

ISSN 1669-5100

Política **y** *Gestión*

Volumen 9 • Año 2006

HOMENAJE A CARLOS FILGUEIRA

**VULNERABILIDAD SOCIAL
Y OPORTUNIDADES**

Carlos Filgueira

**ASAMBLEAS Y DEMOCRACIA
EN ARGENTINA**

Paula Biglieri

**POLÍTICA, ORDEN Y PROGRESO
EN LA REFORMA ARGENTINA DE 1902**

Luciano de Privitellio

**INESTABILIDAD PRESIDENCIAL
COMPARADA**

María Matilde Ollier

RESEÑAS Y NOTAS CRÍTICAS

Arturo Fernández

Mariana Caminotti

Horacio Crespo


HomoSapiens
EDICIONES

Índice

Homenaje a Carlos Filgueira	11
ARTÍCULOS	
Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social. Aproximaciones conceptuales recientes	19
<i>Carlos H. Filgueira</i>	
Las asambleas barriales como síntoma de la democracia representativa argentina	65
<i>Paula Biglieri</i>	
Representación política, orden y progreso	
La reforma electoral de 1902	109
<i>Luciano de Privilello</i>	
NOTA DE INVESTIGACIÓN	
La inestabilidad presidencial en perspectiva comparada. Elementos para pensar la construcción de una hipótesis: Brasil (1992), Paraguay (1999), Argentina (2001)	137
<i>María Natalia Olier</i>	
RESEÑAS Y NOTAS CRÍTICAS	
Sindicalismo, coaliciones partidarias y reformas de mercado en América Latina (Siglo XXI Editores, Madrid, 2005, 318 páginas) de María Victoria Murrillo	177
<i>Arturo Fernández</i>	

La Política en Femenino. Género y poder en la
provincia de Buenos Aires (Editorial Antropofagia, Buenos Aires,
2004, 139 páginas) de Laura Masson
Mariana Caminotti

181

Desde el horizonte socialista a la renovación democrática en el
proyecto de la izquierda mexicana. Comentario acerca de
La crisis histórica de la izquierda socialista mexicana
(Juan Pablos/Universidad de la Ciudad de México, México,
2003, 191 páginas) de Massimo Modonesi
Horacio Crespo

185

IN MEMORIAM

Carlos Héctor Filgueira Lema
1937-2005

Carlos Filgueira fue uno de los referentes y constructores de la sociología uruguaya y regional. En el año 1962, luego de haber cursado casi la totalidad de la carrera de arquitectura en Uruguay donde fue delegado estudiantil en el momento en que se definía y aprobaba la Ley Orgánica Universitaria del Uruguay, viajó a Chile a desarrollar estudios de maestría en Ciencias Sociales en el seminal espacio de formación y reflexión académica que entonces constituía la FLACSO. Estudió con Johan Galtung y con Peter Heintz. Del primero guardaría el rigor metodológico y una orientación que subrayaba la importancia de dicho rigor para la construcción de la sociología moderna. Del segundo, rescataría su particular visión de la tradición funcionalista, la relevancia que asignaba a las teorías de alcance medio como estrategia para la construcción del conocimiento sociológico, la mirada aguda sobre la estructura social así como la profunda creatividad que marcó su reflexión sobre los grandes problemas del desarrollo en Uruguay y en América Latina.

Al egresar de FLACSO es invitado como profesor a la Universidad de Minas Gerais, y allí será fundador y director de su Departamento de Banco de Datos y docente referente en metodología de la investigación. Una generación entera de sociólogos y científicos sociales formados allí reconocen aún hoy en Carlos Filgueira al gran impulsor de una Sociología que, sin dejar de ser reflexiva y teórica, anclaba su oficio en el tratamiento del dato y la empiria. A su retorno a Uruguay, a inicios de los años 70, accede por concurso de mérito y oposición a la dirección del Instituto del Ciencias Sociales de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Con el golpe de estado de 1973 y el cierre del Instituto de Ciencias Sociales, Carlos Filgueira inicia, junto a otros colegas de su generación, la dura tarea de mantener vivas las ciencias sociales independientes en el Uruguay.

En el año 1975 funda el Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay, del cual será director hasta 1979, nuevamente entre 1982 y 1985, y otra vez en los años 90. Desde el CIESU desarrolla una importante labor de investigación y formación. Son

Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social Aproximaciones conceptuales recientes¹

Carlos H. Filgueira*

Resumen

El trabajo se propone explorar el enfoque "activos-vulnerabilidad" como uno de los más prometedores desarrollos recientes en el abordaje del fenómeno de la pobreza. Analiza los conceptos utilizados para el estudio de este problema, deteniéndose en los de *tercera generación*, y en especial, en el concepto de *vulnerabilidad social*, entendida como una configuración particular, negativa, resultante de la intersección de dos contextos: uno, definido a nivel macro, relativo a la estructura de oportunidades, y otro, definido a nivel micro, referido a los activos de los actores. Desarrolla luego las transformaciones estructurales que habrían generado nuevas formas de vulnerabilidad social y, en particular, el impacto de las transformaciones demográficas conocidas como *segunda transición*, abordando específicamente la situación latinoamericana, para la cual propone una metodología de trabajo y algunas evidencias empíricas.

Palabras clave: privación social-América Latina - *asset-vulnerability-framework* - transformaciones estructurales - transición demográfica - evidencias empíricas.

I. Introducción

Durante la década de los noventa, el desarrollo del marco *activos-vulnerabilidad* o del *asset-vulnerability-framework* para expresarlo en su terminología original, se volvió una de las ideas más novedosas de la literatura que estudia el fenómeno de la pobreza en las sociedades contemporáneas y, en particular, en los países de la periferia.

¹ Este trabajo fue presentado en el Seminario Internacional *Las diferentes expresiones de la Vulnerabilidad Social en América Latina y el Caribe*, CELADE, Santiago de Chile, 20-21 de junio de 2001.
* Agradecemos a Fernando Filgueira por permitirnos la publicación de este trabajo.

En su concepción inicial, el nuevo marco estuvo orientado por el interés en demostrar las potencialidades de un abordaje acerca de los recursos que pueden movilizar los hogares o los individuos, sin circunscribirlo a la noción de capital en términos exclusivamente económicos o monetarios.

Los aspectos más positivos del nuevo enfoque provienen de cinco fuentes. Por una parte, el *asset-vulnerability-framework* recupera la larga tradición intelectual de los estudios de diversas disciplinas como la sociología, la antropología o la psicología social, para ponerlos en un contexto de ideas dominadas por la preocupación con el diseño e instrumentación de políticas sociales (por ejemplo, de combate a la pobreza). Esta es, probablemente, la principal razón para comprender la buena recepción que tuvo el enfoque por parte de los sociólogos que vieron en el mismo una ruptura con el paradigma económico dominante.

En segundo lugar, el enfoque señala e identifica diferentes tipos de activos relevantes para el desempeño de los individuos en sociedad. Si bien entre los más conocidos y difundidos en la actualidad se cuenta la noción de *capital social*, el nuevo marco es más inclusivo extendiéndose a ciertos tipos de activos provenientes de atributos que operan desde muy distintos planos, como por ejemplo, desde la demografía o los regímenes de *welfare*.

En tercer lugar, el nuevo enfoque comprende una promesa cautivadora que se encuentra implícita en la idea de ampliación de los instrumentos de acción (no monetarios) de la política social, ofreciendo vías alternativas o complementarias ahorradoras del gasto social. Es por esta razón que, probablemente, la buena recepción del enfoque se haya hecho extensiva también a los encargados del diseño y elaboración de políticas sociales.

En cuarto lugar, la aplicabilidad del nuevo marco no se limita al estudio de la pobreza, a pesar de que inicialmente haya sido pensado como un recurso analítico y conceptual para estudiar los sectores sociales más deprivados. El interés en examinar el portafolio de activos de que dispone un hogar o un individuo y asociarlo a la condición de vulnerable, es susceptible de ser aplicado a múltiples configuraciones a lo largo del rango de la estratificación social.

En quinto lugar, el *asset-vulnerability-framework* abre la posibilidad de tender puentes entre los diferentes abordajes disciplinarios incorporándose al debate más general entre la teoría económica y las teorías desarrolladas desde otras ciencias sociales.

Ciertamente, la idea más general en que se sustenta el *asset-vulnerability-framework* no es nueva en la sociología. Por ejemplo, la extensa tradición de estudios sobre la estratificación y movilidad social o sobre el *status attainment* no es sustancialmente diferente al nuevo enfoque, en la medida en que busca desentrañar las relaciones existentes entre el acceso o logro de ciertos status en relación con otros. En particular, el ejemplo de los estudios sobre el impacto de la educación y la secuencia de causalidad entre rangos contingentes Educación-Ocupación-Ingresos no se diferencia en su estructura lógica del nuevo enfoque propuesto. Sin perjuicio de las diferencias terminológicas entre *'status'* y *'activo'*, hay dos diferencias básicas que distinguen los dos tipos de enfoques. En primer lugar, la aproximación de

activos-vulnerabilidad es menos restrictiva abarcando un número más amplio de activos en relación con los pocos status considerados tradicionalmente en el paradigma de la movilidad social.² En segundo lugar, el enfoque activos-vulnerabilidad está focalizado en la identificación de aquellas configuraciones de activos propensas a la movilidad descendente (vulnerables) y no en toda la gama de alternativas de movilidad.

Naturalmente, existe una multiplicidad de vertientes que provienen de la tradición sociológica y que son insumos relevantes para el desarrollo del enfoque vulnerable-activos. Su diversidad sin embargo, no permite abordarlas en este trabajo.

II. Desigualdad y Deprivación; tres generaciones de conceptos

No es difícil reconstruir la breve historia de las variables y conceptos que han sido acuñados para el estudio de las formas extremas de deprivación social en América Latina. La utilidad de detenernos en estos aspectos radica en el hecho de que permite una mejor comprensión de la genealogía del concepto de vulnerabilidad y de su inclusión en el enfoque vulnerable-activos. En lo que sigue, se hará primero una breve referencia a la sucesión de generaciones de conceptos e indicadores, para cerrar el punto con una discusión del concepto de vulnerabilidad y de su articulación con otros conceptos del *asset-vulnerability-framework*.

Indicadores Sociales

Una primera generación de conceptos y medidas se reconoce en el importante paso que significó el avance de la producción de instrumentos de análisis mediante el desplazamiento de los sistemas de estadísticas a los sistemas de indicadores. Sobre fines de los cincuenta e inicios de los sesenta, las más simples y menos elaboradas series de estadísticas generadas por los sistemas nacionales, compuestas básicamente por la suma de variables o atributos sociales, dieron paso a las primeras elaboraciones de sistemas de indicadores cuyas características más destacadas fueron tres: la intencionalidad de la construcción de las medidas, la organización de las mismas en un cuerpo con pretensiones de cubrir exhaustivamente una amplia gama de dimensiones de lo social, y la estandarización de los indicadores para hacerlos comparativos en el tiempo y entre diferentes sociedades. Ello permitió el desarrollo de una serie de conceptos, índices e indicadores que procuraron representar el fenómeno de la pobreza y más en general la evolución del bienestar de los sectores más carenciados. Las instituciones que asumieron

2 Tradicionalmente, el paradigma de la estratificación y movilidad social ha considerado los rangos de educación, ocupación, ingresos y etnia, aunque esta última en un sentido diferente al enfoque activos-vulnerabilidad, más como una dimensión del prestigio social que como un núcleo de sociabilidad y eventual base de cierto tipo de capital social.

el liderazgo de los sistemas de indicadores, fueron sobre todo UNRISD³ y CEPAL. Como resultado de estas innovaciones, fue posible responder algunas de las principales preguntas que formaban parte de las inquietudes y del clima de ideas y preocupaciones de la época. En particular, aquellas referidas al 'desarrollo económico y social' de la región, y al grado de avance relativo de la modernización social de los países. La inclusión de variables relativas al avance de la educación, salud, transición demográfica, distribución del ingreso, etc., ofrecieron un cuerpo de indicadores que además permitió la generación de múltiples tipologías de sociedades, la identificación de configuraciones particulares, así como otro tipo de análisis más sofisticados.

El desarrollo de los sistemas de indicadores sociales significó al mismo tiempo la posibilidad de desprender del análisis del desarrollo de la región los aspectos pro-piamente sociales de los económicos, bajo el supuesto de que no necesariamente el avance en ambos planos opera en forma simultánea ni con igual ritmo y que, por lo tanto, medidas tradicionales frecuentemente usadas para la medición del desarrollo económico (PBI, por ejemplo) no podrían confundirse con indicadores de avance del desarrollo social.

En suma puede afirmarse que esta primera generación de variables y conceptos, fue importante para el estudio e identificación de los grupos sociales expuestos a una privación social extrema, al permitir: a) diversos tipos de descripción de los factores en que se sustenta, b) estimar su magnitud o incidencia en la sociedad, y c) clasificar países respecto del grado relativo de desarrollo social.

Pobreza y línea de pobreza

El concepto de *pobreza*, y por extensión de *indigencia*, puede ser entendido como uno de los más importantes de la segunda generación de conceptos. En sus fundamentos, se trata de una variable de valores creada intencionalmente como simplificación de una variable que posee más de dos valores. No responde a una dicotomía natural sino que es creada por el investigador de acuerdo a un conjunto de supuestos o hipótesis contenidas en la noción de *línea de pobreza*. Su vertiente intelectual debe más a la economía, y en especial a los fundamentos de la distribución y el consumo, que a los sistemas de indicadores sociales.

Al igual que los sistemas de indicadores sociales, la construcción del concepto de 'pobreza' -de acuerdo a la línea- no tuvo pretensiones de explicar dicha pobreza sino de clasificar individuos u hogares de acuerdo a un nuevo atributo. Con toda la arbitrariedad que suponen las hipótesis subyacentes a su construcción (cierto tipo de correlación entre consumo, ingresos y condiciones de vida), su indiscutible poder heurístico para identificar a los sectores más privados socialmente se demostró en el

hecho de que la pobreza así definida se ha vuelto, tanto para analistas y organismos internacionales como para los gobiernos y la opinión pública, un virtual termómetro de estado de salud de las sociedades latinoamericanas. En un plano más analítico, el concepto de pobreza permitió establecer una dicotomía relevante que diferencia de grandes agregados sociales. Lo cual permitió permanentemente el análisis de una multiplicidad de tópicos de investigación referidos a muy diversas esferas de la sociedad (por ejemplo, temas como empleo, fecundidad y mortalidad, integración social, comportamientos desviados, socialización y así por delante). En otras palabras, la conceptualización de *pobre-no pobre* se ha vuelto un referente de significación en el análisis de la estructura social y un "ancla" heurística en los estudios teóricos y empíricos.

Necesidades Básicas Insatisfechas

El otro concepto importante de segunda generación es el *Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas*. De hecho, se trata de una forma alternativa de conceptualización y clasificación de la pobreza. El índice constituye una medida conceptualmente agregada. Al igual que la 'pobreza' efectuada a partir de la línea, el índice contiene una serie de supuestos e hipótesis que relacionan la posesión o el acceso a ciertos bienes y servicios con el concepto de suficiencia para cubrir el mínimo de necesidades básicas de los individuos. Se diferencia, en cambio, en el hecho de que la variable formada por los valores no es resultado de la simplificación de una variable que posee más de dos valores, sino de la selección de un conjunto de indicadores sociales del hogar, a partir de los cuales la ausencia de un nivel suficiente en uno entre todos los indicadores seleccionados constituye un criterio suficiente para calificar el hogar en la categoría "Necesidades Básicas Insatisfechas". Ciertamente, como subproducto de esta conceptualización, el Índice de Necesidades Básicas también permitió reconocer diferentes tipos de estructuras de carencias de acuerdo al tipo de variable que da lugar a la calificación de "insuficiente".

El índice permitió caracterizar países o regiones así como también identificar, medir y comparar la incidencia de la pobreza en y entre países. No obstante, la mayor utilidad del Índice de Necesidades Básicas radicó en su contribución en dos sentidos bien precisos: por una parte, el índice fue una aproximación complementaria a la pobreza definida a partir de la línea; por otra parte, en combinación con ésta, dio lugar a la construcción de una nueva variable relativa a la tipología de 'pobres'.

Como es bien sabido, el mayor aporte del Índice de Necesidades Básicas al estudio de los sectores con carencias extremas, estuvo constituido por el hecho de posibilitar una medida más estructural y menos volátil o menos fluctuante de la pobreza, en contraste con las limitaciones que se han señalado al indicador de la pobreza

entre los NBI

construido según la línea. Es más probable que la posesión o el acceso a ciertos bienes y servicios básicos por parte de los hogares varíe menos que el ingreso del hogar por ser éste más sensible y estar más sujeto a los vaivenes de la coyuntura económica y en particular a los índices de desempleo abierto o subempleo. Es este tipo de consideración la razón en que se suscita la tipología de pobres que distingue situaciones diferentes al interior de la pobreza, estableciendo variaciones entre los *pobres recientes*, los *pobres crónicos* y los *pobres mercedales*. En este caso, el nuevo concepto de *tipo de pobreza* proviene, a diferencia de las otras medidas, de la combinación de dos variables que asumen por igual sólo dos valores.

Además de la utilidad *per se* que representa la introducción del índice de Necesidades Básicas Insatisfechas, al combinarse éste con la línea de pobreza, ha sido de gran utilidad para la focalización de grupos de riesgo, mostrando sus potencialidades de aplicación para la orientación selectiva de las políticas de combate a la pobreza. Esta utilidad es doble en la medida en que la tipología de pobreza permite distinguir, en primer lugar, entre sectores sociales pobres en donde la acción correctiva encuentra diferentes tipos de dificultades. Entre los sectores con mayores obstáculos se cuenta por ejemplo la *pobreza crónica*; dada por la configuración de pobres de acuerdo a ambos conceptos: según la línea de pobreza y con necesidades básicas insatisfechas. En contraste, se identifica a los grupos recién incorporados a la condición de pobres correspondientes a la situación tipológica de los *pobres recientes*, los cuales evidencian un deterioro de su capacidad en materia de ingresos que los lleva a caer bajo la línea de pobreza, pero que registran al mismo tiempo necesidades básicas satisfechas.

Por otra parte, la utilidad de la tipología reside también en sus potencialidades para avanzar sobre aspectos sustantivos y teóricos relativos a las dimensiones subyacentes de dicha tipología. Al respecto, se han enfatizado distinciones que tienen que ver por ejemplo, con el ámbito correspondiente al desempeño económico (laboral), a las orientaciones valorativas, hábitos, sistemas normativos, así como a la formación de subculturas características de la pobreza.

Algunos breves comentarios

Sintetizando estas consideraciones, es posible señalar tentativamente algunas de las características más destacadas de este tránsito⁴.

En primer lugar, la sucesiva generación de conceptos y medidas que procuraron identificar, estimar y captar las condiciones y factores asociados a la deprivación social en sus manifestaciones más extremas, significó un avance en términos de una

¿cómo, estructura?

⁴ Una discusión sobre las medidas de bienestar y pobreza en la que discuten sus aplicaciones, ventajas y desventajas, se encuentra en el estudio de Kazman, Rubén, Luis Becerra, Fernando Figueroa, Laura Golbert y Gabriel Kessler (1999), *Vulnerabilidad, Activos y Exclusión Social en Argentina y Uruguay*, 107, ISBN 92-2-311840-9, OIT-F-Pord.

reciente complejización conceptual sin alcanzar un status teórico medianamente desarrollado.

En segundo lugar, es necesario señalar sin embargo, que el tratamiento de los problemas de pobreza ha experimentado una evolución favorable en materia de análisis empírico y conceptual que favorece una aproximación posterior a los conceptos de tercera generación. Ello permitió el desarrollo de una serie de conceptos, índices e indicadores que procuran representar el fenómeno de la pobreza y más en general la evolución del bienestar de los sectores más carenciados. La línea de pobreza, en tanto aproximación unidimensional por ingresos, se ha constituido en una medida de amplia difusión y de mayor comparabilidad que hace algunas décadas. A su vez, la construcción del Índice de Necesidades Básicas apoyado en un conjunto de indicadores de bienestar social, ha permitido un importante avance en la captación del fenómeno de la pobreza, tanto por su desagregabilidad dimensional como territorial.

En tercer lugar, otro rasgo que distingue a la sucesión de medidas generadas es que ninguna de ellas suprimió necesariamente la relevancia o la utilidad de las anteriores. Más bien, todas contribuyeron a la ampliación del instrumental conceptual desde el cual abordar el problema.

En cuarto lugar, dado que el primer requisito de un concepto es que refleje correctamente las fuerzas que operan realmente por detrás de un fenómeno observable, es conveniente anotar que ninguna de las construcciones de conceptos y medidas se propuso explicar las causas de la pobreza o de la deprivación. Si es correcto que la definición de un concepto constituye una hipótesis que propone una relación de causalidad -o de implicación recíproca- sobre algún aspecto de la realidad que se quiere describir, las construcciones conceptuales reseñadas tuvieron un impacto indudable como instrumentos de desarrollo teórico en múltiples áreas de la indagación social a pesar de que, en sí mismas, no fueron una derivación deducida de ninguna teoría determinada ni pertenecieron a un cuerpo más amplio de conceptos interconectados.

En quinto lugar, la sucesión de medidas respondió a cierta insatisfacción con las conceptualizaciones antecedentes. Los cambios en los conceptos, o bien son una respuesta a los cambios de la teoría, o bien resultan de la percepción de que los mismos no son capaces de captar las transformaciones que ocurren en el mundo real. No es fácil reconstruir los motivos que dieron lugar a los cambios en los conceptos y las medidas, y debe admitirse la posibilidad de que muchos de ellos fueran un resultado contingente del quehacer rutinario de la investigación. No obstante, la difusión de ciertas innovaciones conceptuales, como cualquier otro orden de innovaciones, sería difícil de comprender si no existiera una predisposición a su aceptación.

En la medida que las consecuencias sociales del nuevo modelo de desarrollo se hicieron más visibles a partir de las últimas décadas, también se incrementó la percepción acerca de que las conceptualizaciones existentes requerían ser revisadas. También contribuyeron a este clima de opinión los escasos logros alcanzados por las políticas de combate a la pobreza y otro tipo de reformas implementadas en la región. A pesar de más de dos décadas transcurridas en la aplicación de programas específicos de combate a la

pobreza, la persistencia del fenómeno así como el escaso éxito de los programas implementados, fueron indicativos de la necesidad de revisar el instrumental conceptual con el que se había procurado abordar las políticas. Los niveles de pobreza e indigencia en la región en el año 1997 alcanzan globalmente al 35% de su población, con países en situaciones extremas, en los cuales la proporción era del orden de 70% y sólo dos países que no alcanzaban el 10%. En el mismo año, la región en su conjunto tenía una proporción de pobres similar a la del inicio de la década de los ochenta. Las expectativas excesivamente optimistas de las estimaciones de gobiernos, programas y organismos multilaterales, han mostrado que los fracasos no pueden ser atribuidos apenas a errores de implementación o a la insuficiencia de recursos. Más bien pusieron en evidencia la complejidad del problema de la pobreza mostrando la multiplicidad de sus determinantes y la inadecuación de los marcos conceptuales para su abordaje.

Las medidas iniciales arriba detalladas constituyeron y constituyen una referencia obligada de la nueva literatura relativa al desarrollo social. Pero estas aproximaciones resultaron insuficientes en dos sentidos: por no poder responder a preguntas sobre los aspectos dinámicos del fenómeno de la inequidad y de la pobreza, y por no establecer nexos con sistemas conceptuales o teorías más generales. En la región, estos desafíos incentivaron la búsqueda de categorías conceptuales novedosas que permitieran captar la heterogeneidad, transformación y dinámicas endógenas del fenómeno de la pobreza.

En particular, el concepto de vulnerabilidad ha venido a reemplazar el debate sobre la problemática social. El concepto hace su aporte en tanto escapa a la dicotomía pobre-no pobre, proponiendo la idea de configuraciones vulnerables (susceptibles de movilidad social descendente o poco proclives a mejorar su condición), las cuales pueden encontrarse en sectores pobres y no pobres. La condición determinada por la maternidad adolescente, de la madre a cargo de la familia monoparental, los sectores de trabajadores desplazados por la obsolescencia de sus saberes específicos, las parejas jóvenes con hijos en edades inferiores a los 10 años, o los jóvenes que no estudian ni trabajan, son tan sólo los ejemplos de ciertas configuraciones que dan lugar a una conceptualización que observa el fenómeno del bienestar social desde una perspectiva intrínsecamente dinámica.

En ese lugar, y por las mismas razones expuestas en el punto previo, la tercera generación de conceptos entre los que se cuenta la noción de vulnerabilidad fue resultado de la convicción de las limitaciones o del agotamiento de los conceptos previos para avanzar en el análisis de la deprivación extrema. Claramente, la noción de vulnerabilidad no es nueva y tradicionalmente ha sido empleada como sinónimo de pobreza, marginalidad o deprivación. Sin embargo, su significado apeló más al sentido común o a las connotaciones obvias que el término tiene en el lenguaje corriente, que a una definición conceptual apoyada en consideraciones teóricas o articulada con otros conceptos. Cuando se aplican denominaciones diferentes para significar una misma cosa, o cuando un mismo concepto es usado para denominar diferentes cosas, no es posible que los conceptos posean un significado unívoco. En este caso, es más lo que confunden que lo que aclaran.

III. Sobre activos y estructura de oportunidades⁵

Entre los conceptos de tercera generación se cuentan el de vulnerabilidad, marginalidad y exclusión. En el presente punto será tratado con mayor atención el primero de los conceptos en el marco del enfoque activos-vulnerabilidad.

Si se deja de lado la literatura especializada sobre el tema -que es referida en las notas a pie-, el marco conceptual más general que sirve de base al análisis que se presenta es tributario de las elaboraciones más recientes que se han venido efectuando por parte de una multiplicidad de investigadores y de instituciones de diversa naturaleza. En particular, además de los trabajos de C. Moser y J. Holland acerca del *Asset Vulnerability Framework* dentro del marco institucional del Banco Mundial, se cuenta la línea de estudios sobre estructura de oportunidades-activos-vulnerabilidad desarrollada por R. Kaziman, C. Filgueira, C. Zaffaroni, F. Filgueira y otros autores, desde la sede de Montevideo de la CEPAL, del PNUD Montevideo y de la Universidad Dámaso Antonio Larrañaga de Uruguay (UCUDAL). Sobre los mismos tópicos corresponde mencionar igualmente los trabajos de M. González de la Rocha, L. Goldberg, G. Kessler y L. Beccaria, como también los de B. Roberts y del grupo de estudios de la Universidad de Austin-Texas, y la participación de Wornald D. en el Proyecto de la Universidad Católica de Chile.

A diferencia del enfoque activos-vulnerabilidad, desarrollado inicialmente por C. Moser, la denominación más adecuada del enfoque que se propone es, con más propiedad, la de estructura de oportunidades-activos-vulnerabilidad. Existen por lo tanto, tres y no dos conceptos centrales del nuevo enfoque que es necesario explicitar.

En un primer trabajo sobre el tema elaborado por el autor para ser presentado en el Seminario de Pobreza organizado por el Kellogg Institute, se discutieron los aspectos conceptuales de los términos vulnerabilidad social, estructura de oportunidades y activos de los hogares⁶.

La principal propuesta del documento sugiere la necesidad de superar el concepto más bien difuso e inespecífico con que la literatura trataba el tema de la vulnerabilidad social para ser sustituido por la idea de que la vulnerabilidad social debería 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.

5 El desarrollo del presente punto sigue parcialmente la línea expositiva del trabajo del autor (en elaboración) "Estructura de Oportunidades, Activos de los hogares y Movilización de Activos" del Proyecto *Activos disponibles, Estructuras de Oportunidades y Vulnerabilidad Social*, Fundación Ford, Investigadores Responsables Kaziman R., Wornald D., Colaborador Asociado, Roberts B. (UCUDAL-Universidad Católica de Chile- University of Texas at Austin).

6 Se hace referencia al documento presentado en el Seminario *Poverty in Latin America: Issues and New Responses*, organizado por el Kellogg Institute en 1995 y publicado en 1998, Figueras, C. H. (1998). "Welfare and Citizenship: Old and New Vulnerabilities". En Tokranian V.E. y O'Donnell G., (Eds), *Poverty and Inequality in Latin America: Issues and New Challenges*. Indiana: University of Notre Dame.

Activos

El primer componente de la vulnerabilidad social refiere a la posesión, control o movilización de recursos materiales y simbólicos que permiten al individuo desenvolverse 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. Resulta de sentido común afirmar que la suerte y el bienestar de una familia no se determinan apenas por su nivel de ingresos o por el componente monetario. Sin embargo, la ausencia de conceptualizaciones y medidas alternativas, hace que estas dimensiones que en propiedad son descriptivas, se hayan transformado muchas veces en los elementos centrales para pensar situaciones dinámicas de bienestar. Comprender y conceptualizar la formación, uso y reproducción de los activos sociales para el estudio de la vulnerabilidad social, constituye la vía natural para el desarrollo del nuevo enfoque.

Debe anotarse sin embargo, que las conceptualizaciones anteriores acerca de las nociones de pobreza y de satisfacción de las necesidades básicas no dejaron de incorporar la noción de activos en sus enfoques, aunque no lo hicieron en los mismos términos que lo sugiere la nueva aproximación. La diferencia crucial entre los conceptos anteriores y la idea contenida en el enfoque 'estructura de oportunidades-activos-vulnerabilidad', radica en el status analítico que se atribuye a los activos. Mientras que en el pasado la identificación de los activos formaba parte de un movimiento "hacia atrás" tendiente a identificar de manera ad hoc aquellas condiciones que se asociaban o explicaban los niveles de deprivación, en el enfoque de los activos se trata de examinarlos de acuerdo a su lógica interna de interdependencia y reproducción. Mientras en el primer caso los activos estaban subordinados a la variable dependiente, en el enfoque de los activos interesa principalmente la lógica de las variables independientes.

Estructura de Oportunidades

Por otra parte, el segundo componente está referido a la estructura de oportunidades que provienen del mercado, del Estado y de la sociedad⁷.

El mercado como uno de los principales asignadores de recursos ha sido por excelencia la principal estructura de oportunidades considerada tradicionalmente. Actualmente, bajo el impacto del ajuste económico, de la apertura económica y de la globalización, la meta dominante de aumentar la productividad en un contexto altamente

competitivo tiende a favorecer aún más la importancia del mercado como asignador de recursos. Con ello se modifican los canales de movilidad social, en particular el mercado de trabajo y en general el ámbito laboral. Los umbrales de conocimientos y habilidades requeridos para el ingreso a las ocupaciones de calidad tienden a establecerse a niveles similares a los de los países desarrollados, con quienes se comparten los avances tecnológicos. De esto resulta un aumento de la desocupación y de la informalidad, se debilitan las organizaciones sindicales y se extiende a toda la estructura ocupacional un alto nivel de incertidumbre con respecto a la estabilidad laboral.

En términos más generales, crisis o crecimiento económico, 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 chances diferenciales de individuos y hogares. La elevada sensibilidad de la incidencia de la pobreza ante los eventuales vaivenes de la economía constituye un ejemplo bien conocido en este sentido.

Con respecto al rol del Estado, según la matriz institucional de cada país, sus instituciones tienen a su vez un papel central en la conformación de las oportunidades, las cuales a través de su impacto directo e indirecto inciden sobre la estructura de oportunidades.

Por una parte, los diferentes regímenes de welfare con su potencial efecto distributivo inciden en las oportunidades mediante procesos de transferencia entre sectores y grupos que se canalizan en el ofrecimiento de bienes y servicios, ya sea en forma universalista o selectiva (educación, salud pública, sistemas de guarderías, programas alimentarios, protección al desempleo, etc.). Por otra parte, las regulaciones 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. En este sentido, puede afirmarse que gran parte del conflicto político no es otra cosa que la puja por la apertura selectiva -o sesgada- de la estructura de oportunidades.

Por último, en el plano de las instituciones y de las relaciones sociales, se localiza una tercera fuente de cambios. Diferentes formas de sociabilidad, 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 instituciones primordiales de la sociedad, pueden ser señaladas como una tercera fuente de alteración de la estructura de oportunidades. Por extensión, puede afirmarse que todas las formas de acción vinculadas a la esfera política deberían igualmente ser consideradas como parte de la estructura de oportunidades. Sindicatos, corporaciones empresariales, movimientos sociales orientados a incidir en la toma de decisiones, los partidos políticos propiamente, modalidades de reclutamiento político y ciertas configuraciones de sistemas políticos particulares, como por ejemplo los de tipo clientelar o prebendario, abren o cierran posibilidades.

7 Un desarrollo más amplio que no es necesario reiterar aquí sobre las tres instituciones mercado, Estado y Sociedad, se encuentra en el libro coeditado por Kazman, R. (1999). Activos y Estructura de Oportunidades: estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay, Kazman, R. y C. H. Filgueira, "Introducción". Montevideo: PNUD-CEPAL.

Vulnerabilidad social

Conceptualmente, la *vulnerabilidad social* es entendida como una configuración particular, *negativa*, resultante de la intersección de dos conjuntos: uno, definido a nivel 'macro', relativo a la estructura de oportunidades; y otro, definido a nivel 'micro', referido a los activos de los actores. Simplificando los términos, es posible afirmar que la diferencia entre estos dos conjuntos radica en el hecho de que los individuos directamente no controlan o pueden incidir en los patrones más generales de la estructura de oportunidades, mientras el segundo conjunto, relativo a los activos, depende de los individuos.

Si se quiere matizar esta afirmación, es claro que la acción de los individuos puede incidir, por ejemplo en un sistema democrático, en la elección de las autoridades que adoptarán a su vez decisiones que lo involucran. Pero en este caso, se trata de una incidencia mediatizada por complejos procesos de delegación de poder compartidos por la decisión de otros ciudadanos. La acción sindical de un individuo también cambia eventualmente la estructura de oportunidades, pero por esa razón, al igual que el *entitlement* ciudadano que lo habilita a participar en la competencia electoral, puede ser considerado como un activo. Ello es también consistente con la idea de que un individuo puede ver disminuido su portafolio de activos sin necesariamente hacer nada, como en el caso de la obsolescencia de calificaciones superadas por el cambio tecnológico. Y esto es precisamente así porque la vulnerabilidad social no es ni activo ni estructura de oportunidades, sino la intersección entre ambos.

Hay dos precisiones adicionales que deben agregarse a estas afirmaciones. En primer lugar, es necesario hacer notar que la relación activos-estructura de oportunidades comprende diferentes *estructuras envolventes* de acuerdo a la unidad de análisis que se considere. Así, si la estructura de oportunidades se refiere al mercado de trabajo, el hecho de que un hogar tenga una relación favorable en el cociente *personas en edad activa/personas en edades inactivas*, se considera un activo del hogar. La tasa de dependencia en la familia será por lo tanto, un indicador de la potencialidad de recursos que la familia puede movilizar eventualmente para incrementar o mantener sus niveles de ingreso. En cambio, si la estructura envolvente que se considera no es el mercado de trabajo sino la familia, un hogar con una relación de dependencia favorable es un activo de los individuos o de sus miembros.

Generalmente, se supone que el efecto de una tasa de dependencia familiar favorable es bueno para el hogar y por lo tanto para sus miembros. Esta afirmación no es incorrecta aunque contiene implícita -o en forma no manifiesta- la idea de que hay dos estructuras envolventes que conducen al resultado. Si no fuera así, resultaría extremadamente difícil explicar por qué razón se registran estrategias familiares que llevan a la fusión de dos núcleos familiares en uno (por ejemplo, constitución de un hogar extendido) como forma de maximizar los 'recursos' del hogar ante situaciones adversas.

Lo que se busca mejorar a través de decisiones de esta naturaleza puede ser tanto el caso del ejemplo del mercado de trabajo, incremento de la potencialidad del empleo, como el abatimiento *per capita* del consumo del hogar o, más en general, una función

* *¿quien cubre y vale de la sual*
¿quien de sual algo?
¿y la sual?
costo-beneficio más favorable para alcanzar cierta economía de escala. Lo mismo podría afirmarse con respecto a otros ejemplos de la familia, como estructura intermedia de oportunidades, analizada en términos de su integración y estabilidad: hogares que se caracterizan por un elevado 'capital familiar' son un activo para los miembros de ese hogar.

Estas consideraciones conducen a la segunda precisión que es necesario hacer y que se hace más explícita en la consideración del *capital social*. Al inicio de este punto se hizo notar que, en términos simplificados, es posible afirmar que la diferencia entre el conjunto de *activos* y el de *estructura de oportunidades* radica en el hecho de que los individuos directamente no controlan o no pueden incidir en los patrones más generales de la estructura de oportunidades, mientras el segundo conjunto relativo a los activos, depende de los individuos. Hay sin embargo, ejemplos en donde esto no es así, como en los casos en que la estructura de oportunidades no está *dada* independientemente de la acción individual. Por definición esta es la noción de *capital social*, en la cual el hecho de participar con otros individuos de una estructura informal de relaciones, obligaciones mutuas y normas de reciprocidad, es la fuente generadora de un activo (a nivel individual) y de una comunidad de individuos (estructura de oportunidades a nivel agregado). En el caso extremo, una relación de amistad entre dos personas cumple con ambos requisitos. Tanto la estructura de oportunidades como el activo resultante a nivel del individuo dependen de que se mantenga la relación de amistad entre ambos. Pero, salvo este caso extremo, en una red de relaciones de amistad entre varias personas, un individuo puede 'salir' de las relaciones perdiendo consecuentemente un activo, sin perjuicio de que la estructura de oportunidades siga vigente para quienes no desertan de la red.

A otras condiciones constantes, cuanto mayor es el número de miembros de la red de amistad, más marginal será el efecto que tiene el retiro del individuo sobre el debilitamiento de la estructura de oportunidades, mientras que, en tanto activo individual, cualquiera sea la configuración el individuo lo pierde por igual. Sin duda, estas diferencias en el número de individuos involucrados en las redes es la razón por la cual el impacto del debilitamiento de las relaciones entre pocos miembros como en el caso de la familia, y básicamente entre la pareja, tiene efectos simultáneos e indisolubles sobre el resentimiento del capital familiar y la pérdida de activos a nivel individual. Por esta razón, no parece ser casual la distinción que obligadamente hace M. Olson entre *dos lógicas de los procesos de racional choice*: una, propia de grupos pequeños; y otra, para grupos grandes o estructuras masificadas.

Estos ejemplos son útiles para mostrar la complejidad de la noción de vulnerabilidad y las dificultades de traducirla en estudios concretos, aunque analíticamente no contradicen el concepto de vulnerabilidad como relación entre estructura de oportunidades y activos. La diferencia que introducen es sin embargo relevante, porque conduce a las preguntas sobre dos aspectos: *¿a) qué tipo de acciones llevan adelante los individuos para sostener o incrementar su capital social; y b) qué tipo de encadenamiento existe entre diferentes activos.*

Hay estructuras de oportunidades que son enteramente independientes de la acción individual y otras que no lo son.

En la medida en que las redes sociales no están dadas naturalmente, sino que se construyen mediante la inversión en una fuente generadora de otros recursos y beneficios, ciertas "estructuras envolventes" provienen de la acción intencional o espontánea de los individuos. En estos casos, para tener o mantener el "activo" el individuo debe adoptar alguna estrategia de acción que tiene como marco relaciones colectivas o colaborativas. Retomando el ejemplo de la estructura envolvente del ámbito sindical, el derecho a la participación de un individuo en el mismo puede ser considerada un activo potencial mediante el cual el individuo, al mismo tiempo, puede incidir tanto en el fortalecimiento de la organización como en ciertos resultados que puedan beneficiarlo para obtener otros activos (por ejemplo, incremento salarial, seguridad en el empleo, condiciones de trabajo, etc.).

Aunque interese el resultado final del portafolio de activos del individuo, en términos dinámicos, tal relación no es directamente de tipo *activo-activo* sino de tipo *estructura de oportunidades-activo*. Esta última es la situación en la cual se moviliza un activo (derecho y participación sindical) dentro de una estructura de oportunidades dada por la existencia de organizaciones sindicales para obtener otros activos. Corresponde a un tipo particular de configuración en la cual el individuo efectivamente moviliza el activo. La otra configuración, correspondiente al *free rider* o al sujeto que se beneficia de la organización sin participar en la órbita sindical, se reduce a la relación de tipo *estructura de oportunidades-activo*, aunque sustancialmente sigue correspondiendo a una relación entre los dos grupos de conceptos. Como Corolario puede afirmarse que la noción de vulnerabilidad no tiene sentido si no se especifica con precisión la estructura envolvente que define la estructura de oportunidades para cada activo en particular.

En suma, con la excepción del tipo de relaciones binarias o entre pocas personas, los conceptos de estructura de oportunidades y activos pueden ser mejor expresados indicando que estructura de oportunidades refiere a recursos que el individuo no controla y sobre los cuales no incide o lo hace en forma marginal (indirecta, mediatizada por estructuras intermedias, compartida con otros miembros) mientras que el concepto de activos refiere a consecuencias directas de su acción que inciden sobre sus atributos o recursos individuales. Esto no implica por lo tanto, que un activo existe sólo cuando se moviliza o cuando es observable de acuerdo a sus resultados.

Si bien la 'vulnerabilidad social' cristaliza en situaciones estables que caracterizan a ciertas categorías sociales que comparan una misma condición (por ejemplo, pobres) el nuevo enfoque sobre activos enfatiza el carácter dinámico dado por los procesos de construcción o destrucción de vulnerabilidades. Más que un concepto estático, la vulnerabilidad así entendida significa, como se expresó, 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 en un momento anterior.

En este sentido, hay por lo menos dos planos que es necesario considerar en la condición de vulnerabilidad. Uno está referido al plano estructural y se expresa, como se ha indicado anteriormente, en determinadas configuraciones individuales o de los

hogares, dadas por una elevada propensión a una movilidad descendente. El segundo plano se refiere a sus consecuencias en la esfera subjetiva. La vulnerabilidad social genera sentimientos de indefensión, incertidumbre e inseguridad⁸.

El Estado, el mercado, y la sociedad contribuyen, con funciones distintas e interconectadas, al grado de apertura y a la eficacia de los eslabonamientos de estas cadenas de oportunidades al bienestar. A manera de ilustración, estas funciones se pueden clasificar en dos grandes grupos: más que facilitan un uso más eficiente de los recursos ya disponibles en el hogar, y más que proveen nuevos activos o regeneran aquellos agotados.

Un ejemplo de la primera categoría de funciones son las guarderías infantiles, cuya utilización permite aprovechar mejor los recursos humanos del hogar con respecto a la meta de mejoramiento de la situación de bienestar. Resultados similares se producen cuando, por ejemplo, se mejora la infraestructura vial de una localidad, la infraestructura de vivienda (gas, agua potable, electricidad, teléfonos, etc.), o la red de transporte. Todo ello incide en los hogares directamente, elevando su bienestar, e indirectamente, creando condiciones favorables a un aumento de la disponibilidad de su fuerza de trabajo y de la eficiencia en su utilización.

El ejemplo más claro de la segunda categoría de funciones es la provisión de oportunidades de educación gratuita por el Estado, cuya eficacia depende de la utilidad que muestren los logros educativos obtenibles por esa vía para una incorporación plena a trabajos productivos. Pero también es posible ubicar en esta categoría los créditos a las micro y pequeñas empresas, en la medida que el contexto económico brinde un espacio para el desarrollo de estas actividades, esto es, que ciertos tipos de autoempleo para los que se conceden créditos permitan efectivamente mejorar las condiciones de bienestar del hogar en el contexto económico en que éstos operan. En ambos casos estamos refiriéndonos a problemas de ajuste entre la estructura de oportunidades y los cambiantes requerimientos de los canales de movilidad e integración social.

Marginalidad y exclusión social

Los otros dos conceptos de tercera generación no son nuevos en la literatura sobre los temas de inequidad y pobreza en América Latina. Sobre todo el de

8 Durante los últimos años es posible reconocer un interés confluyente que se manifiesta desde diferentes disciplinas, en particular Sociología, Antropología y Ciencia Política. Además de los estudios de la CEPAL que se refieren más adelante y la vertiente antropológica de 'activos-vulnerabilidad' expuesto por Mosser C. (1998), "The asset vulnerability framework: Reassessing urban poverty reduction strategies", *World Development*, Vol. 26, Nº1, The World Bank; véase: Coleman J. (1993): Cap. 12, "Social Capital", en *Foundations on Social Theory*, Belknap Press; Bourdieu P. (1986). *La Distinción: criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus; Putnam R. D. (1993). "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", *American Prospect*, 13; Evans P. (1995). *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*, Princeton University Press; Granovetter, M. (1985). "Economic Action, Social Structure and Embeddedness", *American Journal of Sociology*, No. 91.

marginalidad que ocupara un lugar destacado en la década de los sesenta. Autores como G. Germani, A. Quijano, J. Medina Echevarría, J. Nun y otros, formaron parte de un debate desencadenado por los procesos de industrialización en América Latina, y por la irrupción de sectores populares urbanos desplazados de las zonas rurales que no encontraban inserción en la estructura ocupacional urbana en actividades productivas. La marginalidad se asoció así a los sectores sociales que pasaban a integrar los crecientes contingentes de población radicada en áreas residenciales periféricas.

Desde la perspectiva de los economistas, la noción de análisis estructural o el concepto de informalidad se apoyó en interpretaciones que se expresaron en los escritos de la CEPAL y autores como C. Furtado, en torno a la idea de "insuficiencia dinámica de la demanda" (desajuste entre las pautas demográficas y poblacionales, y la generación de empleo productivo). Desde la perspectiva política, la noción de marginalidad dio pie a las conocidas interpretaciones sobre la emergencia de diversas expresiones del populismo, entre los que se cuentan estudios políticos sobre la emergencia de nuevos movimientos y partidos políticos (por ejemplo, el peronismo en la Argentina).

En este período, la idea de marginalidad se encuentra asociada a la vieja tradición norteamericana que se preguntaba sobre el círculo vicioso de la pobreza, y desde allí innova en materia conceptual y de análisis empírico. La marginalidad, en este sentido, no constituye meramente una situación de privación material, sino que denota por sobre todas las cosas un posicionamiento social más general que coloca al individuo fuera de los canales y espacios "normales" y "legítimos" de producción y reproducción social. Asociado a este posicionamiento se encuentran pautas comportamentales y actitudes que tienden a reproducir un círculo vicioso de pobreza y marginación.

Exclusión social

La noción de exclusión social, como la de marginalidad, en sus aplicaciones recientes en América Latina no es usada como un concepto precisamente definido. Más bien, ambos conceptos son usados indistintamente en la misma línea de las viejas interpretaciones para caracterizar sectores que se encuentran al margen de los mecanismos de integración social.

Sobre la exclusión social sin embargo, existe una serie de nuevos significados que se han generado sobre todo entre los investigadores europeos a propósito del impacto que tiene el nuevo orden capitalista globalizado sobre la estructura de clases y la estratificación social. No obstante, resulta difícil extender el concepto a la realidad latinoamericana sin considerar las condiciones iniciales entre contextos. Independientemente de similitudes externas dadas por el proceso de globalización, por el impacto del cambio tecnológico y por el proceso de desindustrialización y ascenso de la economía de servicios, hay diferencias importantes cuando se contextualizan estas tendencias. La exclusión, tal como se ha conceptualizado en estudios referidos a Europa o Estados Unidos, constituye básicamente un problema relativo al desemplejo o, alternativamente, a la emergencia de una nueva 'infraclase' de pobres en los Estados Unidos. Ambas vertientes

poco tienen en común con los términos afines de marginalidad o exclusión con los que se ha caracterizado con mayor propiedad a los países de América Latina.

En este sentido, no es difícil trazar la línea divisoria entre los diferentes significados de marginalidad o exclusión según sea el contexto de referencia. La utilidad de la formulación de Marshall acerca de las nociones de ciudadanía civil, política y social puede ser suficiente para indicar la naturaleza de las diferencias, por lo menos en un sentido muy preciso, que engloba en mayor o menor grado gran parte de los países de la región. La misma se expresa en una nunca acabada realización histórica del Estado-Nación, en el cual han fallado los mecanismos de incorporación de vastos segmentos sociales en los planos del mercado, el Estado y la sociedad.

Por una parte, el proceso de industrialización no parece haber cumplido las expectativas de complementariedad productiva entre regiones desarrolladas y el tercer mundo. El supuesto círculo virtuoso de tipo suma-positiva entre un mundo desarrollado, liderado por economías de servicios que se desentbarazan del tipo de ocupaciones de baja productividad, debido al desplazamiento de una industrialización simple y masiva que se dirige hacia una periferia, que se vería dinamizada como para absorber las consecuencias de la desruralización y avanzar hacia etapas postindustriales, no ha tenido lugar. La abundante literatura sobre el proceso trunco de la industrialización en la región, en particular por parte de los estudios de la CEPAL, es suficientemente conocida como para requerir mayores comentarios. No obstante, el proceso reciente de transformación de la estructura sectorial del empleo durante la década de los 80' y mitad de los 90', muestra que ha seguido adelante la desindustrialización en la mayor parte de los países de la región. Con la excepción de un ligero incremento en México, merced al desarrollo de la industria de la "maquila", y en Honduras, y uno mayor en Bolivia a partir de una situación inicial de extremo rezago, la región ha continuado perdiendo trabajo en la manufactura con cifras extraordinariamente altas en Brasil y moderadas en los países que fueron pioneros de la industrialización en la región como Argentina, Chile y Uruguay.

En cuanto a las políticas públicas de bienestar, la región no dispone de sistemas amplios y diversificados de cobertura como los maduros regímenes de welfare europeos o norteamericano. En América Latina, las nuevas políticas de seguridad social se han caracterizado por ser uno de los campos de experimentación más importantes del mundo, pero sus resultados sin embargo, son todavía inciertos. En segundo lugar, la dimensión de la estructura de oportunidades relativa a los recursos de la sociedad, la comunidad y la familia como formas de protección social, parece presentar severos problemas de pérdida de capacidad para cumplir las funciones básicas de cobertura y seguridad social.

En el plano político por su parte, las características de la mayoría de los países latinoamericanos muestran que no se ha logrado una incorporación plena de la 'periferia' política al 'centro', quedando pendiente la tarea de formación de ciudadanía política.

En contextos de esta naturaleza se hace difícil transferir conceptos desde esquemas que operan con la noción de exclusión centrada en la dimensión del trabajo, en sociedades que han consolidado históricamente niveles de ciudadanía en todas las dimensiones, hacia sociedades en las cuales la falta de integración comprende tanto la ciudadanía civil como la ciudadanía política y social.

Entre las nociones que se han introducido procurando nuevas aproximaciones al concepto de exclusión, se cuenta una serie de términos que apuntan a señalar ciertas características de una nueva forma de manifestación del fracaso en la integración social.

En efecto, la incorporación en el léxico especializado de las nociones de exclusión, desafilación, desvalidación, fragmentación, etc., revela la inquietud por la creciente proporción de población que, además de estar precaria e inestablemente ligada al mercado de trabajo, sufre un progresivo aislamiento con respecto a las corrientes principales de la sociedad. Dicho fenómeno, cualquiera que sea el término que se le aplique, implica vínculos frágiles —y, en el extremo, inexistentes— con las personas e instituciones que orientan su desempeño por las normas y valores dominantes en la sociedad en un determinado momento histórico.

Una virtud de estos enfoques es la incorporación de la estructura social como elemento explícito del marco conceptual con que se interpretan los fenómenos de pobreza. La localización de los pobres dentro de esa estructura varía no sólo según la profundidad de las brechas que los separan de otras categorías sociales en el mercado de trabajo, sino también según los niveles de segmentación en cuanto a la calidad de los servicios de todo tipo y los grados de segregación residencial. Estas consideraciones permiten ampliar el campo de comprensión de los fenómenos de pobreza, más allá de los esquemas que la conciben como producto de las vicisitudes de la economía, o como resultado del portafolio de recursos de los hogares y de su capacidad de movilizarlos de manera eficiente, al mismo tiempo que abren expectativas acerca de la posibilidad de formular políticas que atiendan dichos fenómenos en forma más integral que en el pasado¹⁰.

En la medida que la desafilación institucional es una característica que refiere al involucramiento, o más precisamente, a la marginación de los individuos de las principales esferas de las sociedades, la desafilación supone, desde el punto de vista individual, cierto tipo particular de configuraciones personales. Si se piensa en las diferentes posiciones o status que los individuos tienen en la estructura social, el correlato individual de la desafilación institucional es una configuración personal de status que se caracteriza por la ausencia o carencia de algunas de esas posiciones.

En la medida que normativamente la sociedad establece la correspondencia entre las diferentes etapas del ciclo de vida y los status correspondientes a cada una de ellas, puede afirmarse que tales configuraciones son incompletas por cuanto los individuos no poseen las suficientes posiciones esperadas en la estructura social

correspondientes, por ejemplo, a su etapa de vida o a otros atributos como edad o sexo. No obstante, cabe considerar otra alternativa que adopta como punto de partida la transformación de las pautas normativas a través de las cuales las posiciones relevantes para los individuos dejan de ser los status tradicionales asociados por ejemplo, al trabajo o a los modelos de roles en la familia, para ser reemplazados por otros relativos a la participación en otras formas de asociabilidad, consumo y participación simbólica.

En realidad, se conoce poco acerca de estos aspectos y sobre todo respecto de la dinámica que relaciona los mecanismos de la primera interpretación con los de la segunda. Si los paradigmas 'productivista' y 'familista' están en crisis como ejes articuladores del desarrollo de la personalidad, no es claro sin embargo, en qué medida la valorización de otros status es una simple reacción a ello o provienen de un cambio cultural en el que cristalizan orientaciones valorativas alternativas junto con nuevos sistemas normativos. Probablemente, ambas interpretaciones son correctas. En todo caso, sea por los "vacíos" o por el desplazamiento de los status centrales, las consecuencias para el individuo pueden ser más o menos importantes y afectar en grado variable las respuestas que el mismo da a su situación.

En el contexto de los cambios operados en la estructura de oportunidades, dos de las posiciones que se ven más resentidas son respectivamente aquellas que operan desde el mercado laboral y desde la familia. Naturalmente, tal carencia de status es relativa a la edad así como a otros atributos individuales. La desafilación del sistema educativo, por ejemplo, es un problema propio de la adolescencia y de la juventud más que de la etapa adulta, en tanto la ausencia del status de trabajador, más en el hombre que en la mujer, corresponde en propiedad, a la vida adulta. A pesar de que la infancia, la adolescencia y la primera juventud son etapas del ciclo de vida con una baja normatividad en cuanto a las esferas de involucramiento institucional y, más en general, en la esfera de lo público, los elevados índices de jóvenes que han abandonado el sistema escolar y que no trabajan, tal como lo han registrado muchos estudios, ilustran el hecho de que la ausencia de status relevantes no es una característica exclusiva de la vida adulta.

Tampoco es correcto asumir que la desafilación institucional y sus consecuencias en el nivel de las configuraciones individuales, es propia o única de los sectores marginales o de los pobres. De hecho, no hay ninguna razón para excluir otros sectores sociales expuestos a la pérdida momentánea o de largo plazo de ciertos status individuales. Más aún, es probable que el impacto de los cambios recientes en la estructura de oportunidades sea un fenómeno que tiende a modificar más las condiciones de las clases medias o bajas integradas, confrontadas con situaciones que parecen estar lejos de afectarlas, que en los estratos marginales y grupos de pobreza para los cuales el establecimiento de lazos precarios con la estructura social fue siempre parte de su condición básica de vida.

El círculo vicioso de la desafilación institucional

El interés que tiene traer a la discusión estos puntos radica en el hecho de que las configuraciones individuales que tienen importantes vacíos en la configuración de

10 Kazman R. (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 del Paraguay. 23 y 24 de noviembre del año 2000.

status poseen consecuencias que no son para nada irrelevantes, tanto sobre la dinámica de los activos como con respecto a su generación o la capacidad de reponerlos. Estas consecuencias de la desafiliación institucional, no sólo constituyen una suerte de ruptura con la estructura social o con el establecimiento de 'puentes' con las principales esferas de donde provienen los recursos, sino que dan lugar a comportamientos y reacciones que eventualmente pueden reforzar circuitos viciosos de reproducción de los pasivos. En este sentido, la lógica de generación de activos parece ser mucho más compleja que la simple relación desafiliación-vulnerabilidad.

Entre las múltiples formas de reacción del tipo de configuración carente de status estructurales relevantes, se cuenta el retraimiento tal como se ha lo conceptualizado a partir de las proposiciones merlonianas o la "insularización" que denota el grado mayor de ruptura de los individuos con la sociedad o, más precisamente, *la pérdida de relevancia de la sociedad como referente de la acción o de las orientaciones individuales*. Ello implica no sólo la pérdida de marcos normativos que orientan las metas e instrumentos (medios) para alcanzarlas, sino también la destrucción de los canales de interacción, de participación en redes y de exposición a flujos de información e influencia que circulan por éstas. En rigor, examinado desde un punto de vista instrumental, las respuestas de tipo retraimiento o insularización constituyen por excelencia un tipo de reacción negativa a la condición de marginalidad. Desde el punto de vista del tema que nos ocupa, este tipo de respuestas no contribuyen a mejorar la dotación o generación de activos¹¹.

Naturalmente, el retraimiento no es la única respuesta posible y más bien es pertinente pensar en un continuo cuyo rango varía desde un mayor activismo a un mayor retraimiento. No obstante, es de interés observar el consenso existente en la literatura que ha evaluado los programas de combate a la pobreza o políticas similares, que señalan las dificultades de llegar a los grupos más marginales de la sociedad. El efecto "desplazamiento del grupo objetivo" que se caracteriza por no atender, dentro de los sectores pobres, a los más necesitados (por ejemplo, grupos urbanos vs. rurales, comunidades con cierto nivel de organización, etc.) ilustra una dimensión relevante relativa a las diferencias internas de la marginalidad y la pobreza. Independientemente de otros factores conducentes al desplazamiento del grupo objetivo como el clientelismo o una relación costo-beneficio más favorable para la aplicación y resultados positivos de la política, parece existir una serie de evidencias indicativas de las dificultades de movilización de aquellos grupos sociales, con una mayor incidencia de configuraciones

personales propias de la desafiliación institucional. La crítica que se ha dirigido con frecuencia a la canalización de las políticas de combate a la pobreza a través de ONG que se caracterizan por operar con grupos semi integrados, con mayor predisposición al activismo, pero no con grupos de extrema marginalidad, también puede ser entendida como una confirmación de esta pauta. Si esto fuera así, es útil avanzar un poco más en las diferentes expresiones que puede adquirir el retraimiento.

En su manifestación más extrema, el retraimiento puede manifestarse como cierto tipo de "familismo amoroso" en los términos de Banfield. Esto es, un comportamiento en que las acciones solidarias se restringen solamente a la institución familiar y no se extiendan a ningún otro tipo de instituciones sociales o formas alternativas de acción colaborativa¹². Este tipo de respuestas ha sido documentado por diversos estudios sobre América Latina que ven en las configuraciones individuales marginales el origen de comportamientos de insularidad. En su estudio sobre jóvenes marginales en Argentina, Goldberg y Kessler indican que:

Hoy, cuando el mundo del trabajo pierde su rol integrador de antaño, la comunidad local tampoco puede suplir parte de este lugar vacante. Los jóvenes entrevistados hablan de barrios caracterizados por un anonimato -más construido que real- donde la gente "hace como si no se conociera", apenas se saluda y "nadie se mete con nadie".¹³

✓ Otro tipo de respuesta de los individuos con configuraciones personales carentes de suficientes clivajes con la estructura social, se manifiesta en la conocida reacción de suplir la falta de interacciones reales por una participación intensa en un mundo simbólico para el cual la sociedad contemporánea ofrece múltiples opciones. El consumo y los símbolos que se asocian a la posesión de ciertos bienes es una de estas alternativas con independencia de la capacidad real de satisfacer efectivamente las expectativas. Contrariamente a lo esperado, incluso en los estratos sociales bajos, la orientación hacia formas de consumo moderno y de bienes durables, o la preferencia por productos 'de marca', aunque estratificada en su acceso, constituye un poderoso mecanismo de respuesta a situaciones de privación y en particular, cuando existe una carencia de lazos fuertes con la estructura social. En la medida en que estas carencias no pueden ser resueltas, parece probable que reacciones como las señaladas tiendan a exacerbarse.

✓ Pero, por otra parte, hay otras manifestaciones de compensación de la privación que operan mediante la participación en un mundo simbólico que no necesariamente están vinculadas directamente al consumo de bienes y que asumen la forma del involucramiento personal a través de múltiples vías. La exposición cotidiana a los medios de comunicación (telenovelas, programas de entretenimiento, etc.), el fortalecimiento

11 En estudios realizados en Uruguay sobre los procesos de emancipación juvenil, se registró una elevada incidencia de patrones de aislamiento social expresados en el debilitamiento de interacciones en las redes de amistad, escasa participación institucional en organizaciones formales e informales, y ausencia de grupos de referencia de identificación. Tales comportamientos son más frecuentes en los jóvenes de los estratos urbanos bajos y, en particular, en las mujeres emancipadas. Al respecto, véase Figuería, C. H. (1998). *Emancipación Juvenil: Trayectorias y Destinos*. Montevideo: CEPAL.

12 Al respecto, una discusión más detallada se encuentra en Figuería, C. H. (1999). Op. Cit.

13 Goldberg, L. y G. Kessler (2001). *Cohesión Social y Violencia Urbana: un estudio exploratorio sobre la Argentina a fines de los 90*, UNSAM-CEDES-UNGS-CONYCEFT.

de identidades que se desarrollan en torno a la competencia deportiva, o la creciente presencia de las "nuevas religiones" o "religiones populares" son algunas manifestaciones que en sí mismas no son negativas pero se vuelven negativas en la medida en que cumplen la función de suplir y prolongar una ausencia de interacción real.

IV. Vulnerabilidad y activos en el nuevo modelo de desarrollo

En el presente punto serán discutidas las principales transformaciones estructurales que vienen modificando la estructura de oportunidades de los países de la región y generando nuevas formas de vulnerabilidad social. Más que un análisis exhaustivo tendiente a cubrir la diversidad de estructuras, activos y vulnerabilidades, se trata de una selección intencional de dos procesos a los que se atribuye una incidencia determinante sobre las nuevas configuraciones individuales, de grupos y clases sociales. Por una parte, se examinarán estos aspectos en relación con las transformaciones económicas, y en particular con la evolución del empleo y del mercado de trabajo; por otra parte, se analizarán las transformaciones de larga data que se precipitan sobre todo en las dos décadas pasadas relativas a ciertos aspectos demográficos.

Un tratamiento más inclusivo que no será efectuado aquí, fue elaborado en un trabajo antecedente¹⁴, en el cual se procuraron identificar y conceptualizar indicadores de activos de los hogares a partir de información secundaria y efectuar un análisis tendiente a la validación de los mismos. En el estudio se construyeron diferentes indicadores de "capital social", tales como redes y contratos informales de reciprocidad; fueron elaborados conceptos e indicadores sobre "activos laborales del hogar" relativos a la inserción en el mercado de trabajo y características de los establecimientos, al igual que otros referidos a *capital humano* (clima educativo del hogar), *capital familiar* (grado de integración, familiar), *capital comunitario* (heterogeneidad de contextos residenciales), *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.

Estructura y generación del empleo

Los temas relativos al empleo han merecido una atención especial en la literatura especializada que hace innecesario reiterar información básica que ya forma parte de los diagnósticos sobre América Latina. En particular, el cuerpo de conocimientos que se posee

deriva sobre todo de los estudios y seguimientos llevados a cabo por PREALC, por la sede regional de la OIT y de la CEPAL. Si se quieren resumir los principales rasgos de la estructura y generación del empleo en la región a lo largo de la década de los noventa, las características más destacadas de las reformas introducidas son las siguientes¹⁵:

a. Insuficiencia de la demanda de trabajo o la persistencia de la "insuficiencia dinámica". La región globalmente considerada ha sido incapaz de generar suficientes empleos en relación con la estructura y tendencias registradas por el incremento de la población. Los índices crecientes de desempleo abierto y subempleo se hicieron sentir diferencialmente de acuerdo a la dimensión de las economías y como consecuencia de su mayor vulnerabilidad externa. Por su parte, en los países relativamente más avanzados, la variable de ajuste del mercado de trabajo ha sido el desempleo, en tanto el mismo rol corresponde al subempleo en las economías menos avanzadas. Sobre fines de la década de los noventa el desempleo en América Latina no había logrado abatir los índices por debajo de los valores de mediados de la década de los ochenta. En cuanto a la incidencia del desempleo según sectores de población, la pauta general ya registrada en décadas anteriores se repite: los índices más altos se registran en la "fuerza de trabajo secundaria", entre las mujeres y los jóvenes.

b. Cambios en la estructura del empleo. Klein y Tokman indican cuatro procesos asociados entre sí que dan lugar a cambios profundos en la estructura del empleo: privatización, terciarización, informalización y precarización. El primer proceso comprende la caída de uno de los pilares de generación de empleo en la región, constituido históricamente por el Estado. Durante la década de los noventa, el sector público no generó directamente empleo y esta es una pauta común a todos los países de la región como resultado de las orientaciones de las reformas. El empleo privatizado sin embargo, no se trasladó a las empresas de gran tamaño sino que se localizó en las empresas pequeñas y en la microempresa.

c. Como consecuencia de una mayor competencia en economías abiertas, y dentro de un proceso de desindustrialización de la región, el proceso de terciarización estuvo dado por la transferencia de empleos desde el sector de producción de bienes al sector de servicios. La estructura interna del sector terciario mostró a su vez un marcado desbalance entre la proporción de los empleos de calidad generados y la predominancia de empleos de baja productividad. Es posible distinguir un incremento significativo del empleo productivo moderno asociado a los puestos de trabajo creados como consecuencia del cambio tecnológico, sobre todo en los sectores de comunicaciones, finanzas e informalización de la empresa industrial, pero siempre inferior a

14 Al respecto, Figueroa, C. H. (1999). Op. Cit.

15 Al respecto, nos remitimos al trabajo reciente de Klein, E. y V. Tokman (diciembre 2000). "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización". *Revista de la CEPAL*, N° 72, Santiago de Chile.

Los empleos de baja productividad generados por la expansión de los servicios personales y sociales.

d. El empleo informal en trabajos por cuenta propia -trabajadores sin remuneración en empresas familiares y en la microempresa- se expandió en la totalidad de los países latinoamericanos. Casi las dos terceras partes del empleo total generado a lo largo de los noventa tuvo lugar en el sector informal. Dos de las principales fuentes de generación de empleo que tuvieron vigencia en el pasado tienden a suprimirse restando peso relativo al empleo estable, formal y protegido: una es la retracción del Estado como fuente generadora de puestos ocupacionales; la segunda, la insuficiencia dinámica de la demanda de trabajo de la empresa privada de gran tamaño. Como resultado, el dinamismo de la demanda por puestos de trabajo se realiza actualmente al interior de diferentes modalidades de informalidad.

e. En cuanto a la precarización, se señala que el empleo generado durante el período expandió más la figura del trabajador asalariado en relación con el empleo total, a expensas de una creciente inseguridad e inestabilidad del trabajo. Presiones derivadas de una creciente competitividad en un contexto de desregulación y flexibilización del trabajo, incidieron en el ascenso y diversificación de los contratos laborales.

Desde el punto de vista de las consecuencias de los cambios en el empleo sobre la estructura de oportunidades, tan importante como los tipos de empleo que se generan y desde qué sectores lo hacen, es observar el cambio en la naturaleza de las relaciones de trabajo y sus formas contractuales. Durante los noventa el empleo generado se volvió crecientemente una relación de tipo mercantil más que laboral. 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 formas contractuales que se han venido imponiendo y no necesariamente como una consecuencia inmediata o mecánica de la globalización o del cambio tecnológico. Según Palomino en su estudio sobre Argentina (1998)¹⁶.

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.

Hay dos ejes sobre los cuales se pueden ordenar los tipos de relaciones laborales. El primero se refiere a la dimensión de dependencia económica o dimensión contractual

del trabajo en sus dos variantes, *dependiente-independiente*; en tanto el segundo se refiere al formato jurídico expresado en las modalidades de organización del trabajo según su carácter *subordinado o autónomo*.

El trabajo típico asalariado de carácter dependiente y subordinado, formal y protegido, experimenta una serie de modificaciones. Por una parte, se reduce relativamente en relación con otras formas contractuales. Por otra parte, se precariza debido al doble efecto que tienen la inestabilidad del empleo que abarca proporciones incrementales de asalariados, y la creciente desvinculación del salario con las instituciones de la seguridad social, cobertura de la salud, así como con otras formas de protección, como el seguro de desempleo o el derecho a licencia.

Como contraparte, se incrementan las formas contractuales de tipo *independiente y subordinado* que se expresan mediante diversas formas de subcontratación; el trabajo *independiente y autónomo*, como por ejemplo la prestación de servicios, y la combinación contractual de *dependiente y autónomo* bajo nuevas modalidades de gestión o antiguas prácticas de trabajo a domicilio o del *putting-out system*.

En suma, la breve reseña presentada sobre las transformaciones del empleo a fines de siglo pasado permite destacar ciertas regularidades que probablemente indican una tendencia de largo plazo de la región: el trabajo se ha vuelto más escaso en relación con la demanda, en tanto el trabajo asalariado estable, protegido y formal viene perdiendo peso en relación con las otras formas organizativas y contractuales. Dentro del mismo, crece el trabajo precario en desmedro del estable, la mano de obra tiende a volverse más heterogénea y segmentada, hay menos situaciones laborales compartidas y escasas condiciones para la formación de identidades en torno al trabajo. Adicionalmente, el trabajo es cada vez más trabajo y menos empleo. Por otra parte, se debilitan las condiciones que daban lugar a la "carrera ocupacional" más o menos establecida sobre la base de sucesión de posiciones y ascensos, patrones de gratificación diferida, etc., la incertidumbre se instala como la mayor amenaza al trabajador debido a la "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 al empleo formal.

Como consecuencia de estas transformaciones, los ámbitos de sociabilidad e interacción, así como la eventual formación de redes informales de relaciones en torno al establecimiento, se empobrecen conduciendo a situaciones en que los individuos se relacionan cada vez más entre "iguales" y no con "diferentes". La reducción de los ámbitos laborales que posibilitaban el establecimiento de contactos estables y prolongados entre individuos de muy diversos niveles sociales, como ocurre tradicionalmente en los organismos y empresas del Estado o en los establecimientos privados grandes, tiende a generar una segmentación en la esfera laboral en términos de la calidad de las redes de interacción. La esfera laboral refuerza así la tendencia más general, una segmentación de la sociedad que se apoya igualmente en la segmentación que opera desde otros ámbitos como el educativo, residencial, y en acceso a servicios de diferente calidad.

Adicionalmente, las nuevas formas contractuales y la 'casualización' del empleo asalariado no son favorables para el desarrollo de diferentes tipos de acción colectiva

16 Palomino, Héctor (septiembre 1999). "Notas para el estudio de los obreros en Argentina". Seminario sobre clases y capas sociales. Universidad General Sarmiento (Versión preliminar).

entre las que se destaca la acción y organización sindical. En ambos casos, ya sea por la pérdida de capital social asociado al ámbito laboral o por el resentimiento de las formas de acción colectiva, ciertas estructuras de oportunidades se cancelan o debilitan.

El tipo de problemas que se ha señalado en este punto, no es en rigor propio de la región sino de un conjunto de procesos que afectan a todos los países del mundo. El nuevo motor del crecimiento depende ahora de una nueva economía global concentradora, del cambio técnico y del dinamismo de un nuevo sector terciario que se caracteriza por la demanda de mano de obra calificada (técnicos, profesionales y sectores del conocimiento) pero baja demanda en las ocupaciones de escaso nivel de calificación, como lo ejemplifican los altos niveles de desempleo en Europa continental. A diferencia del período de crecimiento liderado por la industria en donde el *modelo fordist* absorbía en la línea de producción a la mano de obra no-calificada, lo que ocurría con la capacidad de absorción de la nueva economía de servicio será determinante del éxito en contrarrestar las tendencias al desempleo y exclusión. Pero de la misma forma, la muy baja productividad de los servicios en sectores que antes generaban empleo -como ocurre en el comercio y los servicios personales-, hace posible que en algunos países el sector mantenga su dinamismo a costa de una caída significativa de las retribuciones, como lo ejemplificaban Estados Unidos o, más en general, los países con tradición anglosajona. Esto es así, no porque la nueva economía reduzca su capacidad de generar empleo sino principalmente por la pérdida de calidad de los mismos, por la reducción del tiempo de trabajo y de los salarios, y por la falta de cobertura en materia de seguridad social.

Debido a estas razones, las diferencias nacionales entre el crecimiento del sector servicios y la proporción de profesionales empleados asumen una relación negativa. Los países de mayor crecimiento de la economía de servicio como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido y también Australia, muestran un mayor dinamismo porque polarizan la estratificación al incorporar masivamente trabajo no calificado con muy bajos niveles de ingreso (mayor incorporación, mayor desigualdad, bajo desempleo). En cambio, el carácter más selectivo de una demanda de fuerza de trabajo altamente especializada en los países europeos resta dinamismo al sector servicios, que crece poco pero transforma la estructura de estratificación en el sentido tendencial de una menor incorporación (30% de desocupación promedio o de exclusión social) y mayor igualdad sustentada en fuertes transferencias que operan desde los sectores incorporados hacia los excluidos mediante diversas instituciones de sus regímenes de *welfare*.

Las versiones más pesimistas en los países más desarrollados se basan en la percepción del resurgimiento de una clase, o más propiamente de una *underclass*, que tiende a cambiar los correlatos de clase de la sociedad. Los matices entre países ponen el acento en el desempeño del mercado de trabajo con resultados divergentes. En los Estados Unidos el precio que se paga por una inclusión mayor es la desigualdad; en Europa, el precio de la igualdad es la exclusión. En términos de Esping-Andersen:

According to mainstream analysis, exclusion in Europe and inequality in America are two sides of the same coin, namely the inevitable consequence of technology and the new global economy. What make the difference is welfare statism and labour market regulation¹⁷.

El cuadro de situación que los estudios sobre América Latina han mostrado, sugiere sin embargo una configuración en la que no existe un *trade-off* entre exclusión y desigualdad, sino una superposición de efectos.

Cambios demográficos y vulnerabilidad social

El concepto de vulnerabilidad demográfica viene siendo usado cada vez con mayor frecuencia para distinguir una manifestación de la vulnerabilidad social que se produce por razones demográficas. Los diferenciales de fecundidad entre estratos sociales y la concentración de una elevada procreación en los grupos y sectores de clase baja y pobres, siempre han sido tratados como la causa principal de la persistente fragilidad de determinadas configuraciones familiares. En particular, las/dos variables que parecen representar mejor esa fragilidad son el número de hijos por hogar y la relación de dependencia o el cociente entre miembros del hogar en edad activa y pasiva. Aunque a nivel de cada país los diferenciales de fecundidad operan en este mismo sentido independientemente de la etapa de la transición demográfica en que se encuentran, a nivel comparativo entre países, aquellos con un rezago relativo en el proceso de transición, registran una mayor frecuencia de unidades domésticas en condiciones de vulnerabilidad.

El número de hijos en el hogar es, sin embargo, un indicador ambiguo si no se acompaña de algunas precisiones y especificaciones. Por lo menos, es necesario distinguir entre la presencia de hijos en los hogares de acuerdo a sus edades. En el trabajo antecedente ya referido¹⁸ se demostró que, si bien en los hogares con hijos menores de 14 años se registra una incidencia elevada de la pobreza, la misma tiende a disminuir sistemáticamente cuando los hijos en el hogar son mayores. También, los estudios de la CEPAL han mostrado concluyentemente la asociación existente entre los niveles de pobreza y las etapas del ciclo vital de la familia¹⁹. De los doce países considerados la totalidad, presentan niveles de pobreza más bajos cuando los hijos superan la edad de 18 años en relación con los hogares con hijos menores de 12 años.

El ciclo vital de la familia se asocia así a la vulnerabilidad del hogar siguiendo una secuencia en la cual el hogar joven sin hijos presenta la configuración más favorable, la pareja joven con hijos chicos la menos favorable, hasta la reversión del proceso en la pareja con hijos mayores de 18 años y una dispersión muy elevada de los niveles de pobreza en el tipo de pareja adulta sin hijos. Aunque la secuencia esté contaminada

17 Esping-Andersen, G. (1999). *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford University Press.

18 Figueras, C. H. (1999). Op. Cit.

19 CEPAL (1997). *Panorama Social de América Latina*. Cuadro VI.2.3: Santiago de Chile.

* para de
dependencia

por la edad de los miembros de la pareja, las tendencias son lo suficientemente consistentes como para afirmar que tanto los hijos en el hogar como el ciclo de vida familiar inciden en estos resultados.

Por otra parte, las variaciones entre países de la incidencia de la pobreza en el tipo de pareja adulta sin hijos, dependen de factores que no serán analizados en este trabajo pero que corresponde mencionar. En la medida en que la pareja adulta sin hijos está compuesta por una importante proporción de personas en edad de retiro, la incidencia de la pobreza se vuelve altamente dependiente de los regímenes de *welfare* y de la cobertura consecuente de la seguridad social que presta el Estado.

En determinados países como Uruguay, con una larga tradición de protección social en materia de jubilaciones y pensiones a la vejez, la incidencia más baja de la pobreza se registra precisamente en los hogares formados por pareja adulta sin hijos comparativamente con cualquier otra etapa del ciclo familiar y sólo equivalente a la incidencia de la pobreza en la pareja joven sin hijos. Esta misma pauta se registra en Chile. No así en el resto de los países en los cuales el núcleo duro de la pobreza se localiza en la familia con hijos menores de 18 años y en los hogares de tipo "nido vacío".

Potencialidad laboral y su movilización

Desde el punto de vista del *asset-vulnerability-framework*, el interés que tiene considerar la tasa de dependencia en el hogar proviene sobre todo de dos posibles conceptualizaciones. La primera se refiere a la tasa de dependencia como indicador de un activo -o pasivo- del hogar en relación con el mercado de trabajo o como una relación potencialmente favorable al incremento o sostenimiento de los ingresos. Esta es la connotación que se usa predominantemente. La segunda se refiere en cambio, a la tasa de dependencia como un activo del hogar en términos del fortalecimiento de las funciones de reproducción de la familia, o si se quiere de las modalidades domésticas de protección social. En este caso, la validez del indicador resulta un tanto ambigua debido a que la distribución de funciones de protección puede incluir a niños y personas de la tercera edad que alternativamente pueden ser los mismos recipientes de la protección. En este punto, nos concentraremos en el primer aspecto.

Dado que el trabajo constituye la principal fuente de ingreso y bienestar de la gran mayoría de los hogares, el número de miembros de la familia potencialmente movilizables para el trabajo y su efectiva movilización, son los dos componentes básicos en que se funda la más importante estrategia de los hogares y de sus miembros. El concepto de *activo* se define como la potencialidad agregada de todos los miembros del hogar en edades económicamente activas en relación con los miembros en edades no activas y se distingue de su efectiva movilización. El concepto de *activo* corresponde así a un atributo del hogar derivado de su composición y, más en particular, de la estructura de edades y sexo de sus miembros, supuestamente en condiciones físicas y mentales de trabajar. Por extensión, es también un activo que permite caracterizar a los individuos de acuerdo a su contexto familiar de pertenencia.

De acuerdo a estos criterios, el capital definido por una baja tasa de dependencia debe ser entendido como una de las dimensiones del "capital humano", a la par que la educación o la salud, puesto que es un recurso que los hogares pueden invertir para mejorar su desempeño. Por otra parte, el activo movilizado debe ser considerado como la efectiva realización de ese capital, es decir, como la materialización de la potencialidad de la fuerza de trabajo de la familia. El concepto de *densidad laboral de la familia* se refiere precisamente a la movilización efectiva del capital trabajo.

Volviendo al ejemplo ya presentado, es posible señalar que el activo es variable a lo largo del ciclo de vida familiar en la medida en que la misma transita por sucesivas etapas. Un modelo simplificado, típico ideal de una familia nuclear, mostraría primero la presencia de un activo alto en momentos en que se forma la pareja y aún no tiene hijos; posteriormente, una etapa de pérdida relativa del activo inicial, pérdida que es proporcional al número de hijos y cuya duración es variable según el espaciamiento de los nacimientos; en un tercer momento se vuelve a incrementar el activo cuando los hijos alcanzan la edad de trabajar y, por último, le sigue una etapa correspondiente a la configuración de "nido vacío" en la cual, independientemente de otros factores, la pareja dispone de un activo que puede ser mayor o menor con respecto a la fase anterior, de acuerdo a las edades de los miembros de la pareja y de los hijos que salieron del hogar.

La utilidad en diferenciar conceptualmente el *capital de la densidad laboral* radica en que la efectiva realización de las potencialidades del hogar está mediada por otros factores y procesos correspondientes a otros planos de la realidad que facilitan u obstaculizan su efectiva materialización. Por lo general, la intensidad del trabajo es dependiente de la disponibilidad de otros recursos o activos. La movilización depende por ejemplo, de la calidad del capital educativo, de las redes de amistad y de parentesco, de los contactos establecidos en torno a la esfera laboral o de los activos en materia financiera y del capital físico.

De acuerdo a esta conceptualización, el activo trabajo no debería confundirse con la participación efectiva de los miembros de la familia en el mercado de trabajo. Esta distinción no es tan obvia si se tiene en cuenta que el mayor desarrollo de los indicadores de empleo y la acumulación de medidas e indicadores, no corresponden a medidas del capital en el sentido que aquí se emplea, sino a las de movilización. Tal es el caso de los estudios que se basan en la consideración de las tasas de actividad, de empleo y participación, o de los trabajos que examinan las variaciones y tendencias del empleo, ya sea para la fuerza de trabajo en general como para categorías específicas.

El cociente tradicionalmente utilizado que expresan las tasas de participación, *población activa/población en edad económicamente activa*, corresponde a la noción de movilización, en tanto que el denominador es el activo. No obstante, en tanto el numerador y la tasa reciben en los análisis una atención central (nivel y estructura de la demanda por empleo, oferta, etc.), el denominador es poco problematizado *per se*. Normalmente, es usado más como un dato -casi constante en los análisis de corto plazo- que como una variable. Esto es así porque las tasas de participación son más sensibles a las fluctuaciones de la demanda y oferta laboral en relación con otros factores que

poseen una fuerte determinación inercial como son la natalidad y mortalidad, el crecimiento de la población o su composición por sexo y edad. En cambio, otro tipo de estudios en los que interesa conocer el impacto de los cambios demográficos sobre la participación en el mercado de trabajo, conducen obligadamente a la consideración independiente del denominador. A via de ejemplo, también son pertinentes los estudios de los factores demográficos que inciden en el cambio de la estructura de edades, incrementando la tasa de envejecimiento de la población y sus efectos sobre la relación activos/pasivos en los sistemas de seguridad social o sobre la capacidad de sostenimiento de los sistemas de salud. En estos como en otros casos que se podrían agregar, lo característico que distingue el objeto de estudio es la supresión de la inmovilidad relativa de la población de referencia, provocada por el análisis de 'largo plazo'. Por este motivo, el denominador de la tasa se vuelve una variable relevante del análisis y ello es siempre así cuando se trata de examinar la actividad laboral de determinadas poblaciones de referencia expuestas a una alta fluctuación.

Con respecto a la familia y a sus estrategias, tal abordaje es imprescindible si se tiene en cuenta la propia naturaleza de la institución familiar sujeta a una elevada variabilidad en el número y características de los miembros que la componen. Además de las transformaciones provenientes de las oscilaciones naturales del ciclo de vida de la familia, esta elevada variabilidad se origina igualmente en circunstancias y contingencias que afectan a la composición de los hogares, como por ejemplo, en las alteraciones que se producen en la membresía del hogar debido a la separación, el divorcio, la formación de familias extendidas y compuestas, o por razones biológicas como los nacimientos y las defunciones.

Pero también es imprescindible considerar al activo trabajo como una variable relevante porque la sola consideración de las tasas de participación apenas permite observar el resultado final de un activo movilizado. En realidad, la tasa de participación es apenas la punta del iceberg de complejos procesos de toma de decisiones que adopta la familia pero no dice nada sobre los procesos en sí. Este carácter de "caja negra" no puede superarse sin considerar a la vez potencial y movilización.

Como corolario de lo dicho, no existe ninguna razón lógica *a priori* que nos diga cómo se combinan recursos potenciales y movilización, sino que se trata de una cuestión empírica. En otras palabras, la relación entre la fuerza de trabajo potencial de un hogar y su efectiva participación en el mercado laboral es variable, y tal variabilidad es altamente dependiente del denominador.

Puesto que todo activo puede ser más o menos movilizable, su realización depende de otras variables indicativas de la capacidad del hogar para movilizar cada recurso disponible y también de condicionantes externos al hogar.

La movilización de la fuerza de trabajo familiar depende de la disponibilidad de otros activos, entre los cuales también se incluyen patrones culturales y valorativos, o si se quiere, el tipo de capital cultural. Así, la fuerza de trabajo potencial de ciertos miembros de la familia no será movilizada, o será menos probable que lo haga, si dentro de la familia predominan patrones culturales propios de la familia de tipo

breadwinner o si existe una elevada valorización de la inversión educativa para los hijos. En este caso, nos referimos a otros activos.

En relación con los factores externos, la estructura de la demanda laboral, los niveles de salarios que determinan los costos de oportunidad y la legislación laboral, se cuentan entre los principales condicionantes de la participación efectiva de los miembros del hogar en el mercado de trabajo. En este caso, nos referimos a estructura de oportunidades.

V. Sobre primeras y segundas transiciones

(*demográficas*)

En la parte final del punto previo, se introdujeron algunas consideraciones relativas a la familia que, de acuerdo al cambio de los marcos conceptuales, hoy se entiende que son resultado de una segunda transición demográfica. En efecto, desde el plano de la demografía se ha venido afirmando la idea de que la transición demográfica, tal como se ha usado tradicionalmente el término, ha sido la primera de una secuencia que se continúa cronológicamente por otra de diferente naturaleza. La diferencia básica que distingue a ambas es conceptual y refiere por una parte, a las transformaciones ocurridas en el comportamiento poblacional, de acuerdo a la conocida evolución dada por la combinación de las tasas de fecundidad y mortalidad (primera transición). Por otra parte, se refiere a ciertos procesos de cambio que ocurren en los patrones de reproducción, nupcialidad, divorcio, vínculos de pareja y tipos de organización familiar (segunda transición).

La distinción debe ser considerada un avance en un doble sentido: primero, porque la noción de segunda transición ofrece un marco de referencia en el cual adquieren un sentido conceptual más preciso un conjunto muy vasto de cambios estructurales analizados separadamente o sin conexión de sentido entre sí. Segundo, porque la idea difusa acerca de lo que sucede después de la (primera) transición demográfica, recogida en la idea de "sociedades de la post-transición", comienza a tener un significado positivo y no residual. En términos empíricos, también es útil la noción de una segunda transición, en la medida en que refleja con más precisión lo que efectivamente ocurre en América Latina. Si la denominada vulnerabilidad demográfica tiende a reducirse en la región de acuerdo al esquema de la primera transición, no ocurre lo mismo cuando se confronta la vulnerabilidad con las transformaciones propias de la segunda transición. Más bien, parecería que la mayor parte de los países latinoamericanos se encuentran en los inicios de un largo camino por recorrer.

La razón para suponer que esto es así radica en el hecho de que los procesos típicos de la segunda transición han tenido lugar con mucha anticipación en los países más desarrollados y no existe, en principio, ninguna razón *a priori* que permita suponer que no ocurrirá lo mismo que lo acontecido con la primera transición demográfica. América Latina, con un rezago variable entre los países, ha seguido el mismo camino de los países occidentales más desarrollados.

Para comprender la naturaleza de la nueva transición, es importante considerar sobre todo el cambio que se viene produciendo en el tipo de familia dominante y en la incidencia del divorcio, así como también en las transformaciones operadas en los roles familiares.

América Latina está transitando por un proceso de transformación de la familia, en el cual el sistema familiar dominante en el pasado está dando lugar a otro. El nuevo sistema familiar en formación participa de muchos de los rasgos más generales de la transformación de la familia contemporánea a escala mundial, sin ser necesariamente idéntico. Además, el cambio entre sistemas familiares viene acompañado de problemas críticos para el funcionamiento de la sociedad y de los individuos, en especial para aquellos sectores sociales con mayor deprivación absoluta y relativa que no disponen de recursos alternativos, tanto materiales como intelectuales y culturales.

Al sistema familiar tradicional se lo ha denominado *breadwinner system* o sistema de proveedor único del ingreso familiar. Es un tipo de sistema que se impuso como consecuencia de la predominancia de la familia nuclear bajo nuevas condiciones económicas y sociales, y que se expandió en los países desarrollados y en los países occidentales de la periferia como la forma predominante de organización familiar. No puede conocerse con exactitud desde qué momento histórico es pertinente hablar de la consolidación de un sistema maduro de tipo *breadwinner* pero se sabe que su emergencia estuvo asociada a la caída gradual de la población rural, en particular, a la caída de las formas de producción agrícola familiar, y a la reducción de la organización del trabajo urbano de tipo semi-artesanal y su sustitución por el trabajo asalariado y dependiente. El sistema *breadwinner* tuvo también sus períodos de florecimiento y caída. En los Estados Unidos resurgió con creciente vigor desde fines de la segunda guerra mundial hasta su colapso definitivo a mediados de la década de los sesenta²⁰. Contribuyen a estos cambios la heterogeneidad creciente de los tipos de familia que se superponen a efectos de la primera transición y la creciente participación de la mujer en el mercado laboral y factores de tipo cultural.

Heterogeneidad de las unidades familiares

Se asiste en la actualidad a un cambio significativo de la composición de los hogares en la región, caracterizado por el tránsito desde una situación de relativa homogeneidad a otra caracterizada por una gran diversidad. Así, las estadísticas disponibles muestran que se ha producido un incremento regular y continuo de cierto tipo de hogares; crecieron relativamente los hogares unipersonales, integrados principalmente por personas de avanzada edad y se incrementaron las familias nucleares sin hijos, debido al crecimiento del "nido vacío". Como consecuencia de la mayor esperanza de

vida y de los diferenciales de mortalidad entre hombres y mujeres, también creció la familia monoparental con jefatura femenina, y en mucho menor medida con jefatura masculina. Este proceso se vio agudizado por la disolución de los hogares como consecuencia de un incremento en las tasas de divorcio. Por su parte, las familias extendidas y compuestas mantuvieron o redujeron su participación en la composición total de los hogares. En un primer momento, la familia nuclear típica se incrementó aunque gradualmente; la mayor parte del crecimiento de los tipos de hogares señalados operó en desmedro de la familia nuclear tipo, compuesta por la pareja e hijos.

La actual diversidad en los tipos de familia puede ser entendida como una ampliación de las opciones individuales y de la capacidad de arreglos diferentes en la vida privada, pero al mismo tiempo indica una caída de la institución matrimonial y del tipo de hogar centrado en los hijos.

Cambios de género en los roles económicos

Entre los principales factores de naturaleza económica los cambios operados en la esfera del empleo aparecen como los de mayor relevancia para la familia. En particular, la participación creciente de la mujer en el mercado laboral. Sin duda, esta es la causa central del quiebre del sistema de *breadwinner*. Tautologías al margen, la introducción de un aporte adicional al presupuesto familiar constituye, por definición, la ruptura del sistema basado en el aporte único.

A diferencia de la inserción tradicional de la mujer en la actividad económica extradoméstica -realizada básicamente por las mujeres solteras o sin hijos- la estructura actual del empleo femenino no sólo registra un notable crecimiento de las tasas de participación femenina, sino que involucra proporciones crecientes de mujeres casadas.

Esta redistribución interna de los roles familiares también alcanza a otros miembros de la familia denominados convencionalmente "fuerza de trabajo secundaria". En particular, durante los períodos de recesión hubo un notorio incremento de las tasas de actividad económica de otros miembros de la familia y no sólo de las mujeres; los hijos y los de mayor edad. La información disponible para los últimos quince años ha mostrado que el sistema de aportantes múltiples se generalizó como una de las principales estrategias de vida de las familias bajo condiciones recesivas; creció sostenidamente la proporción de los hogares con múltiples aportantes: jefe y cónyuge, jefe e hijos, y jefe, cónyuge e hijos. Pero mientras algunas de las "nuevas" categorías de ocupados tendieron a disminuir en los períodos de recuperación económica, no ocurrió lo mismo con las mujeres. Esto sugiere, en principio, la presencia de patrones distintos entre las categorías de la fuerza de trabajo secundaria. El incremento de las tasas de participación económica de la mujer es más un proceso de carácter estructural que coyuntural.

Por esta razón, el involucramiento de la mujer en el trabajo extradoméstico debe ser considerado como un hecho que está plenamente incorporado a la estructura del presupuesto de la mayor parte de las familias. Además, de acuerdo a la información disponible, los ingresos provenientes del trabajo de la mujer han dejado de ser un

20 Al respecto, véase Pepenoe D. (1996). *Life without Father*. The Free Press; Filgueira, C., H. y A. Perí. (1993). "Transformaciones recientes de la familia uruguayana: Cambios Estructurales y Coyunturales". En CEPAL, *Cambios en el Perfil de las Familias*. Chile: CEPAL.

complemento secundario del presupuesto familiar, ya que en gran parte de los hogares el ingreso de la mujer equivale al del jefe y en otros casos lo supera. En los sectores sociales más bajos, el aporte económico de la mujer es el que posibilita que un gran número de familias no caiga bajo la línea de pobreza.

Las implicaciones de estos cambios de roles al interior de la familia son mucho más importantes que lo que normalmente se reconoce. En general, investigadores, analistas y técnicos involucrados en el diseño de políticas sociales, coinciden en destacar las consecuencias conflictivas que tiene el cambio del modelo familiar de aportante único hacia un modelo de múltiples aportantes. No obstante, las consecuencias destacadas se refieren básicamente a los problemas de compatibilidad de los tiempos de trabajo intra y extradoméstico de la mujer, así como a la sobrecarga que implica un régimen de doble jornada laboral, fundamentalmente por las consecuencias sobre los problemas de atención y cuidado de los hijos. La literatura feminista ha hecho un aporte importante al respecto cuando desplaza la reflexión hacia el plano cultural; la presencia de sistemas normativos dominantes, culturalmente arraigados y resistentes al cambio, que legitiman la atribución de posiciones y relaciones de subordinación entre los miembros adultos de la familia. En particular, los modelos de esposo y esposa o de paternidad y maternidad. Los primeros, asociados a las tareas intradomésticas y al mundo privado; los segundos, al mundo público y del trabajo.

Desde un punto de vista sociológico, el impacto del quiebre del modelo familiar de tipo *breadwinner* es bastante más complejo que lo señalado hasta aquí. Implica la erosión de las bases normativas de la familia, sustentada en sistemas valorativos prevalentes que definieron históricamente las relaciones de autoridad, poder y legitimidad de los roles familiares de género. La norma socialmente aceptada es que el jefe varón constituye la autoridad central de la familia y que la misma deriva -y se recrea- mediante la función que cumple el hombre como base del sustento material y económico de la familia. Como en toda construcción de un sistema normativo, no son sólo los actores involucrados quienes lo definen. Existen tradiciones, agencias e instituciones sociales, encargadas de emitir y legitimar el conjunto de prescripciones básicas que forman el núcleo central del sistema de normas.

Por estas razones es posible afirmar que por lo menos una de las áreas-problema de la familia contemporánea proviene de las tensiones propias del desajuste entre los sistemas de normas y de comportamientos. El trabajo femenino y la creciente independencia de la mujer, al involucrarse en la esfera pública y del trabajo, resienten el equilibrio 'natural' normativamente prescrito de la familia. Cuando ello coincide o es provocado por la depreciación del rol del hombre como aportante capaz de satisfacer íntegramente las necesidades de la familia, por ejemplo, por razones de recesión, desempleo o caída de los salarios de la fuerza de trabajo primaria, cabe esperar que las tensiones sean mayores y mayor también la vulnerabilidad del rol tradicional de padre y esposo.

Kazman (1993) examina desde este punto de vista el círculo vicioso que lleva a los hombres a desprenderse de las responsabilidades y obligaciones para con la familia contribuyendo a la desorganización familiar, a la reproducción generacional de la po-

breza y a los efectos de la socialización de las nuevas generaciones que resultan en estructuras mentales que disocia el poder de la moral²¹.

Las vías mediante las cuales la tensión familiar es procesada, parecen ser diferentes según los niveles sociales. Por lo menos, una parte importante de las clases medias demuestra tener una mayor capacidad para absorber nuevos patrones normativos que se caracterizan por ser más igualitarios entre géneros y menos atados a los modelos tradicionales. En estos casos, cabe hipotetizar que la tensión intrafamiliar es menor o simplemente no existe. Los varones de los estratos sociales bajos, en cambio, parecen tener menor capacidad de respuesta a la tensión, al mismo tiempo que la viven de manera más intensa. Ello ocurre en parte porque existe un proceso más lento de absorción de nuevos patrones normativos en los sectores bajos -marginalidad y menor exposición a agencias e instituciones sociales- y en parte porque, al ocupar las posiciones más bajas y marginales de la estratificación, carecen de recompensas y gratificaciones en la esfera pública, lo que los lleva a depender más de la jerarquía que ocupan dentro de la unidad familiar.

Cambios socioculturales

En el plano sociocultural, la confluencia de tres grandes transformaciones sociales contribuye a cambiar los patrones normativos de la familia, al mismo tiempo que legitima nuevos comportamientos sociales: la revolución sexual, la revolución de los divorcios y los movimientos por la igualdad de género.

Las relaciones sexuales premaritales, especialmente entre personas no involucradas en relaciones estables de pareja, se vuelven más frecuentes y desprovistas de signos de estigmatización social. Baja la edad de inicio sexual, mejoran los procedimientos de control de los embarazos y se afianza una cultura desde la cual se establece una clara diferenciación entre la sexualidad, el matrimonio y la procreación. Como consecuencia, los cambios en los patrones de sexualidad dan lugar a dos tipos de comportamientos extremos. Para un sector minoritario de las mujeres, debido a su creciente nivel educativo y a su incorporación al mercado de trabajo, la respuesta es un ascenso de la edad promedio del casamiento y de la procreación del primer hijo, además del estímulo a la formación y prolongación de situaciones de cohabitación. Estas tendencias a la postergación de la procreación dan lugar adicionalmente, a otro hecho significativo: el divorcio o la disolución de la pareja comienza a ocurrir en un momento más próximo a la formación de la pareja. Este patrón corresponde seguramente al comportamiento típico seguido por las clases medias, aunque no sea exclusivo de las mismas.

21 Para un tratamiento exhaustivo de lo discutido en este punto, véase, Kazman, R. (1993), "¿Por qué los hombres son tan irresponsables?". En CEPAL. *Cambios en el perfil de las familias*, Chile.

El otro comportamiento, mayoritario y de gran impacto, se asocia a los estratos más bajos y en particular a los sectores marginales. La liberación de la sexualidad de su atadura con el matrimonio y la procreación, tiene importantes consecuencias sobre la edad del primer hijo, pero sobre todo, en los sectores marginales, contribuye al incremento de los hogares de hecho, al embarazo adolescente, al crecimiento de la condición de madre soltera y a la progresiva ilegitimidad de los hijos.

Por su parte, el divorcio crece en algunos países en forma extraordinaria y en otros registra un ascenso moderado pero constante. A pesar del escaso conocimiento que se tiene sobre los componentes culturales que explican este comportamiento, parece razonable asumir que las normas y prescripciones sociales al respecto han venido cambiando sustancialmente. En la actualidad, probablemente el divorcio haya perdido su carácter de comportamiento desviado que tuvo en el pasado, y las sociedades estén entrando gradualmente en una virtual cultura del divorcio. En base a los elementos disponibles, poco se puede decir también sobre sus determinantes, más allá de generalizaciones excesivamente simplificadas. De la literatura especializada y de los estudios realizados en otros países, se sabe que el avance generalizado de los divorcios está asociado a la predominancia de ciertos valores de autorrealización, racionalidad, autonomía y materialismo.

En cuanto a los movimientos feministas y los estudios sobre la condición de la mujer, no cabe duda de que su papel principal radicó en el poderoso estímulo a la legitimación de valores de igualdad entre hombres y mujeres. En este sentido, podría decirse que el modelo de tipo *breadwinner* es por antonomasia el modelo de referencia negativo de los movimientos feministas. No parece casual por lo tanto que precisamente por esta razón la familia se haya constituido en su principal foco de atención.

Son conocidas las diferentes vertientes del feminismo como para requerir un tratamiento detenido. Lo que importa rescatar sin embargo, es la importancia que han tenido sobre la sociedad y la familia en tanto comprenden un conjunto significativo de valores y evidencias que contribuyen gradualmente a la deslegitimación del sistema familiar vigente en el pasado. En algunos países en particular, la prédica de los movimientos penetró a la sociedad toda al mismo tiempo que se obtuvieron logros en materia de políticas y medidas orientadas específicamente a la problemática de género.

Para cerrar estas consideraciones, puede afirmarse que la confluencia de estas transformaciones desde diferentes dimensiones demográficas, al mismo tiempo que significa una mayor realización de las potencialidades individuales y una creciente equidad, forma parte de un proceso más general de erosión del *capital social* de la familia. Como consecuencia, constituyen una fuente adicional de resentimiento de múltiples activos tanto para el hogar como para los individuos. Lo que distingue sin embargo la segunda transición demográfica de la primera en cuanto a la vulnerabilidad, es que los cambios operados no se limitan a las clases bajas y a los sectores sociales con mayor deprivación, sino que penetran y, en algunas dimensiones, son liderados por las clases medias y los estratos bajos integrados.

VI Algunas evidencias empíricas

En el presente punto se realiza un análisis preliminar con el objetivo de presentar algunas evidencias acerca de las dos transiciones demográficas. Si bien no es posible efectuar una tipología de países debido a la insuficiencia de información disponible, lo que se pretende es iniciar un camino que permita hacerlo posteriormente. Si efectivamente la primera y la segunda transición demográfica se diferencian en su naturaleza, debería ser posible establecer, a partir de un conjunto de indicadores suficientes y confiables, las etapas o el avance relativo de cada país en cada uno de estos procesos. El mayor interés de un ejercicio de este tipo radica en las potencialidades de construir un análisis que permita avanzar por pasos sucesivos en el conocimiento del horizonte de riesgos -o el tipo de problemas- que se pueden anticipar para cada país en relación con la vulnerabilidad social. Como la mayor parte de los países de la región no han completado la primera transición demográfica y tampoco parecen estar aprovechando su "ventana de oportunidades", la posible superposición de los efectos negativos de ambas transiciones, más que una probabilidad es un riesgo cierto.

En la primera parte de este punto, el análisis estará centrado en un sólo caso. Su objetivo es mostrar la utilidad que ciertos indicadores tienen para caracterizar el avance de determinadas transformaciones que se pueden atribuir a la segunda transición demográfica. La segunda parte está dedicada a un ejercicio de comparación entre los países latinoamericanos a partir de muy pocos indicadores y, ciertamente, con muchas dudas. Además de las razones obvias por las que se estudia el caso uruguayo, es importante señalar que Uruguay es el país que más ha avanzado en el proceso de la primera transición demográfica dentro de la región. Por esa misma razón, es más probable que los indicadores que serán discutidos y que se atribuyen a la segunda transición demográfica no estén contaminados o lo estén menos que en otras sociedades más rezagadas. Adicionalmente, si es correcta como creemos la inevitabilidad del avance de la segunda transición en América Latina, el estudio del caso uruguayo permite ilustrar el camino que probablemente seguirán otros países.

Estos temas sobre Uruguay han sido suficientemente trabajados. Existen múltiples diagnósticos y análisis sobre las transformaciones demográficas recientes, de manera que el análisis que sigue es más una presentación de evidencias conocidas que el descubrimiento de otras. De hecho, se conoce la trayectoria de los procesos que se presentan desde un período más extenso, aunque en lo que sigue se examinará el corto período que va desde el año 1991 a 1998 y se hará para los hogares con jefes en edades de 18 a 35 años, para captar las tendencias recientes neutralizando el peso inercial de los mayores de esa edad.

Hay dos tendencias generales que conviene presentar inicialmente. Una es la evolución de la jefatura femenina en los hogares; otra los cambios operados en el estado civil de los jefes. En el corto período de ocho años, globalmente, la jefatura femenina en la población considerada se duplicó, como también se duplicaron las uniones consensuales y la jefatura de solteros. Como contraparte, se redujo la proporción de jefes casados de 70,1% a 51,1%, tal como lo indican las columnas de totales en los Cuadros 1 y 2.