de los niveles de ingreso más bajos de la distribución, sólo un 40% de la PEA juvenil está exenta de los problemas de precarización y desempleo. Para el 40% siguiente, correspondiente al tercer y cuarto quintil, el 55% tampoco son desempleados o precarios, proporción que mejora a un 60% en el quintil más alto. Puede agregarse, por último, que estas proporciones eran relativamente peores en el año 1991.

2.2.2.4. Otros indicios de precarización del empleo

Como la construcción de la medida de precariedad está basada en la carencia de cobertura de la salud a través del régimen de DISSE, es de interés comparar estos resultados con otros tipos de beneficios laborales referidos al salario vacacional y al aguinaldo (cuadro 11).

Cuadro 11. Cobertura de aguinaldo y salario vacacional en el sector privado, 1991 y 1998 (en % anual)				
	<i>Asalariados privados que reciben</i>			
	<i>Aguinaldo</i>		<i>Salario vacacional</i>	
	<i>1991</i>	<i>1998</i>	<i>1991</i>	<i>1998</i>
Enero	76,9	69,5	11,9	6,7
Febrero	6,2	1,9	6,0	6,7
Marzo	0,3	—	4,3	1,5
Abril	—	—	5,4	0,9
Mayo	—	0,2	0,9	0,4
Junio	0,2	—	0,2	—
Julio	72,7	71,8	0,6	0,2
Agosto	0,3	1,3	0,3	0,2
Setiembre	—	—	0,2	0,2
Octubre	—	0,2	0,3	—
Noviembre	—	—	0,2	0,2
Diciembre	0,2	—	—	1,0
Total 1^{er} semestre	83,4	71,8	28,2	16,4
Total 2^{do} semestre	73,2	73,3	1,6	1,6

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

Más allá de que el pago del aguinaldo en la mayoría de los casos se efectúa según la actual normativa en dos tiempos al año, existen diferentes modalidades (como el pago en una sola vez, el acto de diferir para el año siguiente del último pago, la superposición de semestres, el pago en el momento del abandono del empleo o por despido, etcétera) que dificultan la comparación de los resultados anuales. No obstante, sobre el supuesto de que los períodos semestrales comprenden razonablemente la forma típica de pago legal, los resultados mostrados en el cuadro sugieren una caída relativa de la cobertura de este beneficio que se manifiesta en el primer semestre en un orden de magnitud de doce puntos y permanece estable en el segundo semestre. En cuanto al salario vacacional, la caída relativa en cada período anual se dispersa a lo largo de la mayor parte del año, según el mes en que se toma la licencia. Relativamente, la reducción del beneficio es de mayor magnitud que en el caso del aguinaldo si se tiene en cuenta el valor absoluto inicial, equivalente a 29,8 con una caída de doce puntos.

2.2.2.5. Impacto agregado de las transformaciones en el empleo a escala de los hogares

El análisis de la incidencia de la precariedad y del desempleo a escala individual no dice nada sobre los impactos agregados a escala de los hogares. No hay ninguna razón que haga esperar efectos similares en ambos niveles. La idea general que guía el análisis que sigue es la de explorar la forma en que se distribuyen los diferentes tipos de empleo en un contexto de hogares caracterizados por una relativamente elevada densidad ocupacional.

Como la vulnerabilidad de los hogares depende, entre otros factores, de la calidad de los empleos de sus miembros, el análisis de este aspecto permite echar luz sobre las tendencias de la precarización de los hogares.

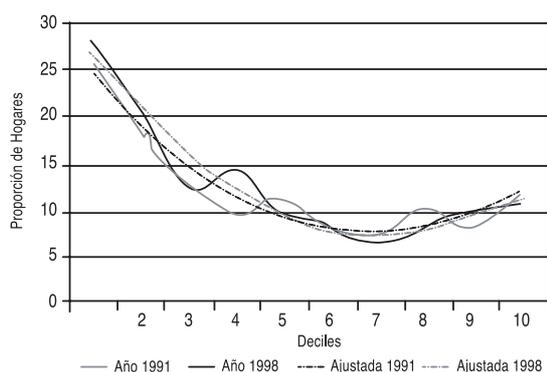
Una primera aproximación puede efectuarse al analizar el número de empleos precarios de los hogares y sus tendencias en el período. El cuadro 12, que presenta una distribución simple de la proporción de empleos precarios clasificados en cuatro categorías de incidencia de la precariedad en los hogares según deciles, y el gráfico 4, habilitan a este tipo de aproximación.

Cuadro 12. Composición de la PEA del hogar según precariedad del empleo por deciles de Ingreso per cápita del hogar, años 1991-1998

1991											
Deciles	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
<i>Número de empleos precarios</i>											
a. Ninguno	48,6	52,1	53,2	61,7	62,9	66,0	68,1	65,5	69,0	63,8	61,6
b. Hasta la mitad	25,7	30,3	34,0	29,1	26,0	25,9	24,7	24,6	23,1	24,0	26,6
c. Más de la mitad	7,2	6,8	6,5	3,9	5,2	3,7	2,4	2,4	2,6	3,7	4,3
d. Todos	18,5	10,8	6,3	5,4	6,0	4,3	4,8	7,4	5,3	8,6	7,5
c + d	25,7	17,6	12,8	9,3	11,2	8,0	7,2	9,8	7,9	12,3	11,8
1998											
Deciles	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
<i>Número de empleos precarios</i>											
a. Ninguno	42,4	51,9	58,1	56,9	63,1	65,5	68,3	71,7	72,4	70,4	61,6
b. Hasta la mitad	29,6	27,9	29,9	29,2	27,7	26,5	25,7	20,1	18,2	19,1	25,8
c. Más de la mitad	9,8	7,4	5,3	4,8	3,7	2,7	1,2	1,4	3,4	2,1	4,3
d. Todos	18,2	12,8	6,8	9,1	5,5	5,3	4,8	6,7	6,1	8,4	8,4
c + d	28,0	20,2	12,1	13,9	9,2	8,0	6,0	8,1	9,5	10,5	10,7

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

Gráfico 4. Proporción de hogares con más de la mitad de empleos precarios, 1991 y 1998



Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

La información muestra que las ligeras tendencias al crecimiento de la precariedad verificadas en el período no se distribuyen por igual en los hogares según deciles. De hecho, hay una redistribución negativa dentro de la estratificación económica. Cuanto más bajo el nivel económico del hogar, más crece la precarización en el conjunto de empleos de sus miembros. Cuando se observa el gráfico 4, que registra únicamente las tendencias de la proporción del empleo precario de la mitad o más de los miembros del hogar, se verifica un punto de corte entre las curvas que corresponden respectivamente a los años 1991 y 1998, ubicado entre el quinto y el sexto deciles.

Cuando se agregan conjuntamente las dos condiciones de precariedad y desempleo, los resultados siguen una tendencia similar aunque con valores más elevados, como era esperable. El cuadro 13 expresa en quintiles esas diferencias.

Cuadro 13. Porcentaje de trabajadores precarios o desocupados entre las personas activas del hogar por quintiles de ingreso. Montevideo, años 1991 y 1998.
Proporción de ocupados precarios o desocupados entre todos los activos del hogar

	Total	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
<i>1991</i>						
Ninguno	48,9	29,3	43,1	52,4	58,7	61,6
Hasta el 25%	4,0	2,9	3,7	4,1	5,2	3,8
Del 26 a 50%	31,2	34,9	37,6	30,7	27,4	25,0
Más del 50%	16,0	33,0	15,6	12,7	8,7	9,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>1998</i>						
Ninguno	47,4	27,7	41,4	52,8	61,6	64,5
Hasta el 25%	4,1	1,6	5,8	5,3	3,1	5,6
Del 26 a 50%	29,5	34,1	33,1	30,5	26,5	19,1
Más del 50%	18,9	36,6	19,7	11,5	8,9	10,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

Mientras que los hogares que no tienen ningún desocupado o trabajador precario en el quintil más bajo en 1991 no alcanzan a un 30%, en el quintil más alto el valor se duplica. La lectura de la presencia de las dos condiciones en el 50% o más de los miembros del hogar que están en la PEA registra esta relación de otra forma: un tercio de precarios o desocupados en el primer quintil y menos de un 10% en el quinto, en el año 1991. No obstante, esto no quiere decir que la concentración de la precarización y la desocupación en los hogares durante el período considerado se haya incrementado sólo en los quintiles más bajos. Si algo caracteriza al proceso de precarización del empleo, ello ha sido que abarca en la práctica tanto a los quintiles más bajos como a los más altos (por ejemplo, 50% o más en el cuadro 13).

Por su parte, los cambios ocurridos durante el período indican la misma tendencia entre quintiles. Este resultado entre quintiles puede observarse mejor cuando se considera exclusivamente la distribución —concentración— de los hogares con precarios y desocupados según su incidencia en los hogares (cuadro 16).

En 1991, de la totalidad de trabajadores en condiciones de desocupación o precariedad, un 46,9% pertenece a hogares que tienen más de un 50% de trabajadores con algunas de esas dos condiciones. Esta proporción asciende a 52,8 % en 1998. Pero si se observa la distribución por quintiles, son los hogares del segundo, cuarto y quinto quintiles

los que concentran más la precarización y desocupación. Parece conveniente, por lo tanto, insistir en que el deterioro del empleo medido según el criterio del análisis puede tener significados diferentes según cuál sea el nivel de ingresos del hogar.¹⁹ En todo caso, parecen existir las dos modalidades de la precarización suficientemente señaladas por la literatura: una, propia de los sectores urbanos populares y de los pobres, que implica un efectivo deterioro de la calidad del trabajo presionada por la rigidez del mercado de trabajo o por la flexibilización laboral, y otra diferente que se localiza en sectores medios y medios altos, asociada a trabajo no asalariado, independiente, cuentapropismo, subcontratación de nivel profesional o cierto tipo de empresas familiares.

Cuadro 14. Porcentaje de trabajadores precarios o desocupados entre los precarios y desocupados del hogar por quintiles de ingreso. Montevideo, años 1991 y 1998. Proporción de ocupados precarios o desocupados entre todos los trabajadores de esa condición

	Total	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
<i>1991</i>						
Ninguno	1,2	—	0,1	0,5	1,4	5,8
Hasta el 25%	3,3	1,5	2,9	4,0	6,0	4,3
Del 26 a 50%	48,6	35,8	55,1	53,8	56,6	51,9
Más del 50%	46,9	62,7	41,9	41,6	35,9	38,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>1998</i>						
Ninguno	0,5	—	0,1	0,2	1,1	2,8
Hasta el 25%	3,3	0,8	4,2	5,1	3,5	7,3
Del 26 a 50%	43,5	33,2	45,4	55,1	57,1	43,3
Más del 50%	52,8	66,0	50,3	39,7	38,3	46,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

2.2.2.6. Precariedad y desempleo según el nivel educativo

Si se analiza la precariedad del empleo y de la desocupación en relación con el nivel educativo alcanzado, los resultados son consistentes con el análisis según el nivel de ingreso per cápita del hogar (cuadro 15). Existe, no obstante, una ligera variación entre ambas manifestaciones. Más allá de los resultados esperables, dados por una creciente precarización y nivel de desempleo cuanto más bajo es el nivel educativo, la precarización indica una pauta de crecimiento que afecta, aunque ligeramente, a los niveles educativos más altos, esto es, 13 años y más de educación. En principio, estos resultados contribuyen también a afirmar la hipótesis de los dos tipos de precarización, según se trate de individuos ubicados en cada uno de los extremos de la distribución de bienestar y educación. Tanto el desempleo como la precarización laboral crecen más entre los de menor educación (menos de 9 años de educación aprobados), aunque el desempleo crece también de manera importante entre los individuos de educación media.

¹⁹ Las tendencias registradas corresponden a un período en el cual todavía no se habían hecho sentir los efectos de una recesión económica profunda, caída del PBI per cápita e incremento del desempleo, que se comenzó a manifestar a fines de los noventa y se agudizó en los dos años subsiguientes.

Cuadro 15. Incidencia del empleo precario y de la desocupación según nivel educativo. Montevideo, 1991-1998

Nivel educativo	Desempleado		Precario	
	1991	1998	1991	1998
Bajo	9,1	12,5	25,8	28,9
Medio	8,8	10,4	18,7	18,8
Alto	6,1	5,9	16,7	17,5
Total	8,4	10,2	21,6	22,2

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

2.2.3. Síntesis

A pesar de las limitaciones de la información de las Encuestas de Hogares para estimar la calidad de los empleos, el análisis de la evolución del trabajo durante el período permite establecer una serie de conclusiones relevantes para comprender las transformaciones de la *estructura de oportunidades*. El juicio general que mejor califica las tendencias recientes es el relativo al empobrecimiento de las opciones laborales conducentes a una creciente *desafiliación institucional* en el mercado de trabajo. La precarización del trabajo es una de estas manifestaciones que se expresa con más intensidad en los hogares e individuos de los sectores más pobres correspondientes aproximadamente al primer quintil de la distribución del ingreso. Mediciones que deberían superar las limitaciones de reducir la precarización básicamente a la falta de cobertura de la salud permitirían eventualmente conocer con mayor precisión el fenómeno de la precarización en los estratos medios y altos. Todo indica que la incidencia de la precarización en los deciles intermedios y altos de la distribución del ingreso tiene una naturaleza diferente y no se ajusta, en pureza, a la noción de *desafiliación institucional*. Más bien, como lo muestra la relación entre precarización y nivel educativo para el nivel educacional más alto, cabe la hipótesis de una precarización —o informalidad— característica de nuevas formas contractuales que alcanzan a profesionales o personas con elevado nivel educativo.

La segunda expresión de la *desafiliación institucional* es el desempleo abierto, que tiende a crecer durante el período y seguirá haciéndolo posteriormente hasta alcanzar una tasa de 16% en el año 2001. La incidencia del desempleo se manifiesta sobre todo por su crecimiento en la mayor parte del recorrido decílico de ingresos, en especial en los niveles bajos e intermedios, con la particularidad de que crece también en todos los niveles educacionales salvo en el más elevado, que comprende un número reducido de personas.

A diferencia de la mayor parte de la región, que ha tenido históricamente elevados niveles de exclusión del mercado de trabajo, en el Uruguay el avance de la precarización y el desempleo abierto constituye un proceso que, por una parte, modela un núcleo duro de extrema marginalidad y exclusión, calculado entre una cuarta y quinta parte de la población, y que, por la otra, incrementa el riesgo y la incertidumbre de los hogares y los individuos ubicados entre el tercer decil y el quinto.

2.3. Cambio social, pobreza y educación

A diferencia de los indicadores de desigualdad, el comportamiento seguido por la pobreza y la indigencia, y la expansión del sistema educativo en Uruguay, presentan signos posi-

vos que se pueden examinar desde la perspectiva de los activos y su relación con la estructura de oportunidades.

2.3.1. Expansión del sistema educativo

En materia educativa, desde la década del ochenta se ha ido completando la cobertura universal de la enseñanza primaria —prácticamente total—, a la que se agrega un incremento considerable de la cobertura en la educación media, próxima al 80%. En ambos casos, debido a la naturaleza de estos procesos, la expansión se hizo por la incorporación de los sectores bajos y medio-bajos, que antes estaban excluidos del sistema (cuadro 4). Si bien Uruguay ha resuelto de manera razonable los problemas de acceso al sistema educativo, los efectos positivos de la incorporación han sido y continúan siendo neutralizados, en parte, por la escasa retención del sistema y el abandono temprano de los estudios. Esta característica ha pasado a ser el principal problema en la enseñanza media, desplazando el del acceso educativo.²⁰

Considerado aisladamente, el proceso de adquisición de mayores niveles de capital humano, sobre todo en los sectores sociales más bajos, mejora la capacidad de desempeño en el mercado de trabajo y ofrece otros beneficios menos tangibles relativos a la adquisición de ciertos códigos instrumentales para el desempeño en el ámbito público. No obstante, lo que ocurra tanto en la esfera educativa en otros aspectos como en el mercado de empleo puede cancelar las ventajas iniciales de una mayor incorporación. En el ámbito educativo, esta alternativa es más probable si, al tiempo que se amplía la cobertura, la calidad de la educación registra una tendencia a una estratificación más marcada. También en el mercado de trabajo, el efecto positivo de la incorporación es más probable que se cancele si operan mecanismos selectivos a través de los cuales se incrementa el *gap* de los retornos económicos entre las ocupaciones en los sectores tecnológicos, profesionales y técnicos de punta y las ocupaciones correspondientes a niveles educativos no calificados. En sociedades con niveles educativos relativamente altos, como es el caso de Uruguay con relación a la región, los mecanismos de *devaluación educativa* han operado hasta el punto de que la condición de secundaria incompleta ha dejado de ser una credencial relevante para oponer en el mercado.

La limitación de evaluar aisladamente los efectos de una mejor dotación de recursos humanos por la vía de expandir la matrícula se puede observar, por último, al examinar desagregadamente los retornos económicos de la educación. Si es cierto que los retornos económicos de la educación secundaria completa son aproximadamente el doble que los de la primaria completa, ello no asegura que exista un patrón uniforme para los *recién llegados* al sistema educativo en relación con los ya incorporados. La CEPAL²¹ se ha encargado de demostrar que la calidad de las ocupaciones y de los ingresos para jóvenes con el mismo nivel educativo pero diferente capital educativo de la familia no son iguales. Mientras que una interpretación posible atribuye tales diferencias a la calidad de las redes y contactos que se asocian al capital educativo del hogar para la obtención de mejores retornos económicos, otra interpretación subraya la calidad de la educación recibida —estratificación de establecimientos—. Además de no ser excluyentes, es altamente probable que ambos factores operen de manera conver-

²⁰ Filgueira, 1997; C. H. Filgueira, F. Filgueira et al., 2000.

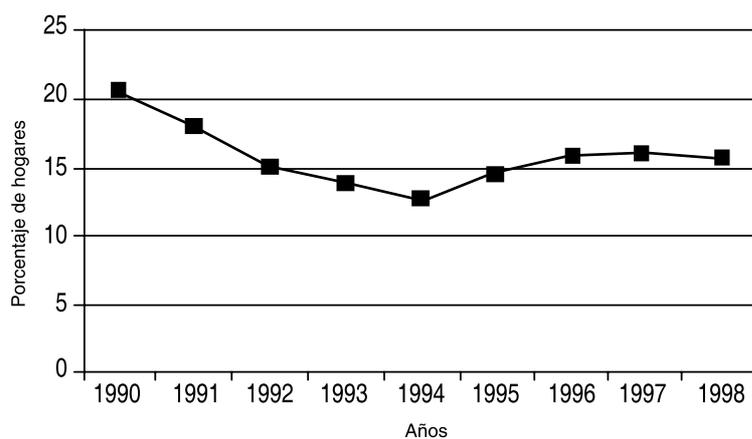
²¹ CEPAL, 1999.

gente, configurando un resultado que se origina tanto en procesos de tipo puramente adscriptivo como de competencia y logro.

2.3.2. Incidencia de la pobreza

La evolución de la pobreza y de la indigencia ha guardado un claro paralelismo con el comportamiento de la desigualdad medida por ingresos de los hogares. En general, se espera que esto sea así en el largo plazo pero no necesariamente en el corto plazo, y ello se aplica cualquiera sea la sociedad considerada. De hecho, la pobreza y la indigencia son una manifestación parcial de la desigualdad social. Desde un punto de vista metodológico, el tipo de medida adoptada para estimar la pobreza puede desembocar en una baja asociación. Por ejemplo, la conocida volatilidad del indicador de pobreza obtenido a partir de la medición según ingresos —la llamada *línea de pobreza*— provoca una elevada oscilación cuando se la asocia con los índices de desigualdad. En cambio, el indicador de pobreza medido por *necesidades básicas* es más estable en sí mismo, tiene una tendencia *autónoma* al crecimiento regular del bienestar, y arroja resultados menos ajustados a las variaciones de la desigualdad.

Gráfico 5. Incidencia de la pobreza. Uruguay urbano, 1990 - 1998

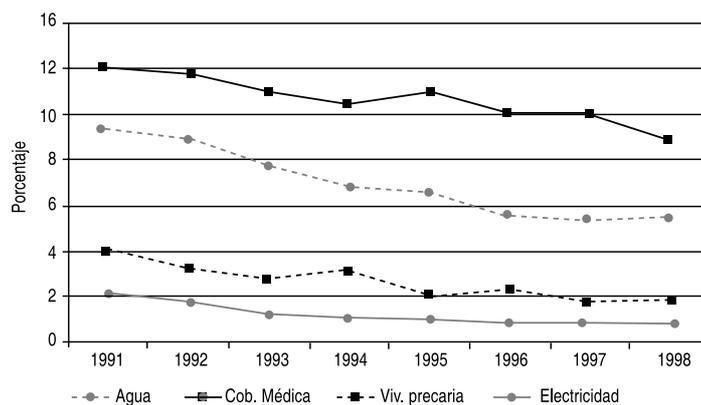


Fuente: Elaboración propia basada en información del INE.

La relación registrada en Uruguay en el corto plazo de la década pasada indicaría que es escaso el margen para que cambios en la incidencia de la pobreza según la línea no estén asociados a la desigualdad o viceversa. Cuando se examinan los dos subperíodos de la década, antes y después de 1994, se pone en evidencia, en el primero, la mejora general del indicador de pobreza al igual que los índices de desigualdad y lo mismo ocurre en sentido inverso en el subperíodo siguiente. La pobreza desciende de 20,5% a 12,8% entre 1990 y 1994. Luego crece hasta alcanzar en el año 1997 un valor de 16,0% (gráfico 5). Lo mismo ocurriría con el comportamiento del índice Gini.

Por su parte, la satisfacción de las *necesidades básicas* registra un crecimiento monótono en todos sus componentes, salvo unas pocas excepciones correspondientes al período más crítico: fines de 1994, 1995 y 1996 (gráfico 6).

Gráfico 6. Porcentaje de hogares urbanos con carencias críticas, 1991-1998



Fuente: Elaboración propia basada en información del INE.

Así, el Uruguay ha mantenido en la dimensión de la desigualdad un patrón mucho más favorable que la mayor parte de los países de la región o que el promedio regional. Esto es válido tanto para los niveles de pobreza como para los de indigencia. La información presentada en el gráfico 6 no es comparable, por cuanto la medida empleada según la línea de pobreza fue efectuada de acuerdo con una nueva metodología que asume una relación de 3 a 1 entre el presupuesto total del hogar y el gasto en alimentación —canasta básica—, y no de 2 a 1 como en el pasado. Por esta razón, si se quiere comparar a escala internacional los resultados, la medida de la CEPAL es útil para indicar variaciones aunque subestime la magnitud de la pobreza. Según esta fuente, la incidencia de la pobreza urbana a lo largo de todo el período —así como en años precedentes— habría sido la más baja de toda la región: 17% y 6% en 1990 y 1997 respectivamente, en contraste con el promedio regional, del orden de 40% y 38%.

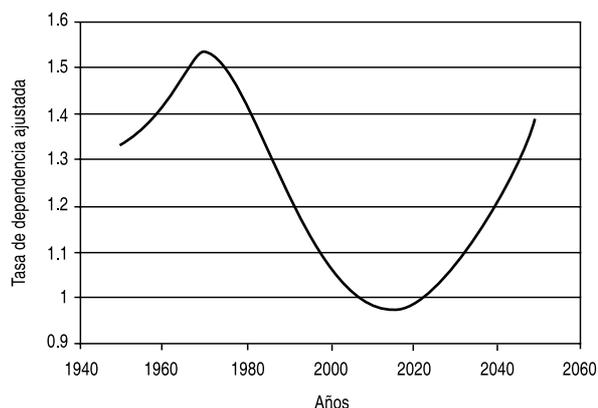
2.4. Los cambios demográficos

En este punto se presenta una breve descripción de los procesos y tendencias registrados durante el período de referencia sobre ciertos aspectos de naturaleza demográfica y de población, así como relativos a las instituciones primordiales como la familia. No parece necesario fundamentar el interés de examinar tales aspectos. Como está suficientemente demostrado, estos procesos tienen efectos importantes sobre la estructura de oportunidades, aunque por lo general no hayan ocupado un lugar destacado en los estudios especializados en comparación con el interés que despiertan otros factores de tipo económico o social.

2.4.1. Acerca de la ventana de oportunidades demográficas

Una manera simple de discutir estos efectos es a través de las etapas de la *transición demográfica*. El Uruguay se encuentra, desde hace décadas, en la última etapa de la transición —para algunos, en la postransición—. Durante la década pasada, las transformaciones ocurridas no fueron otra cosa que una continuación de patrones demográficos caracterizados por bajas tasas de fecundidad, natalidad y mortalidad. En consecuencia, quedaron reforzadas las tendencias seculares de cambio de la estructura de edades: envejecimiento relativo de la población y tasas de dependencia en ascenso. En este sentido, algunos procesos “anómalos”, como el reciente crecimiento moderado de la fecundidad o la persistencia de niveles de mortalidad relativamente más elevados que los correspondientes a su perfil demográfico general, no han sido lo suficientemente importantes como para desplazar al país del primer lugar en América Latina según el grado de avance de la transición.

Gráfico 7. Ventana de oportunidades demográficas de América Latina



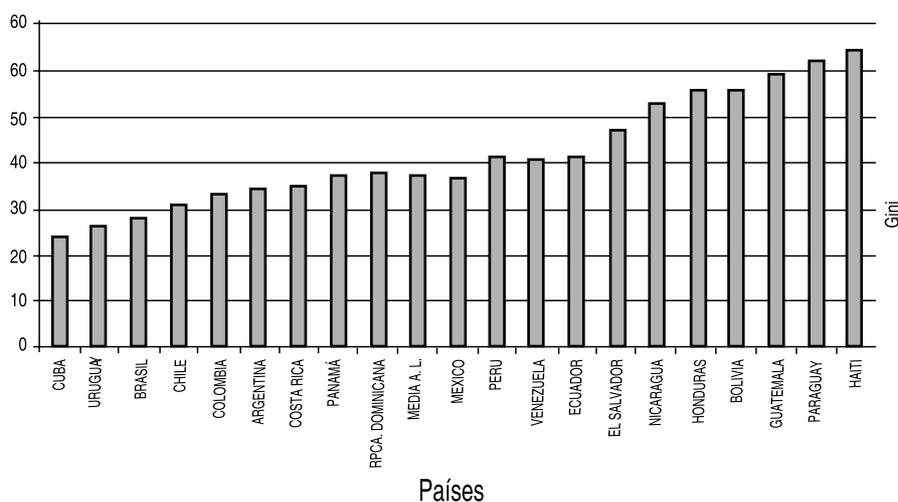
Fuente: Duryea y Székely, 1998.

Desde el punto de vista de la estructura de oportunidades, Uruguay se encuentra en una situación desventajosa, en particular, respecto a las tasas de dependencia de la población y a los diferenciales de fecundidad. Como se deriva de los estudios de la transición demográfica, todas las sociedades latinoamericanas experimentan, antes o después, con mayor o menor profundidad, una secuencia de etapas. Inicialmente existe una alta tasa de dependencia de las edades económicamente no activas —incidencia del alto número de menores—. En un segundo momento, se asiste a una reducción de la dependencia, ya que desciende la fecundidad y crece relativamente el número de individuos de 19 años y más. En el tercer momento, cierra el ciclo un nuevo incremento de la dependencia, atribuible al crecimiento de los dependientes en las edades mayores de 65 años. Hay, por lo tanto, un período de distensión de la carga relativa de dependientes sostenidos por la población activa, que se manifiesta, a modo de ejemplo, en condiciones más favorables para la inversión en el sistema educativo —más libre de demandas de una población en expansión compuesta por menores— y

en una moderada presión sobre el sistema para orientar el ahorro hacia la seguridad social o la cobertura de los individuos retirados del mercado de trabajo. Desde el punto de vista de la cobertura de la salud, puede afirmarse lo mismo, con la particularidad de que la etapa tres en relación a la uno es considerablemente más demandante de recursos económicos, dados los diferenciales de atención de menores y ancianos. Se puede distinguir entonces entre una etapa *temprana*, de elevada dependencia, y otra *tardía*, más crítica en sus consecuencias.

El período de distensión, denominado *ventana demográfica de oportunidades*, ha sido objeto de diversas estimaciones que intentan medir la variación de los tiempos entre los países de América Latina durante las tres etapas. La *ventana* representa una oportunidad porque, cuanto más alta es la proporción de miembros de los hogares en edad económicamente activa, mayor puede ser la inversión en los hijos, mayor es el ahorro para el retiro y mejor la ecuación de costos de la atención a la salud. Si las prestaciones provienen más del Estado y menos del mercado, los efectos en el nivel de los individuos son más complejos de identificar, aunque en el nivel agregado significan lo mismo: una distensión relativa y un margen de manejo mayor para la política pública al mismo tiempo que una ecuación más favorable para los recursos que la sustentan. Las estimaciones de Duryea y Székely (1998) efectuadas mediante el ajuste de los costos diferenciales de sostenimiento de los menores y la población vieja, se presentan en el gráfico 7, en tanto en el gráfico 8, se expresa el período en el cual se cierra la ventana para cada país.²²

Gráfico 8. Año último de la *ventana de oportunidades* para países de América Latina



Fuente: Duryea y Székely, 1998.

²² Duryea y Székely, 1998. También sobre el mismo asunto, Carvalho, 1998.

El interés en presentar estas estimaciones no es el de identificar con precisión los tiempos o los años exactos, sino tener una idea aproximada de las diferencias entre países. En realidad, la complejidad de los procesos que inciden en la estructura de oportunidades demográficas no hace razonable esperar que exista alguna fecha precisa de pasaje de una etapa a otra. Además, la ventana de oportunidades no es independiente de otros factores que inciden en el grado de criticidad de la configuración demográfica —migraciones, tipo de políticas sociales, regímenes de bienestar—. Importa en todo caso mostrar que el horizonte de oportunidades, en el caso uruguayo, se ubica entre los primeros que se cierra en el corto plazo, mientras que la mayor parte de los países de la región tienen un largo camino que andar antes de cristalizar situaciones equivalentes a la de Uruguay. Aún se podría agregar que los signos del crecimiento de la dependencia tardía, debido al envejecimiento de la población, ya se manifestaron de manera crítica a partir de finales de la década del sesenta —a través del deterioro del cociente activo/no activo—, momento desde el cual los sistemas de seguridad social comenzaron a operar en condiciones de crisis actuarial primero y financiera después.

2.4.2. Demografía y movilidad social

La segunda dimensión demográfica remite a otro tipo de mecanismo que, en este caso, impacta sobre las oportunidades de movilidad social, al abrir o cerrar oportunidades. Tradicionalmente, la expansión general de la estructura económica y social fue considerada el factor de mayor incidencia en el cambio de la estructura de oportunidades. Las fuentes de tales transformaciones provienen indistintamente del cambio científico-tecnológico, de una diferente inserción de las economías nacionales en el ámbito internacional, de la conquista y dominación de nuevos territorios, del descubrimiento o la explotación de nuevas materias primas, o de los cambios en los paradigmas productivos y de gestión de las empresas. De allí que a las consecuencias producidas por estos procesos se las denominara genéricamente *movilidad estructural*.

Sin embargo, de acuerdo con los estudios históricos, es discutible que la movilidad estructural haya sido siempre más importante que otros procesos en la determinación de la *estructura de oportunidades*. El clásico estudio de Sibley, de 1942, mostró que, en las primeras etapas de la industrialización en los Estados Unidos, la movilidad inducida por efectos demográficos y migratorios fue más importante que los cambios estructurales.²³ En América Latina, una aproximación a la incidencia de estos cambios fue efectuada por C. H. Filgueira y C. Geneletti (1981) desde la CEPAL.²⁴

El mecanismo de inducción de la movilidad social es relativamente sencillo. Cuando los diferenciales de fecundidad entre estratos sociales son elevados y cuando los estratos más altos reducen la fecundidad más —o antes— que los otros, se generan condiciones positivas para el ascenso de los estratos bajos. El fracaso de la reproducción de los primeros, que en el caso extremo no llegan a tener el número suficiente de hijos para su propia reproducción, genera un vacío y abre oportunidades para los últimos. Si a ello se suma una estructura productiva en expansión, los efectos mutuos multiplican las oportunidades de que, por una vía u otra, aumente la probabilidad de ascenso social de los estratos más bajos de la sociedad. Naturalmente, el referente

²³ Sibley, 1942.

²⁴ Filgueira y Geneletti, 1981.

conceptual para estimar el efecto de tales cambios se encuentra nuevamente en la teoría de la transición demográfica.

En la práctica, las transformaciones productivas en conjunción con la movilidad demográfica —inducida por los diferenciales de fecundidad entre estratos— actuaron en América Latina virtualmente como una bomba de succión y contribuyeron a estimular una movilidad ascendente excepcional en la mayor parte de los países de la región. Este proceso ocurrió con mayor profundidad y anticipación en los países del Cono Sur (Uruguay, Argentina y parcialmente Chile), como *late comers* del proceso de industrialización. Su trayectoria, que no resultó ajena a la mayor parte de los países de la región, no pareció tan espectacular debido a que se prolongó a lo largo de la primera mitad del siglo pasado. Sin embargo, fue con la *segunda industrialización* que se hicieron más visibles las consecuencias de los cambios estructurales y demográficos sobre la movilidad social en la mayor parte de la región. Con posterioridad a los años sesenta, en las sociedades de temprano desarrollo, y en particular en Uruguay y en Argentina, se hizo evidente la creciente rigidez de la movilidad social ascendente inducida por estos dos tipos de procesos. Como la *ventana de oportunidades demográficas* —construida sobre la base del grado de dependencia (gráfico 7)— es una forma de captar los efectos de la transición poblacional, resulta útil para evaluar la diversidad de condiciones entre los países de la región respecto de los diferenciales de fecundidad. Desde este punto de vista, también en la dimensión demográfica el Uruguay de la última década muestra, por otra vía, el agotamiento de uno de los mecanismos que estimulan la apertura de la estructura de oportunidades.

2.4.2.1. El efecto demográfico sobre el sistema educativo

A otros factores constantes, el efecto de los cambios demográficos tiene consecuencias positivas sobre la formación de recursos humanos. Como se ha mencionado, la reducción relativa de la población en edades jóvenes favorece una mejor ecuación entre el gasto y la demanda en el sistema educativo. Cabría añadir, sin embargo, que tales ventajas se manifiestan también en la mayor probabilidad de orientar recursos al mejoramiento de la calidad educativa en lugar de dirigirlos a la incorporación de contingentes crecientes de jóvenes y menores, propios de una etapa inicial de la transición demográfica.

Este rasgo es una constante en Uruguay desde hace algunas décadas, hasta el punto de que durante los años noventa el sistema educativo prácticamente alcanzó la cobertura universal de la enseñanza primaria. En ese contexto, los esfuerzos adicionales deberían orientarse a universalizar la matrícula en la enseñanza media. La reforma reciente de la educación en el país contó sin duda con un contexto favorable si se lo examina desde este punto de vista. Además de los recursos volcados a la expansión de una educación preescolar tradicionalmente postergada, la política educativa pudo concentrarse en el mejoramiento de la calidad de la educación contribuyendo a incrementar los activos en capital humano.

2.4.2.2. Familia y transición

Naturalmente, la familia puede ser considerada exclusivamente desde la dimensión demográfica. No obstante, con ello no se agota la posible aproximación al tema. Como institución social primordial de la sociedad, la familia excede el nivel de la demografía. Es usual, sin embargo, que por constituir el núcleo básico de reproducción de la sociedad, los procesos

de transformación y cambio de las unidades familiares se hayan analizado, por extensión, dentro del campo de la demografía. Más allá de definiciones terminológicas, es en este sentido que se incluye en este apartado el tema de la familia, que bien podría haber sido tratado en el punto sobre *cambio social*.

De los múltiples aspectos que pueden ser examinados sobre la institución familiar, en este trabajo interesa tratar solamente uno. No es ninguna novedad afirmar que la familia históricamente ha perdido funciones y que en la actualidad sólo cumple imperfectamente las funciones básicas de integración social. Sobre el punto se conocen infinidad de estudios especializados, todos ellos con conclusiones convergentes. Pero, desde este punto de vista, la crisis contemporánea de la familia puede ser examinada a la luz del concepto de *capital social*. Así, con esta noción recientemente retomada de la tradición sociológica, no sólo se especifica la funcionalidad genérica que se atribuye a la familia, sino que se desplaza el análisis desde cualquier interpretación funcionalista o teleológica hacia un examen de *mecanismos*. En otras palabras, si eventualmente existiera alguna funcionalidad de la unidad familiar en el nivel del orden social, esta funcionalidad descansaría en ciertos mecanismos vinculados a la existencia de relaciones solidarias de reciprocidad entre sus miembros. Por lo menos, este ha sido el rasgo inherente a la unidad familiar. Estas relaciones de mutualidad también hacen posible que la unidad familiar pueda contribuir positivamente al desempeño de sus miembros en otras esferas de la sociedad, desde la primera socialización hasta la vida adulta, aunque para que tal apoyo efectivamente tenga lugar resultan más idóneas algunas configuraciones familiares que otras.

En un estudio antecedente (C. H. Filgueira, 1996) fueron examinadas las transformaciones de largo plazo de la institución familiar en Uruguay hasta el año 1994.²⁵ Las conclusiones principales registraban un deterioro de la organización familiar, dado sobre todo por el carácter crecientemente inestable y monoparental de las unidades y el incremento del número de individuos que viven solos en hogares de tipo unipersonal, atribuible en parte a razones puramente demográficas.

En el estudio, a partir del examen de diversos indicadores de la composición familiar, se pudieron verificar cambios en la composición de la familia —creciente número de hogares monoparentales a cargo de jefas de familia—, así como un incremento sostenido en la formación de parejas y hogares como resultado de segundas o terceras uniones —entre padres no biológicos— y la generalización de uniones de tipo consensual. Los procesos subyacentes a tales configuraciones provenían a su vez de la crisis de la institución matrimonial o caída absoluta y relativa del número de matrimonios, del espectacular crecimiento de los divorcios que elevaba las tasas a niveles próximos a los de casi todos los países desarrollados —con la excepción de Suecia y los Estados Unidos—, de la reducción del tiempo de duración de los matrimonios y de la proliferación de uniones inestables de tipo consensual o *libre*. A ello se agrega el crecimiento del número de personas divorciadas y el ascenso sistemático de las tasas de ilegitimidad de los nacimientos en todas las edades de las madres hasta los 45 años.

Tendencias de este tipo ya se registraban desde los años sesenta y, en rigor, pueden ser consideradas como procesos seculares. Lo que llama la atención, sin embargo, es la aceleración de tales procesos a partir de los años ochenta. En poco más de una década, 1984-1994, la proporción de divorciados en los hogares incompletos monoparentales creció de 32% a 43%, aproximándose sobre el fin del período a la proporción de viudos en

²⁵ Filgueira, 1996.

esos hogares: 50% y 48% respectivamente para cada año. La causal de formación de hogares monoparentales dejó de tener su valor modal en condiciones generadas por razones biológicas —fallecimiento del cónyuge— y se transformó en una distribución bimodal debido a razones de separación voluntaria. En el mismo período, en el total de parejas, la proporción de hogares formados por unión consensual de sus miembros en edades entre 15 y 29 años casi se duplicó, tanto en Montevideo (13% a 23%) como en el interior urbano (13% a 24%).

Si se comparan los resultados con el análisis del período 1991-1998, se aprecia que estos cambios han tendido a mantenerse o agudizarse. Los cuadros 16 y 17, relativos al estado civil y tipo de hogar, muestran que en el breve período de ocho años continuó aumentando la proporción de personas en la condición de divorciadas o separadas, que creció en dos terceras partes el número relativo de personas en unión libre o consensual con respecto a sus valores en 1991, que el número de personas en los hogares monoparentales nucleares se incrementó en una cuarta parte, y que los miembros de hogares unipersonales lo hicieron en una quinta parte, mientras en los hogares incompletos extendidos crecieron en un 40%. Todo ello en desmedro de la típica familia integrada por hijos y padres, sea nuclear o extendida. Globalmente, los hogares nucleares se han mantenido estables durante el período, y también si se toma como referencia el año 1981. En cambio, la mayor transformación tuvo lugar dentro de los hogares nucleares, donde creció en forma monótona la proporción de personas en hogares monoparentales con hijos respecto a todos los hogares con hijos: de 13% en 1991 a 17% en 1998. Los hogares extendidos, en cambio, han tendido a reducirse ligeramente durante el período, pero en ellos la proporción entre el número de personas de familias monoparentales con hijos y el total de personas de hogares extendidos con hijos siguió una evolución similar a la de los nucleares, aunque con oscilaciones: 27% en 1991 y 34% en 1998. Al agregar los resultados, una cuarta parte de todos los hogares con hijos en el año 1998 eran incompletos, lo que ofrece una idea de los cambios recientes en las condiciones de los contextos familiares de socialización.

Cuadro 16. Porcentaje de personas según tipo de hogar. Montevideo, 1991 y 1998 (en %)

	1991	1998
Unipersonal	4,5	5,4
Nuclear		
Pareja sin hijos	10,6	10,9
Pareja con hijos	47,5	46,2
Monoparental		
Jefe con hijos	7,1	9,0
Extendido		
Completo con hijos	16,1	12,8
Incompleto con hijos	5,8	6,7
Completo sin hijos	2,4	2,0
Incompleto sin hijos	3,6	3,7
Compuesto		
Con hijos	1,3	1,7
Sin hijos	1,1	1,5
Total	(31 212)	(26 842)

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

Las razones que llevan a disminuir el *capital social* de las familias no se agotan ciertamente en los procesos analizados. El grado de estabilidad de la familia también puede dar lugar a procesos que afectan su capacidad de desarrollar acciones cooperativas o solidarias entre sus miembros. Las razones que pueden conducir a estos resultados son muchas y remiten a un conjunto de factores de difícil captación a través de las Encuestas de Hogares. Por esta razón es conveniente indicar que lo que se ha discutido aquí son las tendencias de crecimiento de *cierto tipo* de configuraciones familiares proclives a la pérdida de determinados activos que se engloban en el concepto general de *capital social*. Cuánto de esa pérdida corresponde a este tipo de configuraciones y cuánto a las familias completas y estables es una interrogante para la cual existen suficientes evidencias que avalan la hipótesis de un claro predominio de las primeras. Así por ejemplo, en el estudio de referencia, los hogares biparentales, estables y con un vínculo legal entre los cónyuges, en contraste con otros cuatro tipos de organización familiar que combinan uniones libres, padres no biológicos y ausencia de uno de los cónyuges, mostraron regularmente una clara ventaja en variables de desempeño escolar de sus hijos. Adicionalmente, tales resultados eran independientes y se mantenían al controlar por nivel socioeconómico del hogar.²⁶ En otros estudios coincidentes con estos resultados, se demostró igualmente que el tipo de organización familiar incidía en la escolaridad, el rendimiento y la asistencia de los hijos al sistema educativo. También se mostró que aquél se asociaba a la condición de integración de los jóvenes de esos hogares: por ejemplo, que es menor la proporción de jóvenes que no estudian ni trabajan en los hogares estables y completos.²⁷ En general, todos estos indicadores mostraron estar asociados de manera variable al *capital social* en razón de una mejor o peor dotación de recursos y activos del hogar.

Cuadro 17. Estado civil de la población total y de la población de 17 años y más. Montevideo, 1991 y 1998 (en %)

	1991		1998	
	Población total	17 años y más	Población total	17 años y más
Unión libre	3,8	5,1	6,3	8,3
Casado/a	40,6	54,4	36,7	48,3
Divorciado / separado	5,2	6,8	6,2	8,1
Viudo/a	7,2	9,7	7,4	9,7
Soltero/a	43,2	24,1	43,4	25,7
Total	(31 212)	(23 252)	(26 842)	(20 421)

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

2.5. Segmentación y heterogeneidad residencial

Si en las secciones antecedentes se trabajó con un alto grado de libertad la información de base referida a diferentes unidades tales como la población urbana, la ciudad de Montevideo o el país en su totalidad, en esta sección, por la naturaleza del tema, el análisis se limita a la ciudad de Montevideo.

²⁶ Filgueira, 1996.

²⁷ Filgueira, 1999.

No es necesario hacer una exposición muy extensa para recordar la importancia que tienen las características de la comunidad —o el ámbito más cercano de residencia— sobre el desempeño de los individuos y de los hogares en materia de bienestar y recursos incorporados. Las comunidad puede ser vista como otro ámbito en el que se desarrollan, cambian y se abren o se cierran estructuras de oportunidad a la par, por ejemplo, de las esferas económica o familiar. En este sentido, el barrio de residencia es un ámbito en el cual se generan redes interpersonales más o menos institucionalizadas, se intercambian bienes como información e influencia, y se generan relaciones y normas de reciprocidad informales en el sentido de *lazos fuertes de capital social*. La importancia de examinar el referente residencial de las personas radica, por lo tanto, en el supuesto de que las interacciones generadas pueden contribuir a un mejor desempeño que de otra forma sería difícil o imposible lograr.

En términos más simples, es posible distinguir dos tipos polares de relaciones de interacción y contacto informal. Por una parte, el tipo de relación establecida en torno a lazos fuertes entre individuos iguales. Por otra parte, las relaciones de lazos débiles entre diferentes. La literatura sobre redes y capital social se ha encargado de enfatizar las diferencias más que de integrar estos dos tipos en una interpretación comprensiva. El ejemplo más sencillo del primer tipo son las relaciones de parentesco y de amistad. Por extensión, también se pueden imaginar relaciones en el ámbito de la comunidad en las cuales operan relaciones fuertes de interacción entre iguales. Por lo general, se ha destacado que las interacciones de los individuos de nivel socioeconómico bajo corresponden típicamente a esta forma de interacción. Contrariamente, las redes débiles y diversificadas en la composición de sus miembros se atribuyen predominantemente a sectores de nivel socioeconómico alto. Los individuos de nivel educativo alto, por ejemplo, presentan condiciones más favorables para insertarse en redes de interacción débiles a través del trabajo o del propio sistema educativo en que circulan bienes de mejor calidad y se puede acceder a pares influyentes. En cambio, personas de nivel bajo carecen de ventajas relativas en la medida en que las redes son más densas y la interacción con otros se establece a partir de configuraciones personales similares que no agregan nada al individuo en materia de información, contactos e influencia.

Comunidades pobres de fuertes relaciones entre iguales pueden servir como fuente de apoyo mutuo, solidaridad en situaciones de crisis o auxilio ante eventuales contingencias, pero es poco probable que habiliten contactos que promuevan la movilidad social. Desde este punto de vista, el grado de aislamiento y homogeneidad de la comunidad son dos variables relevantes para examinar la estructura de oportunidades.

Estudios realizados por Ruben Kaztman (1998, 1999) sobre la segregación residencial en Uruguay han registrado un proceso incremental entre los períodos 1986-88 y 1995-97, entre los cuales crece la diferenciación entre los barrios de Montevideo y disminuye la heterogeneidad intrabarrios (cuadro 18).²⁸ Los resultados son consistentes cualquiera sea el indicador que se adopte. La mayor variación relativa entre períodos se registra en la esfera ocupacional, en tanto la variación menor se registra en la educación, por ser ésta, probablemente, una de las dimensiones de mayor efecto inercial.

La replicación efectuada en este trabajo sobre el mismo tipo de información para el período 1991-1998 pone en evidencia que por lo menos el proceso no ha perdido vigor y que, más bien, con algunos problemas de comparabilidad que tienen los dos cuadros para años y períodos diferentes, tiende a crecer (cuadros 18 y 19). En efecto, entre 1991 y 1998

²⁸ Tomado de Kaztman, 1999.

llama la atención el incremento de la segmentación en la dimensión ingresos, que puede ser atribuida a la suma de efectos de los ingresos considerados aisladamente, y a su distribución. Por su parte, los niveles educativos medidos por los años de educación aprobados siguen un crecimiento menos pronunciado.

Cuadro 18. Composición de la varianza para barrios de Montevideo según educación, empleo y ocupación, 1986-88 y 1995-97 (en %)

	1986-88		1995-97	
	Varianza		Varianza	
	Intrabarríos	Entre barrios	Intrabarríos	Entre barrios
Años de educación (20 a 40 años)	79,9	20,1	77,3	22,7
Ocupación del jefe (alta)*	93,2	6,8	88,4	11,6
Ingreso p/c del hogar	81,0	19,0	78,8	21,2

Fuente: Kaztman, 1999.

* Patrón, gerente, directivo, administrador, científico, profesionales, artistas o intelectuales.

Es importante advertir, sin embargo, que los mecanismos contribuyentes a una creciente segmentación son distintos en cada una de las dimensiones estudiadas. Conceptualmente, la segmentación puede ser fruto de dos tipos de procesos. Hay un tipo de segmentación que proviene de los movimientos de población o, si se quiere, de la existencia de procesos de segmentación inducida por migración. En este caso, la composición de los barrios se hace *más igual* porque los individuos con estatus más alto selectivamente emigran, desde los barrios de nivel bajo a los barrios de nivel alto o más alto. El otro proceso, conceptualmente, es independiente de la migración y depende de la concentración o redistribución de estatus. Así, por ejemplo, un proceso de concentración del ingreso es probable que haga más pobres a los barrios pobres y más ricos a los ricos. En este caso, no es necesario que los individuos o los hogares se muevan geográficamente.

Cuadro 19. Composición de la varianza para barrios de Montevideo según educación, empleo y ocupación, 1991 y 1998 (en %)

	1991		1998	
	Varianza		Varianza	
	Intrabarríos	Entre barrios	Intrabarríos	Entre barrios
Años de educación (edad 20 a 40 años)	78,9	21,1	76,3	23,7
Ocupación del jefe (hogares)	88,8	11,2	86,6	13,4
Ocupación del jefe (personas)	86,3	13,7	84,0	16,0
Ingreso p/c del hogar (hogares)	85,8	14,2	76,5	23,5
Ingreso p/c del hogar (personas)	82,8	17,2	74,0	26,0

Fuente: Elaboración propia basada en la ECH (INE), 1991 y 1998.

Tener en cuenta estas diferencias es importante porque permite considerar la segmentación como un proceso compuesto por efectos diferentes que no tienen por qué tener las mismas consecuencias. Mientras el efecto migratorio parece tener menos posibilidades de revertirse, los impactos de la redistribución pueden ser coyunturales. Por lo

menos en ciertas circunstancias, la volatilidad de algunas dimensiones de la segmentación así lo sugiere.

La segmentación relativamente más baja que se registra con el indicador educativo puede reflejar un efecto más marcado o casi exclusivo de migración. Es menos probable que las diferencias entre barrios se incrementen por redistribución de estatus y menos aún en un contexto social en el que los años de escolarización promedio de la población prácticamente no crecieron entre 1991 y 1997.²⁹ Se podría agregar que una expansión del sistema educativo no debería contribuir siempre a una segmentación creciente. Por lo menos en los casos en que la expansión se procesa por *incorporación* de los sectores sociales más bajos que antes no accedían al sistema o que registraban un *drop-out* educativo prematuro, el resultado debería ser una menor homogeneidad de los barrios y, por lo tanto, una menor segmentación. Si estas consideraciones son correctas, los indicadores educativos serían, en principio, más idóneos para medir aproximadamente el efecto migratorio *puro* de la segmentación.

En el otro extremo, la variación producida al considerarse los ingresos correspondería con más propiedad al efecto conjunto de ambos procesos, los de migración y los de redistribución. De allí su incidencia más marcada sobre la segmentación. A su vez, el carácter más o menos coyuntural del efecto redistributivo dependería de la persistencia o no de las tendencias concentradoras globales. Por ejemplo, no sería coyuntural si la sociedad se moviera desde un patrón distributivo mesocrático hacia un patrón concentrador.

En cuanto al indicador ocupacional, su ubicación es más próxima a la dimensión educativa, no sólo por la similitud de los valores encontrados sino por su propia naturaleza, resistente a los efectos redistributivos por área geográfica, y por ser altamente dependiente de la estructura productiva.

3. El portafolio de activos familiar

3.1. Demarcación del estudio

El estudio del portafolio de activos de que dispone un individuo o una familia y su capacidad de responder a las condiciones dadas por determinadas estructuras de oportunidades es el principal objetivo de discusión propuesto en el presente capítulo. El análisis se hace mediante la elaboración de un conjunto de modelos de regresión aplicados al Uruguay. El nivel conceptual y el propiamente teórico ya avanzado en la Introducción apenas se anticipa para indicar algunos de los trabajos de referencia sobre el tema. En esta breve introducción del capítulo no interesa desarrollar en extensión los fundamentos de estos enfoques y sólo nos remitimos a los trabajos de R. Kaztman, M. González de la Rocha y C. H. Filgueira.³⁰

En el presente capítulo se examinarán empíricamente dos aspectos de la *desafiliación institucional* en el contexto de los hogares, referidos a dos esferas institucionales en las que se relacionan la calidad y la incidencia de los activos del hogar con los problemas del mercado de trabajo en los jóvenes de 14 a 22 años —desocupación— y con el abandono escolar en los niños y adolescentes de 12 a 18 años. La selección de estas dos variables

²⁹ Véase BID, 2000.

³⁰ Nos referimos a los trabajos elaborados por Kaztman, 2000, y González de la Rocha, 2000. Filgueira, 1999.

dependientes se basa en los antecedentes de estudios similares en los cuales se ponen en evidencia los efectos reproductivos intergeneracionales de los activos —o de los pasivos— de los hogares sobre las generaciones jóvenes. Se asume que las condiciones de partida del hogar en materia de configuración de activos inciden en el grado de desafiliación institucional de los hijos o de los menores miembros del hogar. La selección de estas variables dependientes resulta, por otra parte, de las limitaciones impuestas por la carencia de información continua que impide examinar la desafiliación institucional de los adultos en virtud de que, en este caso como en cualquier estudio de tipo *cross-sectional*, se confunden las variables dependientes con las independientes. La información se basa en las Encuestas de Hogares de los años 1991 y 1998.

Los aspectos que interesa considerar aquí refieren sobre todo a la literatura que señala el interés de examinar los procesos de exclusión y marginalización como resultado de la acumulación de condiciones de vulnerabilidad dadas por las carencias de ciertos activos básicos o por la acumulación de *pasivos*. En particular, se atribuye una creciente importancia al deterioro de ciertas condiciones que afectan la acumulación de activos referidas a los cambios producidos por la globalización en la esfera del trabajo. Como el tema del empleo fue ya discutido, no será necesario extenderse en mayores consideraciones. Lo que sí ocupa una nueva centralidad en la aproximación a los activos es el efecto atribuido a la esfera laboral —precariedad, subcontratación, inestabilidad y pérdida de funciones identitarias— como factor desencadenante de un proceso acumulativo de aislamiento y exclusión social.

En este enfoque adquiere relevancia la noción de *desafiliación*, con la que se quiere indicar un proceso creciente de aislamiento de los individuos o de los hogares respecto de las instituciones básicas de la sociedad. La desafiliación es, a su vez, una forma particular de inserción en la estructura social cuya contraparte es la segmentación social manifestada sobre todo en el plano residencial, en la esfera educativa y en el mercado de trabajo.

Las consecuencias del proceso de globalización en la esfera del trabajo han resentido los mecanismos tradicionales de seguridad y protección de tipo *precapitalista* asentados en instituciones primordiales como la familia y la comunidad, al tiempo que también resintieron la construcción de defensas y protecciones formadas en torno al Estado y a los regímenes de *welfare*. Si bien en el ámbito global de América Latina el trabajo y la seguridad social a él asociada nunca constituyeron componentes eficaces de integración social, es notorio, sin embargo, que el Uruguay logró avanzar más en términos relativos que otros países de la región. También es cierto que la sociedad uruguaya se caracterizó por un elevado índice de capital social asentado en patrones de estratificación más igualitarios y en formas de relación caracterizadas por cortas distancias sociales —*sociedad de las cercanías*—. Patrones de relaciones sociales de este tipo, con una elevada densidad de capital social, parecen sobrevivir hoy en pocos contextos o localidades del país, mientras se expanden procesos de segmentación y exclusión social.

El estudio sobre activos llevado a cabo por la sede de la CEPAL en Montevideo en 1998, mediante un relevamiento de entrevistas en profundidad aplicado a 53 familias, permite registrar con precisión las huellas de ciertas formas de integración social que predominaron en el país en un pasado no muy lejano. En particular, la ciudad de Rosario, en el departamento de Colonia, es un caso paradigmático desde el cual comparar los procesos posteriores de erosión de los mecanismos de integración social.³¹ En este sentido, la ciu-

³¹ Sobre las características del relevamiento y un análisis de resultados, véase Zaffaroni, 1999.

dad de Rosario, integrada por no más de 3500 hogares y 9500 personas, constituye el mejor ejemplo de la vigencia de ciertas formas de protección social basadas en relaciones primarias que se movilizan ante el proceso de cierre sucesivo de una serie de empresas industriales (artículos de aluminio, acumuladores, cerrajería) que constituían la base de las oportunidades ocupacionales de la zona junto con otras empresas instaladas en ciudades muy próximas (textiles, cueros, papeleras). Las respuestas y los recursos que movilizaron los hogares en estas circunstancias son tributarios de la trayectoria de la *comunidad* en tres sentidos bien precisos: uno, en cuanto a la vigencia de formas *precapitalistas* de seguridad; dos, por la presencia de relaciones laborales asentadas en el trabajo formal, estable y protegido, y tres, por el desarrollo de organizaciones de acción colectiva sindical.

En particular, el estudio permitió identificar un tipo de estrategia de sobrevivencia que se basa en la movilización de diversas clases de activos de capital social. Por una parte, existen activos provenientes de redes familistas extendidas que involucran, por lo general, a miembros de tres generaciones, interacciones cotidianas y proximidad residencial. Por otra parte, se ubican los activos provenientes de relaciones con la comunidad y con el vecindario, y activos que se generan o generaron en torno a relaciones laborales. Cualquiera de estas dimensiones está presente recurrentemente en las respuestas obtenidas del relevamiento.

La figura del amigo, el familiar o el compañero de trabajo es un lugar común en las referencias que hacen los entrevistados reafirmando la importancia de las instituciones primordiales. *"Vivimos en una gran familia"*, *"contás con todos"* o *"aquí, uno puede estar seguro de que nunca se quedará solo"* son algunas de las manifestaciones que transmiten la seguridad de contar con redes fuertes y lazos sociales basados en normas informales de reciprocidad.

La ciudad de Rosario evidencia también una elevada densidad de capital social que se expresa en otros aspectos relativos a la confianza entre sus miembros. Por una parte, la confianza se manifiesta en que la *inseguridad ciudadana* es baja. Por otra parte, en los criterios que orientan las transacciones y el ámbito del comercio. Al respecto una de las entrevistadas expresa:

"En el barrio, todas las puertas están abiertas. Por supuesto que hay robos. Lo que les generará muchos problemas es que todavía nos conocemos todos y eso creo que nos afecta montones. Yo siempre pienso si te tiran un montón de billetes en la vereda y vos mirás para todos lados y no hay nadie mirándote, tal vez te lo echás al bolsillo y te vas. Pero si hay gente mirándote, lo devolvés. Yo lo que digo es que de repente conocernos todos pasa por ahí. La misma sociedad te controla. Tenés que tener un rostro a prueba de balas, no importarte nada... Pero en el fondo no es que seamos más buenos que los demás, es que la vecindad misma te sostiene."

En materia de exigencias para la adquisición de bienes y servicios se reitera en las entrevistas una misma pauta. Ante la pregunta sobre créditos para la compra de artefactos, un entrevistado responde:

"No necesito créditos; se compra en la cantidad de cuotas que da la casa a sola firma Y cuando a uno lo conocen no es necesario ni garantía tampoco. El tema es pagar puntualmente. Vamos a la tienda y sí, bueno, compro igual por 2000 y no le entrego nada. Cuando yo puedo le voy entregando, sin cuotas, nada. O sea, incluso como nos tienen confianza, yo nomás voy, voy compro un pantalón, lo que sea, 'llevalo nomás', y firmo. No me hacen cuotas, cómo lo tenés que pagar, nada. Y sabemos bien, porque tengo la casa, porque la gente sabe quién es el que paga, quién el que no paga."

O en el caso de la adquisición de una moto:

"No necesité tarjeta de crédito; a sola firma, nomás. Seguro, en el Bazar Sonsín tam-

bién he comprado, de todos lados he comprado. Sí, a sola firma, siempre así en todos lados. Si uno es buen pagador, no hay problemas.”

Con la prestación de servicios, por su parte, un entrevistado dice:

“El tratamiento odontológico es particular. Esto en una familia grande, como te decía, y la odontóloga que yo voy es la mamá de una compañera de ellas, que [...] jamás le decimos doctora. Es una persona sencilla. En cuanto a eso está cubierto, porque si tengo el dinero, voy y le pago todo junto, y si no lo tengo, me mata si no los llevo.”

Una referencia de este tipo es de interés por cuanto condensa en una pocas afirmaciones la idea de que existe cierto tipo de *moral economy* en la sociedad —preocupación del profesional por la salud del cliente independientemente de la retribución económica—, la evidencia de bajas distancias sociales —el profesional es “sencillo”— y la interacción entre *diferentes* en los ámbitos de la vida pública —hijos de obreros que asisten al sistema escolar junto con hijos de profesionales.

En cuanto a las respuestas al deterioro de la oferta de trabajo, la mayor parte de los hogares han recurrido en forma alternativa o complementaria al seguro de desempleo (mientras se mantuvieron algunos establecimientos industriales con reducción de personal), al trabajo por cuenta propia o la creación de una empresa unipersonal por parte del cónyuge (frecuentemente con familiares), o al trabajo de la cónyuge (empleada doméstica, empresa de lavado de ropa, etcétera). Como regla general, los nuevos *oficios* de los desempleados tienen que ver con los saberes o destrezas adquiridos en su trabajo como obreros industriales y con relaciones que fueron estableciendo a lo largo de un prolongado proceso de pérdida de la ocupación principal (empleo intermitente por rotación de trabajadores, sucesivas entradas y salidas del seguro de paro, no aceptación temporal de las condiciones laborales propuestas por la empresa, etcétera). Entre las estrategias laborales se cuentan, por ejemplo, la creación de un taller de mecánica en los fondos de la vivienda, de una empresa de cerrajería, de servicios a la construcción o la adquisición de un camión para realizar fletes.

El hecho de haber tenido un trabajo protegido por la normatividad laboral, sumado a la presencia de un sindicalismo fuerte, parecen haber constituido dos tipos de recursos que agregan activos adicionales a los de capital social. Como no es usual en la mayor parte de los entrevistados en otras localidades o en otros barrios de la ciudad de Montevideo, ante la necesidad de tomar decisiones de indudable gravitación para su futuro y el de su familia, es frecuente encontrar referencias de tipo “*lo consulté con el sindicato*”, “*me reuní con la gente del sindicato*” o “*para decidir qué haría hicimos una reunión en la sede sindical*”. Esto es así no sólo ante decisiones colectivas, sino aun cuando las decisiones son estrictamente individuales. También la experiencia de trabajo como dependiente parece tener consecuencias sobre las actitudes hacia el trabajo independiente y la resistencia a incorporar empleados:

“Hay una experiencia que pesa: el haber sido empleado. Entonces, cuando vos fuiste empleado y quisiste lo mejor, querés lo mejor para un empleado tuyo. Entonces, si vos no se lo podés dar, no lo tenés. Ese es el pensamiento de mi marido y lo veo muy razonable a la vez.”

Los resultados de las estrategias seguidas son evaluados en términos positivos o reservados si por ello se entienden afirmaciones de tipo:

“No nos sobra nada pero tampoco nos falta [...] Ya le dije, eso tiene épocas. Tiene épocas que mejora montones. [...] Como ya le dije, el año pasado fue un año buenísimo, este no sé. [...] En este momento hemos tenido ayuda porque estamos en una crisis bárbara. No sé si es porque todo el país está así o porque no hay trabajo directamente. Una quietud bárbara. Pero no es ayuda: mi suegro le adelanta dinero a él, del trabajo, y cuando

él tiene horas, va pagando. Tiene horas extras hechas, le reintegra el dinero que le prestó. La plata es nuestra, nada más que hay que trabajarla.”

Aunque en comparación con momentos anteriores los entrevistados perciben un deterioro e inseguridad en su situación actual, en casi todos los casos esta incertidumbre no alcanza a generar sentimientos extremos de angustia. Tampoco se presentan situaciones en las que la opción de emigrar a otra localidad haya sido considerada, salvo en un caso de una experiencia realizada en Buenos Aires, con posterior retorno. Los mayores problemas de los entrevistados, en todo caso, parecen dirigirse al futuro de sus hijos, por cuanto perciben como limitadas las oportunidades de Rosario y dudan de la capacidad para financiar las cuotas de la vivienda. Por último, las entrevistas transmiten la impresión de que difícilmente la caída de la demanda de trabajo pueda dar lugar a procesos de aislamiento o *desafiliación institucional* extremos. Por lo menos esto parece ser cierto mientras no exista una opción migratoria conducente a la pérdida de un entorno de elevado capital social.

El interés adicional en examinar este caso extremo es que permite observar dos características de la dinámica de los activos: una relativa al tipo de activo y otra asociada al momento del ciclo de vida familiar en que se producen los activos o los pasivos. El número elevado de hijos, la maternidad precoz y la inseguridad respecto de la vivienda son tres de las condiciones —independientemente del empleo— que, al condensarse en pasivos, conducen hacia senderos de pobreza. Sin embargo, la fecundidad en los hogares de Rosario no es baja, se produce tempranamente y corresponde a una pauta tradicional, todo lo cual debería pesar en sentido negativo ante condiciones de deterioro del empleo. Si esto no es así, se debe al respaldo que las sólidas redes de capital social y familiar de la comunidad brindan en las etapas más vulnerables del ciclo de vida familiar.

Por otra parte, los hogares entrevistados en Rosario muestran haber aprovechado, en una etapa inicial del ciclo familiar, las ventajas de los recursos del Estado en materia de programas cooperativos de construcción de viviendas. Todos los entrevistados han accedido a la vivienda propia, ya sea mediante la ayuda familiar o a través de los programas estatales referidos. Probablemente, estos dos activos, y en particular el momento en que se generan, sean los factores que más hayan contribuido a defender los hogares del impacto de las transformaciones ocurridas en la estructura de oportunidades del mercado laboral.

No obstante, e independientemente de las percepciones de los entrevistados, una prospectiva sobre el futuro del empleo en Rosario no deja un saldo positivo. De otra manera: las nuevas estrategias de sobrevivencia, como el cuentapropismo, la empresa familiar y los arreglos intrafamiliares en materia de incorporación al mercado de trabajo de los cónyuges e hijos, no parecen contar con un mercado potencialmente capaz de absorción. La solidez de las redes de capital social parece estar en la base de la capacidad de retención de los hogares entrevistados. Por esta razón es probable que los casos referidos correspondan a cierto tipo particular de familias. Sin embargo, no se sabe nada sobre las familias que, por ejemplo, debieron emigrar. Además, la continuidad de una comunidad con elevado capital social no está asegurada, como lo indicaba con lucidez una de las entrevistadas al manifestar que la seguridad ciudadana radica en el hecho de que *“todavía nos conocemos todos”*.

En las antípodas de los resultados arrojados por las entrevistas en la ciudad de Rosario se encuentra el asentamiento La Chacarita de la ciudad de Montevideo. Se trata de un conglomerado de hogares asentados en la localidad mediante políticas de realojamiento, luego de una sucesión de experiencias fracasadas e intentos de radicación frustrados. Si se imagina un continuo de *desafiliación institucional*, La Chacarita representa el polo extremo de Rosario entre las siete localidades estudiadas.

La vulnerabilidad de los hogares al impacto de las transformaciones en la esfera del trabajo se explica principalmente por la precariedad crónica del empleo de los jefes de hogar. Estos trabajan en su totalidad en “actividades inestables e informales, desempeñándose como peones de la construcción, formando parte de cuadrillas de carga y descarga, como feriantes, realizando changas de diverso tipo y como hurgadores”. Adicionalmente, se trata de familias en la etapa joven del ciclo de vida, con un elevado número de dependientes menores, equivalente a una media de hijos de 4,5. Casi todas las entrevistas muestran a su vez un limitado ámbito de interacción de los miembros del hogar con familiares, fruto de la sucesión de movimientos migratorios entre ciudades y dentro de la ciudad de Montevideo. Asimismo, a diferencia de los hogares de Rosario, los vínculos familiares evidencian relaciones conflictivas o interrumpidas entre los miembros de la familia ampliada.

Es notoria, por otra parte, la virtual ausencia de menciones de los entrevistados a relaciones derivadas del trabajo. También se destacan las dificultades que los entrevistados perciben a los efectos de contraer vínculos de amistad:

“Como amistades, yo no tengo amistades, tengo conocidos nomás, las amistades las tuve en Salto...”

“Con los únicos que conté fue con ella [su esposa], con mi padre y con mi suegra.”

El capital social comunitario, a su vez, es escaso o nulo en un contexto de violencia y enfrentamientos entre vecinos, y de un alto grado de inseguridad ciudadana. El aislamiento social se manifiesta en la ausencia de menciones a la participación en instituciones políticas, gremiales o sociales, o en afirmaciones que indican el estrecho referente del barrio:

“Nosotros vinimos y nos estacionamos acá, y el que sale más de casa soy yo, que soy el que voy a trabajar, y así y todo no conozco nada de Montevideo, sólo de aquí a mi trabajo nomás.”

En suma, el asentamiento La Chacarita evidencia ser la última etapa de un largo peregrinar de hogares cuya matriz fundacional estuvo dada por una elevada vulnerabilidad social. Los hogares reúnen las condiciones más desventajosas en cualquier tipo de activo que se considere, y si bien los entrevistados reconocen ciertas formas de ayuda o solidaridad entre núcleos reducidos de miembros —familia o vecinos próximos—, es notable la ausencia tanto de relaciones fuertes como de identidades formadas en torno a otras esferas, sobre todo en lo laboral. La pobreza del portafolio de activos producida por la falta de incorporación de los individuos a redes derivadas del trabajo, de la empresa formal o de la empresa grande, indica la baja calidad de los contactos, de la información y de la influencia que circulan en este tipo de redes que se desarrolla entre *iguales*. Probablemente, muchas de estas características ya estaban establecidas antes de los impactos de las transformaciones que acompañan el proceso de globalización o las políticas de estabilización económica, ajuste y apertura externa.

El tercer asentamiento, Nueva Esperanza, corresponde básicamente a la condición de *nuevos pobres*, que por diversas razones no pudieron sostener los ingresos previamente alcanzados y que adquirieron terrenos ilegalmente fraccionados. En términos de Zaffaroni (1999):

“Se trata en general de familias que vieron deteriorarse sus condiciones de vida al perder trabajos mejor remunerados o mantenerlos en un contexto de necesidades crecientes y que no pudieron continuar sosteniendo el pago de un alquiler. A muchas de ellas les ha costado adaptarse a las condiciones de inseguridad ambiental y de incertidumbre respecto a su permanencia en el barrio. Aun así, la mayoría expresa un sentimiento de arraigo importante, que se refleja en la satisfacción por lo que han logrado, la voluntad de alcanzar o recuperar mejores condiciones de vida y de solucionar progresivamente los diversos problemas y carencias existentes en el barrio.”

A diferencia de La Chacarita, la mayoría de los jefes de hogar de Nueva Esperanza tienen un empleo formal o se desempeñan en algún oficio, aunque por lo general de baja calificación. Por su parte, la mitad de las mujeres entrevistadas se encuentran en el mercado de trabajo en tareas de baja calificación, como empleadas domésticas o en actividades que realizan en su domicilio. No hay una experiencia migratoria importante originada en el interior del país; los hogares recientemente asentados provienen de otros barrios de la ciudad de Montevideo. La integración de los hogares corresponde a una fecundidad tradicional, con un promedio elevado de hijos por pareja, del orden de 3,2, lo que indica con seguridad la presencia de un tipo de pasivo que incidió en el proceso de empobrecimiento. Pero el tipo de transformaciones al cual han estado más expuestos los hogares, y que ha desencadenado el proceso de empobrecimiento, radica en el empleo. Los trabajadores de baja calificación, aunque hayan formado o formen parte de empresas formales, integran los sectores más afectados de una nueva economía que eleva la demanda de ocupaciones de alto nivel de calificación al tiempo que vuelve obsoletas destrezas populares otrora rentables, oficios tradicionales y la experiencia acumulada a lo largo de la vida laboral. Además, los procesos de precarización laboral, desmercantilización del empleo y desocupación abierta tienen lugar en un contexto de desindustrialización acelerada y crecimiento selectivo del empleo en el sector terciario, servicios personales y comercio en actividades de baja productividad.

Por último, la estabilidad de las familias y de los vínculos familiares extendidos parecen garantizar cierto tipo de capital social que se conjuga con un capital comunitario considerable para un asentamiento que no tiene más de doce años de existencia. La procedencia cercana de las familias que comparten el asentamiento hace de Montevideo el único origen de los hogares, con lo cual se facilita la permanencia y la frecuencia de los vínculos con parientes. Al mismo tiempo, el desempeño en empresas formales y la continuidad de empleos y oficios contribuyen al establecimiento de redes, actuales o pasadas, formadas en el ámbito laboral.

En comparación con las configuraciones de Rosario y de La Chacarita, los hogares de Nueva Esperanza corresponden a una situación de transición en un proceso que, según cada caso, puede continuarse hacia niveles de creciente empobrecimiento y *desafiliación institucional* o bien revertirse o estabilizarse. Las entrevistas sugieren que la mayor parte de los hogares están expuestos a transformaciones de la estructura de oportunidades en la esfera del empleo que pueden contribuir al agravamiento del portafolio de activos. Pero, al mismo tiempo, los hogares están superando la etapa crítica del ciclo familiar en la medida en que la estructura de edades de sus hijos tiende a hacerse progresivamente más favorable.

Para cerrar estas consideraciones, puede afirmarse que, en su conjunto, el rápido repaso de las entrevistas que se ha hecho aquí sugiere una serie de hipótesis e indicadores que pueden servir como orientación para la elaboración de los modelos.

Pero antes de proceder al desarrollo de los modelos es necesario repasar ciertos problemas del uso de las Encuestas de Hogares como fuente de análisis de los activos y la vulnerabilidad social. Como suele ocurrir siempre que se opera a partir de datos secundarios, la correspondencia entre el nivel conceptual y su tratamiento empírico se ve afectada en mayor o menor medida por la adecuación entre esos dos planos. Como se indicó en un trabajo antecedente, las Encuestas de Hogares no son el instrumento más idóneo para estudiar activos, en particular, cierto tipo de activos como el *capital social*.³² Ni las encues-

³² Filgueira, 1999.

tas fueron pensadas para responder a ciertas interrogantes, ni los indicadores que se pueden derivar de ellas son medidas directas de los conceptos. Para cubrir estos déficit, aunque no siempre con éxito y frecuentemente bajo supuestos de validez excesivamente forzados, se procede a la construcción de variables *proxy* o indirectas. Lamentablemente, por estas razones, sólo una parte de la discusión efectuada hasta aquí sobre las entrevistas en profundidad puede ser recuperada con la información secundaria.

4. Consideraciones finales

1. El presente trabajo procuró avanzar desde la idea más general —e intuitiva— de que el cambio en la estructura de oportunidades afecta el portafolio de activos de los hogares, a la pregunta sobre *qué tipo particular de cambios afecta qué tipo particular de activos*. Hay problemas conceptuales y metodológicos que no hacen fácil esta tarea y sobre esto trata la presente investigación.
2. Es necesario tener en cuenta que, teóricamente, el *asset-vulnerability-framework*, tal como se ha desarrollado hasta ahora, no es más que un paradigma orientador para la construcción de conocimiento. Carece, por lo tanto, de suficientes elementos conceptuales (en rigor, los referentes de teorías específicas pueden ser muchos), no posee el consenso necesario que permite decantar un cuerpo conceptual sólido y, en propiedad, cada estudio que se agrega suele adquirir un carácter inevitablemente exploratorio. Metodológicamente, los problemas no son menores. El modelo por excelencia que debería estar en la base del estudio dinámico de la relación estructura de oportunidades-activos y del encadenamiento de activos es el correspondiente a estudios longitudinales o de seguimiento de unidades a lo largo del tiempo. Ante la ausencia de información de esta naturaleza, el recurso analítico a diseños alternativos resuelve ciertos problemas pero agrega otros.
3. Al igual que en el desarrollo de cualquier otro marco teórico, el *asset-vulnerability-framework* no depende sólo del progreso que pueda obtenerse en el plano conceptual o en el tratamiento empírico del tema, sino de la conjunción de ambos a través de investigaciones de alcance medio. El estudio efectuado sobre la década de los noventa para Uruguay constituye una investigación de este tipo que se beneficia, además, de la comparabilidad con otros estudios similares llevados a cabo en el marco del proyecto internacional de referencia.
4. A diferencia de la situación que caracteriza a la mayor parte de los países de América Latina, el estudio sobre Uruguay evidencia un proceso de deterioro de la calidad de vida y de las condiciones de bienestar que caracterizaron al país en el pasado. Esto es una ventaja desde un punto de vista comparativo, al registrarse una *variante* particular en el espectro de situaciones de la región. Al mismo tiempo, sin embargo, debería ser un llamado de atención sobre las limitaciones de una posible generalización de la experiencia uruguaya a otros países.
5. De acuerdo con lo discutido en la sección 2, y como resultado de los modelos aplicados, el proceso de involución del país durante la década se identifica con los problemas de integración social y de una exclusión creciente que no ha sido un rasgo característico del país, pero que comenzó a incrementarse antes del período analizado. Si nos preguntamos por las transformaciones fundamentales que están en la base de este proceso de inflexión, son tres los elementos que se han puesto en evidencia en el estudio. Por una parte, el resentimiento de la

estructura de oportunidades en el plano del empleo y del mercado de trabajo —precarización, insuficiencia de la generación de empleo, desempleo abierto, baja calidad del empleo generado, cambios en la legislación, flexibilización laboral—; en segundo lugar, el avance de actitudes y comportamientos en materia demográfica, y en especial con respecto a las formas de estructura y organización de la familia —segunda transición demográfica que se manifiesta, entre otros aspectos, en el incremento de la tasa de divorcio, el crecimiento de la familia monoparental, la crisis de la institución matrimonial, la ilegitimidad de los hijos, etcétera—, y en tercer lugar, la progresiva segmentación de la sociedad en los planos residencial, educativo y laboral.

Bibliografía

- BID (2000): *El sistema educativo uruguayo: Estudio de diagnóstico y propuesta de políticas públicas para el sector*, Departamento Regional de Operaciones 1, División de programa Sociales 1- BID.
- BUCELLI, Marisa, y Magdalena FURTADO (1999): *La distribución del ingreso en el Uruguay. Aspectos metodológicos*, Montevideo: CEPAL.
- CASTELLS, Manuel (1996): *The Network Society*, London: Routledge.
- CASTILLO, Juan José (1998): *Las nuevas formas de organización del trabajo*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- CEPAL (1999): *Panorama social de América Latina, 1998*. Santiago de Chile: CEPAL.
- DURYEA, Suzanne, y Miguel SZÉKELY (1998): *Labor Markets in Latin America: A Supply-Side Story*, Working Paper Series R-374, Washington DC: IADB.
- ESPING ANDERSEN, Gosta (1990): *The three worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge, UK: Polity Press.
- FILGUEIRA, Carlos H. (1996): *Sobre revoluciones ocultas: la familia en el Uruguay*. Montevideo: CEPAL.
- (1997): *Emancipación juvenil: trayectorias y destinos*, Montevideo: CEPAL.
- (1998): "Welfare and Citizenship: Old and New Vulnerabilities", en Víctor TOKMAN, y Guillermo O'DONNELL (eds.): *Poverty and Inequality in Latin America: Issues and New Challenges*. Indiana: University of Notre Dame.

- (1999): "Vulnerabilidad, activos y recursos de los hogares: Una exploración de indicadores" en Ruben KAZTMAN (coord.): *Activos y estructuras de oportunidades: estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Montevideo: PNUD-CEPAL.
- (2000): "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina", documento presentado a la CEPAL, Santiago de Chile.
- FILGUEIRA, Carlos H., y Carlo GENELETTI (1981): "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", en *Cuadernos de la CEPAL* n° 39, Santiago de Chile: CEPAL.
- FILGUEIRA, Carlos H., Fernando FILGUEIRA y Álvaro FUENTES (2001): *Critical Choices at Critical Age: Youth Emancipation Paths and School Attainment in Latin America*, Working Paper Series R-432, Washington DC: IADB.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, Mercedes (2000): *Assets and Vulnerability: Approaching coping strategies in the context of Transition and Structural Adjustment*. México DF: CIESAS Occidente.
- KAZTMAN, Ruben (1995): Documento presentado al seminario *Poverty in Latin America: Issues and New Responses*, organizado por el Kellogg Institute en 1995.
- (coord.) (1999): *Activos y estructura de oportunidades: estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Montevideo: CEPAL-PNUD.
- 1999: "El vecindario también importa", en Ruben KAZTMAN (coord.): *Activos y estructura de oportunidades: estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Montevideo: CEPAL-PNUD.
- (2000): "Seducidos y abandonados: Pobres urbanos, aislamiento social y políticas públicas", documento elaborado para su presentación en el IV Foro Internacional organizado por el CADEP, Asunción, 23 y 24 de noviembre del 2000.
- KAZTMAN, Ruben, y Fernando FILGUEIRA (1999): *Desarrollo humano en el Uruguay 1999*. Montevideo: PNUD.
- LLAMBÍ, Cecilia (2000): *Modelo sobre la predisposición al abandono de los estudios*. Montevideo: MESyFOD.
- LLAMBÍ, Cecilia y Santiago CARDOZO (2000): *Estudio sobre la predisposición al abandono escolar*, Montevideo: MESyFOD.
- MAGNO DE CARVALHO, José Alberto (1998): "The Demographics of Poverty and Welfare in Latin America: Challenges and Opportunities", en Víctor TOKMAN y Guillermo O'DONNELL: *Poverty and Inequality in Latin America: Issues and New Challenges*, Indiana: University of Notre Dame Press.
- MOSER, Caroline (1998): "The asset vulnerability framework: Reassessing urban poverty reduction strategies", en *World Development*, vol. 26, n° 1, Washington DC: The World Bank.
- NOTARO, Jorge (1998): *Ocupación y masa salarial en el Uruguay 1984-1997*, serie Avances de Investigación, Montevideo: Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UdelAR.
- PALOMINO, H. (1999): "Nota para el estudio de los obreros en la Argentina", versión preliminar, seminario sobre *Clases y capas sociales*, Universidad de General Sarmiento.
- PORTES, Alejandro (1995): *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México: FLACSO.
- SIBLEY, Elbridge (1942): "Some Demographic Clues to Stratification", en *American Sociological Review* n° 7, pp. 322-330.
- VIGORITO, Andrea (1998): "Una distribución del ingreso estable. El caso de Uruguay: 1986-1997", Jornadas de Economía, Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- ZAFFARONI, Cecilia (1999): "Los recursos de las familias urbanas de bajos ingresos para enfrentar situaciones críticas" en Ruben KAZTMAN (coord.): *Activos y estructura de oportunidades: estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Montevideo: PNUD- CEPAL.

■ *Resumen*

El presente documento examina el impacto de las transformaciones ocurridas en la estructura social uruguaya durante los años noventa sobre los activos de los hogares. En particular, trabaja sobre los problemas conceptuales y metodológicos que buscan responder a la pregunta sobre *qué tipo particular de cambios afectan qué tipo particular de activos*. Además de su interés aplicado como insumo para la elaboración de políticas públicas, el trabajo procura aportar al desarrollo conceptual y teórico de un nuevo enfoque a partir del ya conocido *asset-vulnerability-framework*. Este estudio evidencia un proceso de deterioro de la calidad de vida y de las condiciones de bienestar que caracterizaron al país en el pasado. Son tres las transformaciones fundamentales que están en la base de este proceso de inflexión: el resentimiento de la estructura de oportunidades en el plano de empleo y del mercado de trabajo —precarización, insuficiencia de la generación de empleo, desempleo abierto, baja calidad del empleo generado, cambios en la legislación, flexibilización laboral—, el avance de actitudes y comportamientos en materia demográfica y en especial con respecto a las formas de estructura y organización de la familia —segunda transición demográfica, que se manifiesta, entre otros aspectos, en el incremento de la tasa de divorcio, el crecimiento de la familia monoparental, la crisis de la institución matrimonial, la ilegitimidad de los hijos, etcétera—, y la progresiva segmentación de la sociedad en el plano residencial, educativo y laboral.

Palabras clave: *estructura social, Uruguay, políticas públicas, sociedad, conflicto social, enfoque AVEO*

■ *Abstract*

The article examines the impact that resulted from the transformations occurred in the Uruguayan social structure during the 1990s on the household's portfolio of assets. More specifically, the author seeks to enhance our conceptual and methodological understanding of the nature of changes that are linked to transformations of particular type assets. At its core, the paper seeks to provide input for public policy design and contribute to the development of a new theoretical approach based on previous formulations of the asset-vulnerability framework. As characterized in this paper, there are three substantial transformations affecting the household's assets portfolio, influenced by changes in the employment, family and residential structures. First, recent disruptions in the job market such as increasing process of precarization, labor flexibilization, changes in labor legislation, high unemployment rates, insufficient creation of job opportunities and rise of low paid positions, have weakened the structure of opportunities for vulnerable families. Second, changes in family structures and family organization resulting from an incomplete second demographic transition, have promoted increases in divorce rates, in the number single headed households, evident crisis of the institution of marriage, and children born out of wedlock. Finally, the paper examines the group of influences that derive from the progressive segmentation of social structures as a consequence of residential, educational and labor segregation.

Key words: *Social Structure, Uruguay, Public Policy, Society, Social Conflict, Asset Vulnerability*

Copyright of Prisma is the property of Universidad Catolica del Uruguay Damaso Antonio Larranaga and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.