CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Oficina de Montevideo

VULNERABILIDAD, ACTIVOS Y RECURSOS DE LOS HOGARES: UNA EXPLORACIÓN DE INDICADORES

NACIONES UNIDAS

Comisión Económica para América Latina y el Caribe
C E P A L
Oficina de Montevideo

VULNERABILIDAD, ACTIVOS Y RECURSOS DE LOS HOGARES:

UNA EXPLORACION DE INDICADORES

Documento preparado por la Oficina de CEPAL en Montevideo, con el apoyo financiero del PNUD, en el marco del Proyecto URU/97/017 "Apoyo a la implementación del Programa de Acción de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social".

LC/MVD/R.158.Rev.1
Marzo de 1999

Una versión similar de este trabajo fue incorporada como Capítulo III del libro "*Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*" (LC/MVD/R.180).

Este documento ha sido elaborado por Carlos Filgueira, consultor de la Oficina de CEPAL en Montevideo, con la asistencia estadística de Álvaro Fuentes. Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es un organismo regional de las Naciones Unidas, fundado en 1948 y cuya sede se encuentra en Santiago de Chile. En la CEPAL participan todos los gobiernos de la región y su Secretaría tiene por funciones cooperar y asistir a los países y a la región en su conjunto en el proceso de desarrollo.

La Oficina de CEPAL en Montevideo tiene como funciones colaborar con Uruguay mediante la realización de estudios e investigaciones y la prestación de servicios de asistencia técnica sobre aspectos del desarrollo económico y social. Su dirección es Juncal 1305 piso 10, 11000 Montevideo, Uruguay, donde puede obtenerse información sobre sus publicaciones.

RESUMEN

Con el propósito de explorar sus potencialidades para el análisis de los activos y recursos que movilizan los hogares, este estudio examina dos tipos de sistemas continuos de información generados por las estadísticas de Uruguay: las Encuestas de Hogares (agregando los datos de 1995 a 1997) y la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (1994-95). En contraste con otros métodos usuales como las entrevistas en profundidad, esta metodología implica una más adecuada representatividad y una mayor maleabilidad para el tratamiento sistemático y controlado de variables. Además, la información en que se sustenta existe con independencia del objetivo específico de indagación, se genera periódicamente, está sometida a pruebas de confiabilidad y no demanda ningún tipo de trabajo de campo adicional para su utilización.

En este contexto, el trabajo es básicamente un ejercicio de construcción y prueba de "indicadores" a partir de fuentes secundarias de información. Se trata de un análisis "ex post" de los contenidos de las encuestas de hogares con el objeto de generar medidas complejas a partir de datos directos de encuestas. El proceso corresponde a la construcción de medidas operacionales que razonablemente puedan ser consideradas como la manifestación empírica, observable, de los conceptos definidos en forma nominal. Por esta razón el trabajo se apoya, en lo fundamental, en la recopilación crítica de medidas ya construidas y probadas, así como en la realización de pruebas sucesivas de validación de indicadores elaborados a partir de las preguntas que forman parte de sus cuestionarios.

El estudio explora un conjunto de indicadores correspondientes a las esferas del mercado, la sociedad y el Estado. Se examinan las posibilidades de construir medidas relativas al "capital social" y al capital representado por la potencialidad de trabajar y por la movilización efectiva de la fuerza de trabajo familiar; también se analizan los activos provenientes de la esfera del Estado, en particular, los bienes y servicios que circulan en los sistemas de seguridad y protección social.

El estudio arroja luz sobre las estrategias mediante las cuales los hogares combinan y relacionan activos, introduciendo una aproximación dinámica que sigue la secuencia de las etapas del ciclo de vida familiar, en consonancia con las proposiciones de la denominada teoría del ciclo de vida ("life-cycle theory"). Examina sobre todo, las etapas de mayor vulnerabilidad de la familia, definidas a partir del nacimiento del primer hijo, y analiza la configuración de variables individuales y familiares asociadas, en particular, aquellas relativas a la edad de la maternidad de la madre, el número de hijos, y el período de procreación. Con el mismo detalle con que son examinados los activos, el trabajo explora la lógica de reproducción de los pasivos o déficits que se expresan en los indicadores de riesgo y que contribuyen a la reproducción intergeneracional de la exclusión y la marginalidad.

En un segundo módulo, el estudio examina los indicadores de capital social, somete a pruebas de validez diversas medidas propuestas, y discute a partir de las mismas algunos de los más importantes problemas de consistencia del concepto de capital social y del enfoque de activos-vulnerabilidad ("asset-vulnerability approach"). Por último, el estudio aboga por la necesidad de considerar, a la par de las otras fuentes de "capital", los recursos que se generan desde la esfera del Estado, presentando y discutiendo evidencias acerca de su significación.

ÍNDICE

Página

Página

I. INTRODUCCIÓN

A. SOBRE LA NATURALEZA DEL TRABAJO

Desde que comenzaron a implementarse en los países de la región los sistemas continuos de información conocidos como Encuestas de Hogares, su cobertura temática creció regularmente incorporando en forma sucesiva nuevas áreas de información. Diseñadas originalmente hace aproximadamente 30 años con el objetivo de cubrir básicamente los temas relativos al empleo y la desocupación, las Encuestas se han vuelto en la actualidad un instrumento fundamental con que cuentan los gobiernos para diagnosticar y efectuar el seguimiento de las condiciones socioeconómicas de la población y del país. Además de los tópicos referidos a las condiciones del empleo, la ampliación de contenidos pasó a cubrir otros temas de diversa naturaleza entre los que se destacan el comportamiento de la población en materia de educación, los ingresos de los hogares y de sus miembros, la estructura y organización de la familia, el acceso y las características de la vivienda, las condiciones de infraestructura de los servicios, y otros aspectos demográficos y poblacionales.

Del mismo modo, aunque con menor periodicidad, los países de América Latina han incorporado en forma regular, la aplicación de las Encuestas de Ingresos y Gastos. Pensadas inicialmente como un recurso necesario para la estimación de la estructura del gasto de los hogares y de la canasta familiar, dichas encuestas permiten en la actualidad ampliar su campo de aplicación a cuestiones de indudable relevancia como son aquellas relativas a la estructura y la dinámica del consumo. Conjuntamente con los Censos Nacionales de Población, los dos registros aludidos conforman una suerte de trilogía sobre la cual descansan los sistemas de las estadísticas nacionales.

El objetivo de este trabajo puede ser entendido como una extensión adicional de este proceso de diversificación temática a la exploración de las potencialidades de aplicación de estos dos instrumentos estadísticos al estudio de los activos y recursos que movilizan los hogares.

Básicamente, el presente trabajo es una exploración de *indicadores* en el sentido tradicional del término, ubicado dentro de los parámetros metodológicos propios de un ejercicio de *operacionalización* de conceptos. No hay, por lo tanto, nada nuevo en este tipo de ejercicio que no sea ya un lugar común en el proceso de generación de conocimientos. De hecho, el ejercicio se inscribe dentro de una tradición de investigación que concibe la construcción del conocimiento como una práctica analítica que se apoya alternativamente en la teoría y en la experiencia.

Por esta razón, la exploración de indicadores tal como se hará en el trabajo, no es apenas un ejercicio puramente empírico, circunscripto al manejo de la información, sino una indagación sobre la correspondencia entre el nivel conceptual de las definiciones nominales y su expresión a nivel de la observación y medición controladas. Naturalmente, el término que está en el centro de este tipo de aproximación es el de *validez,* entendiéndose por tal, la importante cuestión de cómo observar y medir en el campo de la "realidad empírica" los conceptos que de otra forma se expresan en palabras.

Es usual que los test de validez relativos a la correspondencia entre proposiciones nominales y operacionales se entienda como un conjunto de hipótesis auxiliares o secundarias que se integran a las hipótesis sustantivas de los temas de indagación específicos. Esto significa, en buenas cuentas, que no hay prueba de validez posible si no existe mínimamente algún tipo de precisión conceptual acerca de los indicadores que se operacionalizan. El presente trabajo es un tanto particular puesto que su objetivo central es probar la razonabilidad de la construcción de ciertas medidas y no el tratamiento de hipótesis sustantivas. En consecuencia, el desarrollo conceptual y sustantivo estará necesariamente subordinado al objetivo central y, por lo tanto, se limitará a una selección de aquellos aspectos considerados imprescindibles, apoyándose adicionalmente en otros trabajos sobre activos que viene llevando a cabo la Oficina de la CEPAL en Montevideo.

En lo sustantivo, el trabajo se inscribe dentro de una línea de estudios relativamente reciente, que tiene por objeto generar cierto tipo de medidas e indicadores que hasta el momento han sido poco desarrollados en los análisis y diagnósticos de la situación social y que se denominan indistintamente como activos, capital, o recursos movilizables por parte de los hogares. En rigor, se trata de un tema que viene siendo abordado por parte de múltiples estudios que conforman ya una vasta literatura. Tal aproximación se asocia a la percepción de que los indicadores tradicionalmente empleados -como por ejemplo, la línea de pobreza, las necesidades básicas y los índices de desarrollo humano- han llegada a un punto de estancamiento en su desarrollo y potencialidades, y por ende, a la necesidad de impulsar la construcción de una nueva generación de indicadores sociales. También, el trabajo puede leerse como un aporte puntual a lo que se denomina actualmente como el nuevo enfoque de "vulnerabilidad-activos" ("asset vulnerability approach")[1].

Por activos se entiende el conjunto de recursos, materiales e inmateriales, que los individuos y los hogares movilizan en procura de mejorar su desempeño económico y social, o bien, como recursos desplegados para evitar el deterioro de sus condiciones de vida o disminuir su vulnerabilidad. La vulnerabilidad, a su vez, es entendida como una relación entre dos términos: por una parte, la "estructura de oportunidades", y por la otra, las "capacidades de los hogares". De las diferentes combinaciones entre ambos términos se derivan tipos y grados de vulnerabilidad que pueden ser imaginados como un cociente entre ambos términos.

Con respecto al primer término, la estructura de oportunidades puede ser observada desde tres planos: el Mercado, la sociedad y el Estado.

El mercado. La estructura de oportunidades asentada en el mercado no requiere mayores comentarios. En América Latina se conoció el desarrollo de una larga tradición de análisis e interpretaciones referidas a la problemática del desarrollo económico y social y a las estructuras de oportunidades generadas por los modelos de "desarrollo hacia adentro" o de "sustitución de importaciones". El crecimiento económico, así como las transformaciones productivas generadas por la expansión industrial y por el crecimiento del aparato estatal, fueron un campo propicio para el análisis de esas oportunidades. De

[1] Moser C., *"The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies"*, en World Development, Vol. 26, No.1, 1998.

hecho, la teoría de la "insuficiencia dinámica" que ocupara un lugar central en las interpretaciones de la CEPAL y en la corriente estructuralista, no fue más que un intento de caracterización de determinada estructura -negativa- de oportunidades de la región. En términos más generales, las nuevas ocupaciones creadas por el cambio tecnológico, la apertura de las economías o la reconversión productiva son formas de ampliación de las estructuras de oportunidades generadas desde el mercado. Aunque, también lo son el tipo de transformaciones que tienen por efecto reducir la estructura de oportunidades, ya sea como resultado de crisis económicas, de la prolongación de períodos recesivos o por la obsolescencia de determinadas ocupaciones producidas por el cambio técnico. El tradicional análisis de la estructura de estratificación y de la movilidad social, al distinguir entre la movilidad individual y la inducida por razones estructurales, constituye, tal vez, el ejemplo más conocido de análisis del impacto de los cambios del mercado sobre la estructura de oportunidades. La modificación de la pirámide ocupacional como resultado de las tendencias seculares de reducción del sector primario y crecimiento del terciario, y la expansión de la urbanización y de los sistemas educativos, ocuparon la atención de los analistas precisamente en este sentido.

La sociedad. Al contrario de lo visto en el punto anterior, es muy poco lo que se avanzó para caracterizar las estructuras de oportunidades generadas desde el ámbito de la sociedad. El interés es más bien reciente, comprendiendo la identificación de las funciones que cumplen las formas asociativas de la "sociedad civil", el aporte de las acciones colectivas de carácter solidario y, sobre todo, el tipo de activo denominado "capital social" articulado por relaciones interpersonales de apoyo mutuo generadas en base a principios de reciprocidad, como ocurre por ejemplo, en la organización familiar, la comunidad, los grupos étnicos o la religión. Cualquiera de estas formas constituyen una arena adicional de ampliación o reducción de las estructuras de oportunidades, independientemente de lo que ocurra en el plano del mercado.

El Estado. Por último, el análisis de la estructura de oportunidades centrada en el Estado puede desdoblarse en dos dimensiones: aquella referida al ámbito de las políticas o de los regímenes de bienestar, y la segunda, relativa a las acciones colectivas orientadas específicamente al Estado, o más precisamente a la esfera del gobierno, bajo formatos institucionales de organización de demandas y representación de intereses. Los regímenes de bienestar, con sus grados variables de cobertura, igualdad y calidad en sus prestaciones, son variantes importantes que hacen a los recursos disponibles por parte de los hogares, al igual que las formas de organización de intereses, corporativos, sindicales o clientelísticos, que también operan como estructuras de oportunidades ampliando las fuentes de recursos disponibles.

Un tratamiento más detallado de estos puntos se encuentra en Filgueira C. (1998) y no corresponde reiterarlos aquí. No obstante, debe quedar claro que el concepto en cuestión procura captar a nivel societal, la multiplicidad de las fuentes de recursos en los tres planos. Los países no son iguales en materia de estructura de oportunidades como tampoco lo son los diferentes momentos históricos de una sociedad determinada[2].

[2] Filgueira C., *"Welfare and Citizenship: Old and New Vulnerabilities"*, en Tokman V.E.. y O'Donnell G., Poverty and Inequality in Latin America: Issues and New Challenges, University of Notre Dame Press, 1998.

Con respecto al segundo término de la relación, la capacidad de los hogares se refiere a los atributos de los hogares y de sus miembros, sean individuales, contextuales o relacionales, cuya posesión o control los coloca en condiciones más o menos favorables para movilizarse en una estructura específica de oportunidades. El capital educativo del hogar y de los individuos, la salud y la capacidad física y mental, la calidad de los contactos interpersonales, la integración y estabilidad familiar, la infraestructura residencial, o la proporción de menores dependientes en el hogar, son algunos de estos atributos más obvios.

Hay dos ventajas indudables en referir el concepto de vulnerabilidad a los dos términos en cuestión. La primera, es que permite el análisis dinámico de las relaciones entre los procesos estructurales a nivel "macro" o societal, y las características y mecanismos adaptativos de los hogares a nivel "micro"; la segunda, es que el concepto relacional de vulnerabilidad no tiene por qué limitarse a la condición de los pobres o de la pobreza absoluta sino que puede ser aplicado a cualquier tipo de posición social en la estructura de la estratificación (por ejemplo, clases medias, sectores bajos integrados, etc.).

B. SOBRE LA IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE LOS ACTIVOS

1. Antecedentes y desarrollos recientes

A diferencia de los ya clásicos análisis desarrollados en torno a las medidas de la línea de pobreza o de las necesidades básicas, el enfoque de vulnerabilidad-activos trae consigo la promesa de poder captar mejor la dinámica de reproducción de los sistemas de desigualdad social y de las condiciones de marginalidad y exclusión, al mismo tiempo que se espera permita ofrecer un instrumental analítico más potente para la acción.

El interés reciente en examinar los activos que poseen los hogares se manifiesta en dos tipos de aportes. Por una parte, es posible reconocer trabajos que muestran evidencias basadas en estudios empíricos acerca de cómo se comportan las familias para asegurar su bienestar, línea en que se ubican, por ejemplo, los trabajos recientes de Moser (1996, 1997 y 1998). En la búsqueda de mejorar la capacidad de acción de los programas antipobreza, Moser analiza las respuestas de los hogares y examina el desarrollo de las múltiples estrategias que los individuos y los hogares ponen en funcionamiento ante situaciones de crisis y cambios económicos e institucionales radicales que incrementan las condiciones de vulnerabilidad[3].

[3] Moser C., *"The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies"*, World Development, Vol 26, 1998. Moser C., *"Confronting Crises: A Comparative Study of household responses to poverty and vulnerability in four poor urban communities"*, World Bank, Serie No. 8, 1996. Moser C. y Holland J., *"Hosehold responses to poverty and vulnerability"*, Volumen 4, *"Confornting crisis in Chawana, Lusaka, Zambia"*, Program Policy Papaer no.24, World Bank, 1997.

En contraste con la sabiduría convencional, sus trabajos muestran que los hogares pobres manejan un complejo y diversificado portafolio de activos y que, en definitiva, para el diseño de políticas sociales es tan importante observar lo que los pobres no tienen como lo que tienen. Como resultado de sus investigaciones, Moser sugiere que un marco de interpretación de esta naturaleza podría tener importantes implicaciones a nivel operacional en la medida en que contribuye al desarrollo de herramientas analíticas que mejoran la capacidad de intervención, promueven oportunidades y permiten remover obstáculos[4].

Por otra parte, la misma preocupación ha llevado al desarrollo de marcos conceptuales y teóricos novedosos y a la recuperación de teorías que tuvieron vigencia hace algunas décadas. Desde el clásico estudio de Polanyi (1957) y de la teoría de la "moral economy" (Scott, 1976) o de la marginalidad (Perlman, 1976 y Lomnitz, 1977) hasta trabajos más recientes como los de Putnam (1993), Sen (1981), Bourdieu (1985), Loury (1977) y Coleman (1993) sobre tradiciones cívicas, tipos de deprivación y capital social[5].

La preocupación por entender la dinámica de los activos expresada en el "asset vulnerability framework" tanto en sus aspectos teórico-conceptuales como heurísticos, obedece a un conjunto de circunstancias que no serían fácilmente explicables sin tener en cuenta la fuerte impronta provocada por los discursos y las prácticas corrientes de la reforma social en América Latina. En primer lugar, puede señalarse como uno de los rasgos distintivos de la nueva orientación conceptual, la recuperación de los teóricos que pensaron la transformación de las formas de protección social precapitalista ante el debilitamiento de los lazos de solidaridad de la comunidad en circunstancias históricas en las cuales aún no se habían generado los formatos modernos de seguridad social. De allí, por ejemplo, el énfasis en la "sociedad civil" y el "capital social". En segundo lugar, también, parece natural que las innovaciones provengan desde las perspectivas de la antropología y la sociología, y de sus tradiciones fundacionales, en contraste con la visible preeminencia que adquiere en la actualidad la perspectiva económica en el diseño e implementación de las políticas. Por último, tampoco resulta inesperado que tales formulaciones surjan ahora como respuesta a las prácticas que conciben las políticas

---

[4] Entre los estudios empíricos se destaca la creciente atención al tema que le viene prestando desde hace años el *"Panorama Social de América Latina"* de la CEPAL (ediciones 1993 a 1997). También, Espinoza V, *"Networks of Informal Economy: work and community among Santiago's Urban poor"*, PH.D, Departament of Sociology, University of Toronto. Del mismo autor, *"Redes Sociales y Superación de la Pobreza"*, Revista de Trabajo Social No. 66, Universidad Católica de Chile, 1955.

[5] Polanyi K., *"The Great Transformation: the Political and Economic Origins of our Time"*, Rinehart & Co., 1957. Scott J., *"The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia"*, Yale University Press, 1976. Perlman J., *"The Myth of Marginality"*, University of California Press, Berkeley, 1976. Lomnitz L., *"Networks and Marginality: Life in a Mexican Shanty Town"*, Academic Press, N. York, 1977. Putnam R.D.,*"The prosperous community: social capital and Public Life"*, American Prospect, 1993. Sen A., *"Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation"*, Clarendon Press, Oxford, 1981. Bourdieu P., *"The forms of Capital"*, en Richardson J. (Ed), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, Greenwood, 1985. Loury G.C., *"A Dynamic Theory of Racial Income Differences"*, en Wallace P.A. y La Mond A.M.(Eds), Women, Minorities and Employment Discrimination, 1977. Coleman J., *"Foundations of Social Theory"*, Belknap Press, Harvard University, 1990.

como lógicas de la racionalidad técnica, superpuestas o consideradas independientemente de las lógicas y mecanismos propios de la estructura social o de los sistemas políticos.

Una de las principales virtudes de este reencuentro con las tradiciones del pensamiento de las ciencias sociales es el supuesto de que cualquier acción intencional dirigida a incidir sobre los comportamientos y mecanismos espontáneos, será más efectiva y viable si tiene en cuenta tales comportamientos y no si se opone a ellos. Es mejor estimular las estrategias y las soluciones con que los individuos, grupos e instituciones responden a las condiciones de deprivación, que hacerlo mediante instrumentos que pueden ser inobjetables de acuerdo a lógicas técnicas pero que minimizan, erosionan o bloquean los mecanismos que operan naturalmente en el seno de la trama social.

El desconocimiento de principios tan simples puede llevar al fracaso de las medidas de acción o por lo menos a reducir su impacto esperado. En verdad, esto no es una posibilidad teórica sino que viene ocurriendo con demasiada frecuencia según lo muestran las evaluaciones realizadas sobre los programas implementados. No es difícil encontrar en tales evaluaciones, la detección de obstáculos que, en rigor, son fruto de otras lógicas diferentes a la razón técnica. Así, la lógica real que guía los procesos de decisión al interior de la familia, el grado de participación e involucramiento de los individuos en acciones colectivas y comunitarias, o la débil capacidad de gerenciamiento autónomo que contrasta con las propuestas de descentralización, muestran una elevada resistencia al cambio cuando éste es resultado del simple decreto técnico. Por más deseable que éstos sean, y por más acertada que fuere la recomendación técnica, las resistencias aparecerán inevitablemente como obstáculos en algún momento.

Por esta razón, el ejercicio analítico de transformar obstáculos externos "ex post " en condiciones internas "ex ante" debe ser la principal estrategia analítica para mejorar la capacidad de las políticas sociales, y hacerlas más viables y eficientes. Lo que es una verdad de perogrullo en otras disciplinas, no parece haber alcanzado todavía el campo de las políticas sociales. Por analogía, en la Física, nadie esperaría que la acción -deseada- de una fuerza intencionalmente aplicada a un sistema para mejorar su performance, tenga los efectos esperados independientemente del campo de fuerzas que ya opera en dicho sistema. El efecto esperado de la fuerza que se aplica al volante de un automóvil para tomar una curva dependerá entre muchos factores del peso representado por la masa y fuerza gravitatoria, de la fuerza de aceleración e inercia, y de la fuerza de rozamiento representada por el tipo de pavimento, el estado de los neumáticos, etc. Este conocimiento puede formularse en complejos términos científicos o puede basarse en el sentido común de un conductor razonablemente experimentado. Pero su conocimiento es básico para no equivocarse y no terminar el viaje abruptamente contra un árbol.

La segunda mayor virtud de una aproximación vulnerabilidad-activos es que permite incursionar en un aspecto clave de la acción social intencional, generalmente omitido. El objetivo de la política social es estrecho cuando se limita a mejorar transitoriamente las condiciones sociales de una población determinada. Planes de emergencia, medidas compensatorias, y programas de auxilio ante situaciones de extrema deprivación son adoptados con frecuencia para enfrentar contingencias sociales que afectan negativamente las condiciones de vida de la población o las consecuencias que derivan de grandes cambios estructurales. No obstante, sin perjuicio de reconocer el beneficio de esa acción

inmediata, su carácter transitorio hace que los resultados de la política desaparezcan cuando el estímulo deja de actuar o que en el mejor de los casos quede algún beneficio remanente que tiende a perder significación en el mediano y largo plazo. En cambio, la política social tiene un efecto mayor cuando es capaz de afectar positivamente en el largo plazo la generación de activos de individuos y familias, cuando estimula el encadenamiento positivo de la interacción entre activos y, en definitiva, cuando contribuye a disminuir la vulnerabilidad social y facilita la movilidad ascendente. Más que incidir en un mejoramiento de las situaciones sociales, la más efectiva función que se le debe pedir a la política social es la de quebrar los círculos viciosos de la pobreza y de su reproducción intergeneracional. Ello implica no sólo dotar a los individuos con un mayor y más efectivo conjunto de activos sino que los mismos tengan condiciones de "reproducción ampliada".

En este sentido, la aproximación vulnerabilidad-activos supone un avance con respecto a los enfoques habituales referidos a las causas de la inequidad y la pobreza, en la medida que pone el acento en la dinámica de la formación de diversos tipos de capital potencialmente movilizable y en las relaciones entre los mismos, así como en los procesos de pérdida, desgaste o factores limitantes que impiden reponer el capital. Aunque el análisis tradicional de la pobreza y de las necesidades básicas no desconoció la importancia de ciertos activos, como por ejemplo, del capital educativo o el empleo, el hecho de poner la mira en los resultados (pobreza, indigencia, etc.) operó en desmedro de una consideración independiente y específica de la lógica de reproducción de los activos. La diferencia radica, por lo tanto, en que el concepto de activos procura ofrecer un cuerpo sistemático desde el cual observar los grados variables de posesión, control e influencia que los individuos tienen sobre esos recursos y las estrategias que desarrollan para movilizarlos.

La contraposición entre "políticas de mejoramiento" y "políticas de activos" no sería mayormente importante si sólo distinguiera entre las políticas transitorias y las de largo plazo. La diferencia más significativa, en cambio, se encuentra cuando ambas opciones aparecen como propuestas de políticas de largo plazo o como modelos estables de "regímenes de bienestar". Si éste es el caso, las políticas de mejoramiento se emparentan con regímenes que basan su acción en la ayuda y el asistencialismo ante situaciones de carencia que se nutren de versiones simplificadas de los regímenes liberales o residuales. El déficit en un activo es compensado por la política social, con lo cual el beneficio se traduce directamente en el activo en cuestión. En regímenes más complejos, activos y beneficios interactúan de otra forma. La política está orientada a incentivar procesos de generación de activos y a sostenerlos. El beneficio proviene del efecto agregado de las políticas en la medida en que permiten reproducir círculos virtuosos de acumulación. Por esta razón, en regímenes de bienestar de otro tipo (corporativos o socialdemócratas) el concepto de mejoramiento compensatorio es secundario, en tanto adquiere centralidad la consideración del portafolio de activos y su dinámica.

2. Acerca de los problemas de operacionalización

Las posibilidades de incursionar en el tema de activos presenta, sin embargo, problemas de diferente naturaleza en el plano operacional. Entre los más importantes debe tenerse en cuenta que el análisis de los activos y de su movilización requiere de metodologías e

instrumentos de medición específicos. Esto es más notorio, en particular, cuando se trata de captar los tipos de capital menos tangibles para lo cual es necesario desarrollar estrategias de medición enteramente innovadoras, además de confiables y válidas.

En segundo término, la construcción de medidas de activos no cuenta, como en otras dimensiones de lo social, con una suficiente acumulación de conocimientos acerca de instrumentos e indicadores ya probados y discutidos por la literatura precedente. Basta comparar, por ejemplo, el incipiente estado del arte de las medidas de activos con las medidas de desigualdad y pobreza. Es cierto que a partir de estudios previos se dispone de diversas tipologías de capital, así como también de un conjunto de evidencias acerca de cómo observarlo. No obstante, tales instrumentos son más una fuente de orientación para la construcción de indicadores que indicadores propiamente. Tampoco se dispone de un instrumental conceptual medianamente consensual desde el cual partir. En la medida en que cualquier indicador carece de sentido si no está referido mínimamente a sistemas conceptuales o teóricos, la tarea de construcción de medidas debe desdoblarse en dos planos al mismo tiempo: el operacional y el teórico.

Por último, los registros continuos como las encuestas de hogares u otros similares, no han sido pensados intencionalmente para responder a estos propósitos. Diseñados para otros fines, los registros continuos tienen la enorme ventaja de ofrecer un volumen respetable de información confiable, continua, comparable y sistematizada, pero que no es adecuada para captar razonablemente el concepto de activos en toda su variedad ni en sus principales interacciones. Por estas razones, el ejercicio de usar los registros continuos para dar respuesta a la problemática de los activos, debe descansar pesadamente en la construcción de medidas indirectas y "proxy", elaboradas a partir de la gama de opciones que ofrecen los cuestionarios de las encuestas, y apelar con igual fuerza a criterios estadísticos y conceptuales para su validación.

Como ocurre en cualquier campo nuevo de indagación, el avance del conocimiento acerca del rol de los activos debe transitar necesariamente por una etapa de tipo exploratorio. Una rápida mirada a la literatura producida permite afirmar que es esa, precisamente, la etapa en la cual se encuentra el enfoque de vulnerabilidad-activos. Su desarrollo ulterior dependerá de que se pueda demostrar que tal conceptualización arroja alguna luz sobre aspectos no explicados por abordajes precedentes, mejora la comprensión de los problemas de inequidad y pobreza, y ofrece instrumentos más idóneos para la acción social.

C. TIPOS DE ACTIVOS

Los activos que pueden movilizar los hogares son de diversa naturaleza y provienen de diferentes fuentes. No hay sin embargo ninguna clasificación que cubra razonablemente todos los recursos que moviliza un hogar y tampoco es claro si es posible identificar el universo virtual de activos.

Los criterios en que se basan las tipologías propuestas son materia opinable y en gran medida arbitraria. Por lo general, la identificación de activos se efectúa de acuerdo a criterios de la importancia o del peso relativo que tiene cada tipo de recurso sobre el

bienestar de la familia. Más en particular, aquellos que se supone ejercen un poder de discriminación mayor sobre los niveles de bienestar.

En consecuencia, la determinación de los activos ha progresado más por la vía de la enumeración que por criterios sustantivos o teóricos. En aquellos casos en que los esfuerzos se dirigieron a identificar la variedad de tipos de capital, los resultados no han tenido mayor éxito, lo que indica que el camino a transitar debe ser otro. En lugar de agregar claridad y consistencia, las propuestas de desagregar los tipos de activos introdujeron más bien confusión, arriesgando vaciar de sentido el concepto. El énfasis puesto en la construcción de tipologías -tales como las de capital social, cultural, educativo, étnico, religioso, migratorio-, así como otros intentos de caracterización tendientes a abrir en toda su variedad los tipos de activos, sugieren más bien la idea de que cualquier dimensión de lo social puede ser considerada como un universo autocontenido de activos, en desmedro de proposiciones relativas a las relaciones y el encadenamiento de los activos en estructuras de oportunidades específicas. Sin perjuicio de reconocer que tal ejercicio de desagregación sistemática es necesario, parece poco probable que el desarrollo del nuevo enfoque de vulnerabilidad-activos tenga condiciones de prosperar, si no se avanzan proposiciones y evidencias empíricas acerca de las estructuras que ordenan y relacionan los activos en las estrategias específicas que desarrollan los hogares y los individuos. En otras palabras, puede afirmarse que los límites del estiramiento del concepto de activos están impuestos por su utilidad y por la necesaria demostración de esa utilidad en un proceso continuo y acumulativo de análisis de alcance medio. Naturalmente, la demostración de esa utilidad no es ajena al grado de maduración tanto de la investigación empírica precedente como de los sistemas de conceptos que los cobijan. Pero en las etapas incipientes del desarrollo de nuevas áreas-problema, no es aconsejable proceder por la agregación de categorías autorreferidas sino por las relaciones vinculantes entre las mismas.

Ciertamente, un diagnóstico del estado del arte como el referido puede ser el mejor campo de cultivo para desistir de una empresa que por su propia complejidad parece imposible abordar. ¿Cómo es posible operar con conceptos y medidas que no tiene un sentido unívoco dentro de un marco de referencia más abstracto, que pertenecen a un universo infinito, y cuya validez deriva de evidencias relativamente débiles?

Por cierto, el presente trabajo no hubiera sido abordado de haberse asumido que la importancia de algunos de estos obstáculos podrá impedir la realización de una tarea de esta naturaleza. Aunque no existen argumentos obvios para sostener tal supuesto, no está demás recordar que los paradigmas más robustos que cristalizaron en las ciencias sociales, en sus orígenes no estuvieron exentos de gran parte de los problemas de indefinición que caracterizan hoy al tema de los activos. Así por ejemplo, el paradigma de la estratificación y de la movilidad social, a pesar de su larga trayectoria y posterior maduración, no se desarrolló contando con todos los requisitos que hoy se señalan como ausentes en la aproximación a los activos. Más bien, hay un claro paralelismo entre ambas trayectorias.

En el campo operacional, el paradigma de la estratificación social operó corrientemente con unas pocas dimensiones de status, probablemente, con un número extremadamente reducido del universo total de status que diferencian y estratifican las posiciones en la sociedad. El plano de la educación, de la estructura ocupacional de los

ingresos, así como la dimensión étnica, fueron las dimensiones que generalmente se incluyeron en los análisis que dieron consistencia teórica y empírica al paradigma. El recurso a tales dimensiones, consideradas como el núcleo duro de la estratificación social, fue una construcción analítica simplificada de los principios de diferenciación social y jerarquización valorativa de los roles sociales, que operaron como una ficción relativamente condescendiente frente a la complejidad real de la estructura de desigualdad. Pero no por ello se desconoció la diversidad de formas, estructuras y subsistemas asociados a la desigualdad, ni se desconocieron los antecedentes más relevantes incorporados en las conocidas formulaciones clásicas sobre clases y estamentos.

No obstante, aún considerando estas ausencias, es dudoso que el paradigma de la estratificación social hubiera progresado como lo hizo en sus aspectos teórico-empíricos, si no hubiera circunscripto su campo a la consideración de aquellas pocas dimensiones de la estratificación. Por lo menos, el fuerte desarrollo del paradigma y su demostrada capacidad analítica, dependieron en gran medida de un proceso controlado y sucesivo de incorporación de nuevas dimensiones y complejización creciente. Más que progresar en forma simultánea a partir de un amplio registro de dimensiones, lo hizo por el desarrollo de proposiciones fuertes en torno a unos pocos indicadores duros.

Posteriormente, la introducción de nuevas interrogantes sobre áreas-problemas específicos relativos a la estratificación en otras dimensiones sociales permitió mejorar la capacidad explicativa del paradigma, al mismo tiempo que señaló puntualmente carencias y limitaciones. Pero este tipo de innovaciones, así como otras referidas a la extensión del paradigma a sistemas estratificados no individuales (países, regiones, organizaciones, etc.), tuvieron como sustento la construcción y el desarrollo previo de un núcleo duro articulador de conceptos e indicadores.

Desde el punto de vista conceptual, puede agregarse que el paradigma de la estratificación tampoco contó con un elevado consenso. Desde la escuela clásica inglesa anterior a la década de los 60, hasta las versiones funcionalistas más formalizadas y las de sus críticos durante los años 60 y 70, el análisis empírico y el desarrollo del cuerpo central del paradigma de la estratificación social no estuvieron sustentados en un referente teórico único.

Para finalizar, este ejercicio comparativo es útil también para indicar el largo camino que deberá recorrer cualquier intento de formalización de la cuestión de los activos tal como se presenta en la actualidad. Probablemente, el punto neurálgico radique en las dificultades que presentan las propias nociones de "activos" o de "capital" cuando se les quiere dar una significación precisa de acuerdo a un cuerpo teórico determinado, tal como corresponde -o debería corresponder- a cualquier concepto. La cercanía que tienen las nociones de activo, capital, inversión, etc., con el instrumental conceptual de la economía y en particular con la teoría neoclásica, puede ser un foco adicional de confusión si se cree que con ello basta para incorporar los conceptos a un núcleo teórico duro. Esto es así porque los problemas conceptuales de significado no se resuelven con analogías. En todo caso, la utilidad de la idea de activos dependerá de un proceso más general de intercambio, confrontación y eventual confluencia entre las orientaciones más recientes de la economía y de la sociología, tal como se expresan hoy en los debates en curso.

D. DEMARCACIÓN DEL ESTUDIO

En el presente trabajo se seleccionan tres áreas de indagación de las estructuras de oportunidades y de los activos correspondientes. No se incluye la exploración de ciertos tipos de activos que han recibido un mayor tratamiento por parte de la literatura, como es el caso del capital humano referido a la educación, como tampoco se incorporan activos cuyas posibilidades de operacionalización están virtualmente vedadas debido al tipo de información que se maneja.

Por su importancia, y por el escaso desarrollo previo, se han seleccionado tres tipos de áreas correspondientes respectivamente al campo de la sociedad, el mercado y el Estado. En la primera, se examina el Capital social (Capítulo II), en la segunda, el Capital trabajo (Capítulo III), para tratar finalmente los activos que operan desde la estructura de oportunidades del Estado, más precisamente, con respecto a los sistemas de protección y seguridad social (Capítulo IV).

II. CAPITAL SOCIAL

A pesar de la aceptación generalizada del término "capital social" por parte de la literatura especializada, el desarrollo del concepto está todavía muy lejos de alcanzar un significado unívoco y consensual. Como ha ocurrido con otras nociones que se imponen y expanden rápidamente debido al poderoso atractivo que representa su aparente aplicabilidad a múltiples problemas del análisis social, existe un considerable desajuste entre la facilidad en su adopción y su grado de precisión conceptual. En este trabajo no es posible efectuar una revisión exhaustiva de la literatura sino una selección de tópicos que permitan orientar la operacionalización.

Basta señalar que durante los últimos años se han venido construyendo una suerte de núcleo de ideas comunes en torno al concepto. Si bien no se trata de un paradigma en sentido estricto, ni tampoco de paradigmas alternativos, autores como Coleman, Boudon, Powell, Granovetter, Puttnam, y Moser, para sólo mencionar algunos, forman parte de un grupo dentro del cual se ha ampliado el manejo de conceptos comunes y proposiciones alternativas que se expresan en confluencias, debates y confrontación de interpretaciones. Una rápida observación de la bibliografía y de las referencias de sus trabajos, muestra la frecuencia de referencias mutuas, citas cruzadas, así como de otros indicadores relativos a la acumulación de conocimientos producidos en el tema. Recientemente, una síntesis de los orígenes del concepto y una revisión crítica del estado del arte del "capital social" ha sido presentada por Portes (1998)[6].

Aunque proveniente de muy diferentes vertientes, la noción de capital social participa de tres supuestos comunes: a) el más general y obvio, es que los sistemas de relaciones sociales modelan la capacidad de desempeño de los individuos en la estructura social, b) el segundo, que el concepto de "capital social" se refiere a un tipo particular de relaciones que operan a través de interacciones y redes sociales informales asentadas en mecanismos ajenos al mercado, y c) que tales redes tienen como consecuencia facilitar el desempeño tanto de los individuos como de los hogares y de los grupos sociales, proveyéndolos de recursos cuya ausencia haría más dificultoso su desempeño.

En cuanto a los supuestos que no son comunes, el único punto que interesa discutir aquí está referido a ciertas ambigüedades acerca de la distinción entre dos formas de capital social que han sido presentadas con mayor frecuencia en la literatura. En algunos casos, tales formas son entendidas como principios en los que descansa el capital social, mientras que en otras, son vistas más como variaciones en el tipo de recursos que promueven la participación e involucramiento de los individuos en relaciones interpersonales. La primera forma se refiere al proceso de constitución de normas, obligaciones y expectativas de reciprocidad; la segunda, alude al tipo de recursos que circulan en las redes y en particular a la calidad de la información y de los contactos. Coleman (1993) se encarga de señalar ambas formas como sostén del capital social, aunque no avanza mayormente sobre los problemas de consistencia y compatibilidad que implica el reconocimiento de las mismas[7]. En el primer caso, el "cemento" que asegura la

---

[6] Portes A., *"Social capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology"*, en Annu. Rev, Sociol. 1998.

[7] Véase, Coleman J., op.cit.. 1993, Cap. 12, Social Capital.

existencia de capital social son los lazos fuertes de las interacciones, en tanto que en el segundo, por el contrario, son los lazos débiles.

A. LA IMPORTANCIA DE LOS *LAZOS FUERTES*

La naturaleza del capital social, en contraste con otras formas de capital (humano, físico, financiero, etc.), radica básicamente en la formación de relaciones estables y continuas que se organizan en torno a vínculos determinados por obligaciones recíprocas, por normas y sanciones, y por principios de autoridad. La idea más general, tal como es presentada por Coleman, asume que los individuos construyen y se involucran en diferentes tipo de redes de manera de ampliar los recursos movilizables para su desempeño, tanto en la esfera privada como en el ámbito del mercado.

El capital social supone la creación de una suerte de "contrato social" informal, basado en la confianza mutua, que está garantizado por un proceso más o menos explícito de construcción de normas morales y regulaciones que comprenden sanciones positivas y negativas. Subyacente al concepto de capital social se encuentra la idea de que el mismo será mayor en la medida en que las interacciones correspondan a *vínculos fuertes*. Así, es posible identificar cuatro diferentes mecanismos que contribuyen a la mayor o menor fortaleza de tales vínculos.

a. Las normas pueden ser reguladas por la comunidad de miembros a partir de relaciones simétricas entre todos o mediante la creación de asimetrías que transfieren a determinado miembro o categoría en particular, el poder de regulación y control de las normas. En este sentido, la construcción del capital social puede llegar al extremo de constituir figuras de autoridad legítima, tales como mecanismo de delegación y referato, por cuanto la existencia de la misma contribuye a asegurar y facilitar el cumplimiento y regulación de tales normas. El hecho de que diferentes individuos otorguen consensualmente a una misma persona el derecho a concentrar tales funciones es entendida como una forma de incrementar el capital social porque fortalece los vínculos.

b. Otro mecanismo que otorga mayor fuerza a la estructura de vínculos está dado por el grado de "encerramiento" de las relaciones. Como lo muestra Coleman con el ejemplo de los mecanismos que desarrollan los padres en relación al control y desempeño de sus hijos en el colegio, si la estructura de los vínculos se basa en un íntimo contacto y frecuencia de interacción de los padres entre sí, es más probable que el sistema de normas relativas a sus hijos sea más eficiente que si tales vínculos no existen o son débiles. Si los hijos interactúan entre sí y con sus padres pero no los padres entre sí, el sistema de actores representados en el ejemplo no llega a cerrarse. Por lo tanto, cuanto más cerradas son las redes que involucran a todos los actores de un sistema de interacciones, mayor es la probabilidad que las normas sean más consistentes y efectivas ("enforcement" de las normas).

c. Adicionalmente, el capital social, como todo tipo de capital, se consume y debe renovarse. Cada individuo tiene una capacidad limitada de influir sobre la acumulación del capital social o sobre la forma y el grado en que se gasta y desgasta, debido a que éste no depende, como ocurre por ejemplo con el capital humano, de decisiones exclusivamente

individuales sino de lo que los otros hacen. En este sentido, se conocen mecanismos muy precisos que deterioran el monto del capital social. La salida de parte de los miembros de una red y en particular de sus miembros más influyentes -como lo atestiguan los estudios de comunidades negras en los Estados Unidos-, una alta rotación de la membresía debido a la intensificación del cambio de residencia, la erosión de la legitimidad de las normas que aseguran las expectativas y obligaciones recíprocas -como es el caso de la disolución de las identidades étnicas- o la pérdida de relevancia de los beneficios que pueden pasar a ser aportados por otra fuente de recursos (el Estado o el mercado), son todos procesos que resienten la acumulación de capital social porque debilitan los vínculos.

d. Puesto que la acumulación de capital social es más probable que ocurra en la medida que existen incentivos positivos para la aceptación y compromiso con las normas, la reducción de las opciones de tipo "free-rider" constituye una condición necesaria que favorece tal acumulación. Dado que los bienes que circulan en este tipo de acciones colectivas llegan frecuentemente a ser bienes públicos de los que se benefician todos los miembros de la comunidad independientemente del grado de aporte de cada uno, el capital social tiene mejores condiciones de desarrollarse en situaciones en las cuales se ven reducidas las opciones de "free-rider", ya sea porque: i) existen referentes de la acción que apelan a valores supraindividuales y no sólo a los intereses individuales, como por ejemplo, ideologías comunitarias, solidarismo, religión, nacionalismo, etnia etc., ii) porque se distribuyen status sociales de diferente naturaleza, que van desde el reconocimiento y premio al "comportamiento adecuado", hasta el prestigio y valoración social del desempeño, y iii) porque existen sanciones y castigos que, de forma más o menos coercitiva, estigmatizan y marginalizan los comportamientos de tipo "free-rider" mediante mecanismos de control social y eventual exclusión.

Gran parte de estas manifestaciones no son fácilmente visibles por cuanto el capital social se instala en las interacciones De hecho, el capital social es un tipo de activo altamente intangible que reside en los vínculos entre personas y no en las personas, a diferencia de lo que ocurre por ejemplo con el capital humano que se encuentra incorporado a los individuos, o con el capital físico que constituye un atributo individual, ambos con grados crecientes de tangibilidad.

Por último, a diferencia del individualismo metodológico que orienta la propuesta de Coleman, el capital social también puede ser visto como interacciones materializadas en redes que forman parte de la estructura social, que tienen su propia trayectoria e historia, y que, más allá de sus funciones, configuran estructuras de oportunidades que tienen un impacto independiente sobre el sistema . En este caso, dentro de una aproximación más recostada a las corrientes del "nuevo institucionalismo histórico o cultural", la existencia de redes puede ser observada como un rasgo estructural de las sociedades y de las comunidades y, por lo tanto, como un atributo que las diferencia (Putnam, 1993)[8].

Al respecto, son notorias las diferencias de enfoques. Mientras las vertientes de tipo "rational choice" y del "nuevo institucionalismo económico" subordina el concepto de capital social a las funciones que desempeñan las instituciones en el sistema, de acuerdo a la línea de trabajo de Granovetter (1973, 1974), en cambio, su crítica a la noción del "hombre no socializado" de la economía conduce a reivindicar la importancia de las

[8] Putnam R. D., op.cit.,1993. Para una crítica, ver Portes, A., op.cit., 1998.

relaciones interpersonales concretas, de las redes de interacción, de la construcción de expectativas y obligaciones, y de las normas morales informales, todos estos, conceptos que se resumen en la idea del "embeddedness" de las transacciones económicas en las relaciones sociales[9].

En suma, es posible afirmar que una de las principales formas del capital social está basada en la existencia de vínculos fuertes. No es por casualidad, por lo tanto, que los ejemplos paradigmáticos de las redes de capital social hayan sido tradicionalmente los lazos familiares y de parentesco y las redes de amigos. No obstante, la consideración de estos mecanismos particulares de fortalecimiento de los vínculos no es del todo consistente con otros elementos incorporados al concepto de capital social que tienen que ver con los contenidos que fluyen a través de las redes. Tal como se adelantó, la literatura especializada presenta cierto vacío conceptual que hace difícil saber a qué tipo de "cemento interactivo" del capital social se hace referencia. El punto es destacado acertadamente por Stinchcombe (1990) cuando señala la insuficiencia de considerar solamente las *estructuras de interacciones,* y la necesidad de considerar al mismo tiempo, los *contenidos* que circulan en la red, los *actores y sus intereses*, y el *tipo de acción* que tiene lugar[10].

B. LA FORTALEZA DE LOS *LAZOS DÉBILES*

Dos de los contenidos más importantes que fluyen en las estructuras del capital social son la información y los contactos. Además de los mecanismos ya examinados, las estructuras de vínculos que generan capital social operan como mecanismos reales o potenciales de circulación de la información que sirven como horizonte de orientación de los individuos para la toma de decisiones y para la acción en general.

En la medida que la información y los contactos pueden ser considerados como bienes de calidad variable -o estratificados- y, por ello, sujetos a mecanismos de exclusión-inclusión, la información "per se" y el acceso a mejores contactos pueden constituirse en un poderoso atractivo para la participación en redes sociales, con independencia del grado de involucramiento de los participantes en sistemas de normas comunes y relaciones de reciprocidad. Si esto es así, no todas las formas de capital social descansan en la construcción de relaciones fuertes de reciprocidad debiendo considerarse además, otros principios alternativos independientes de la fortaleza de los lazos. Es probable que empíricamente la información y los contactos, en tanto "cemento" de las interacciones, puedan estar asociados a la fortaleza de los lazos pero ello no significa que se expliquen por éstos.

---

[9] Granovetter M. S., *"The strength of weak ties"*, American Journal of Sociology, No.78, 1973 y *"Getting a job"*, Harvard University Press, Cambridge, 1974.

[10] "One has to build the dynamic and causal theory of structure into the analysis of the links.... We need to know what flows across the links, who decides on those flows in the ligth of what interests, and what collective or corporate action flow from the organization links...". Strinchcombe A., *"Weak Structural Data (Review of Mizruchi and Schartz")* Contemporary Sociology, No.19, 1990. Citado en Powell W.W., y Smith-Doerr S., *"Networks and Economic Life"*, en Smelser N., y Swedberg R., The Handbook of Economic Sociology, Princeton University Press, 1994.

El mayor problema de consistencia entre las formas de capital social radica, sin embargo, en el hecho que tanto lógicamente como en el plano empírico, no siempre cabe esperar una asociación positiva entre ambas formas de capital social: mientras las relaciones de reciprocidad aumentan con la fortaleza de los lazos, el efecto de la información y de los contactos disminuye.

Desde la formulación inicial de Granovetter (1973, 1974) cuando se refiere a los mecanismos que operan como capital social en el mercado de trabajo, se ha acumulado un considerable volumen de investigación que no deja dudas al respecto. Dicha formulación se basa en la noción de "fortaleza de los lazos débiles", que se expresa en el argumento de que es más probable que los individuos encuentren trabajo abriendo sus contactos a través de vínculos débiles con otros individuos -por ejemplo, conocidos que circulan en redes diferentes, ex-colegas de estudio, comunidad de profesionales- que con individuos con los que tienen fuertes vínculos, como amigos próximos y familiares cercanos. Esto es así porque cuanto más estrechos son los vínculos, es más probable que no brinden acceso a información y contactos adicionales a los que ya posee el individuo -información redundante- en contraste con las redes abiertas de conocidos que sirven de puente hacia nuevos contactos[11].

Naturalmente, una consideración más detenida del papel que juega la información en la creación de capital social se encuentra más desarrollada por la literatura de la teoría de "redes" que en la aproximación del capital social, aunque ambas tiene indudables puntos de convergencia. De la teoría de redes se sabe que si la información constituye un contenido relevante que fluye a través de las relaciones sociales lo hace por los beneficios que representa en materia de acceso, tiempos y referencias. Esto es, por el beneficio del *acceso* a niveles superiores de información medidos por la calidad de la misma, por los beneficios que implica el *ahorro de tiempo* para conocer los elementos claves de un problema determinado -como por ejemplo, de las partes involucradas en el mercado de trabajo, empleados que buscan trabajo y empleadores que los contratan- y *referencias* en el sentido de la confianza que se obtiene al disponer de una red de individuos estratégicos a los cuales se recurre para la obtención de información.

Adicionalmente, como las estructuras de información son estratificadas:

"La investigación sobre amistad y redes de discusión revela resultados fuertes y consistentes: cuanto más educada una persona, más extensas sus redes y más probable que esté incluida en una red de discusión con lazos débiles. En cambio, las redes de discusión de individuos menos educados tienen más probabilidad de incluir parientes y lazos fuertes. Individuos con status socioeconómicos altos tienen más oportunidades tanto en el trabajo como en ámbitos sociales, de establecer lazos débiles con otros en posiciones de influencia. Personas de status socioeconómico bajo, con redes sociales de tejido más denso, tienen menos oportunidades y, consecuentemente, menos acceso"[12] (traducción del autor).

---

[11] Powell W.W., y Smith-Doerr S., op.cit., 1994.
[12] Powell W.W., y Smith-Doerr S., op.cit., 1994.

La literatura sobre estos tópicos se ha encargado de mostrar que estas diferencias en la composición de las redes no significa que las mismas sean importantes solamente para unas y no para otras sino más bien que sus efectos son diferentes. Tampoco hay evidencias consistentes de que las redes operen solamente para los niveles de alta educación y sectores profesionales, sino también para el tipo de trabajo manual y escasamente calificado. Así, Granovetter (1986) muestra que: a) existe una probabilidad más alta que los empleos obtenidos por la vía de contactos interpersonales tiendan a ser más estables y sujetos a una menor rotación; b) que el reclutamiento efectuado a través de vínculos fuertes es más probable encontrarlo en las empresas chicas que en las grandes; y c) que el acceso al empleo a través de redes tiene el doble efecto de acelerar la carrera de movilidad de los individuos en las empresas y facilitar el éxito[13].

Mientras la importancia de las relaciones interpersonales fuertes tiende a reforzarse en las empresas de menor dimensión, no por ello las estructuras de redes dejan de actuar en las empresas grandes, por cuanto el reclutamiento se efectúa, con frecuencia, mediante relaciones no personalizadas pero que, sin embargo, disponen de mecanismos que filtran la información acerca de categorías de individuos; por ejemplo, redes de egresados de determinados centros de estudios, colegas de trabajadores ya empleados, individuos del mismo origen étnico, etc.

Como los recursos disponibles a través de contactos son variables y el portafolio de opciones se amplía con la educación, la calidad de los vínculos y su diversidad llevan a estratificar las opciones de que disponen los individuos de manera que tienden a generarse círculos viciosos y virtuosos. En la medida que los sectores bajos apelan a relaciones fuertes, homogéneas y pobres en su diversidad, es más probable que tales vínculos operen como mecanismos de sobrevivencia, dirigidos al sostenimiento de los niveles de consumo mediante el intercambio de ayudas, pero no necesariamente de movilidad ascendente. El "encerramiento" de la estructura de interacción "entre iguales", cuando se vuelve el recurso predominante de una práctica corriente, como lo muestra Moser en sus estudios, resuelve o mejora la capacidad de sobrevivencia y puede mejorar la movilidad de corto alcance intra estrato, pero no amplía -e incluso resiente- la incorporación a una estructura de oportunidades más amplia.

En este proceso juega un rol decisivo la movilidad geográfica por cuanto una de las principales estrategias de adquisición de activos está asociada al abandono de la localidad de residencia y la búsqueda de oportunidades en contextos más dinámicos. Al respecto, es interesante considerar los resultados del estudio sobre capital social que conforma el núcleo del capítulo anterior, en el cual se destaca la tensión existente en los hogares entre las opciones de dejar la comunidad de residencia y resentir consecuentemente el monto de capital social asentado en lazos fuertes, en contraste con una apuesta a las dimensiones de mercado, sobre todo, empleo y educación, en un contexto nuevo en el cual no existen vínculos antecedentes o los mismos deben crearse.

Por esta razón, es probable que cuando existe un fuerte énfasis en la adquisición de activos que se obtienen a través del trabajo o del capital humano, se vea resentida la

---

[13] Granovetter, M.S., 1986, "*The sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis; a social structural view*", en Farkas G. Y England P. (Eds.). Industries, Firms and Job, Plenum, N.York.

capacidad de invertir en capital social y que ambos tipos de inversión no sean complementarias. Como el capital social es un atributo de tipo individuo-contexto y como los individuos pueden moverse pero no los contextos, la movilidad geográfica se acompaña frecuentemente de dilemas de optimización de las decisiones por cuanto la inversión en unos activos implica la desinversión en otros.

Naturalmente, bajo ciertas circunstancias es posible que estos dilemas no se manifiesten. Hay ejemplos históricos bien conocidos en que la movilidad geográfica sigue patrones grupales y no individuales. La movilidad geográfica de grupos, de sectores étnicos, así como las redes que se establecen entre los emigrados y residentes de la comunidad de origen, son todas formas mediante las cuales la pérdida del capital social asociada a la emigración no tiene por que producirse, ya sea porque los lazos de interacción no se pierden o, incluso, porque se refuerzan y renuevan en el nuevo contexto de emigración. En estos casos es pertinente el concepto de "redes de migración" mediante el cual se capta un tipo muy particular de interacciones que se distinguen porque no operan en un contexto único (Portes, 1995)[14].

En cualquier caso, los ejemplos presentados hasta aquí podrían extenderse al infinito mostrando tanto la complejidad como la diversidad de configuraciones particulares de las redes de interacción. Sin embargo, no parece mayormente productivo acumular ejemplos sin ordenarlos de acuerdo a algunas categorías analíticas básicas derivadas de lo examinado antes. Puesto que la consistencia entre "lazos fuertes" y "lazos débiles" por una parte, y los grados de homogeneidad o heterogeneidad de las relaciones por otra, queda relativamente indefinida en la literatura, lo que se propone a continuación es un esquema simplificado ordenador de las relaciones entre ambas formas..

Una opción es percibir los dos tipos de vínculos como mecanismos contrapuestos y aún excluyentes, lo que equivale a decir que se debería esperar que a mayores recursos de un tipo, menores del otro. Otra opción, más razonable de acuerdo a las evidencias, es considerar la *heterogeneidad* de las redes y la *fuerza* de los vínculos como dos principios independientes que están en la base del capital social. Lo que sugiere una conceptualización de esta naturaleza es que el capital social puede ser visto como resultado de las combinaciones lógicamente posibles entre ambas dimensiones. Esto se puede ejemplificar mediante una tipología simple como la que sigue a continuación:

		Grado de heterogeneidad de la red	
		Bajo	Alto
Grado de fortaleza de los vínculos	Débil	1	3
	Fuerte	2	4

La primer dimensión, referida al grado de fortaleza de los vínculos, no requiere mayores comentarios. Relaciones fuertes son aquellas que incorporan en la interacción el

[14] Véase Portes A., *"En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada"*, FIACSO, México, Miguel Angel Porrúa, 1995.

mayor número de status del individuo, participan de normas morales exigentes, introducen formas de delegación de autoridad, poseen un mayor grado de "encerramiento" y desarrollan un número mayor de sanciones positivas y negativas como forma de controlar el comportamiento de tipo "free-rider". Se asume que cuanto más fuerte la relación, mayores son los recursos de que disponen sus miembros.

Con respecto a la dimensión de heterogeneidad, su definición es un tanto más compleja. El grado de heterogeneidad es entendido como un atributo de la red derivado de su composición en el sentido de mayor o menor igualdad de sus miembros y que la heterogeneidad tiene un sentido y una dirección que depende del posicionamiento de los miembros en relación a los recursos. Se supone que la heterogeneidad es relevante porque está positivamente correlacionada con la diversidad de recursos que fluyen dentro de la red.

Esta última consideración es absolutamente relevante porque quiere decir que los recursos de la red no significan lo mismo para individuos ubicados en diferentes posiciones de acuerdo a cualquier principio de diferenciación como por ejemplo, el que genera la estructura de estratificación social. En este caso, como los contactos y las oportunidades son estratificados de acuerdo al nivel educativo y socioeconómico, el beneficio de tener relaciones con "diferentes", se vuelven una función decreciente cuanto más alto es el nivel social. Esto es así porque incrementar la heterogeneidad para los sectores más bajos implica ampliar "hacia arriba" las interacciones, mejorando la calidad de los contactos, mientras que, cuanto más alto es el nivel social, incrementar la heterogeneidad es ampliar las interacciones "hacia abajo".

En consecuencia, podría afirmarse que es más probable que los sectores altos puedan prescindir del beneficio que brindan los contactos heterogéneos, precisamente porque ya poseen los activos, independientemente de la existencia de la red (recursos provenientes de su posición en la estructura social). Sin embargo, esta es una verdad a medias porque llevada a sus extremos, no hay beneficios en extender las relaciones "hacia abajo", y el argumento conduce a la conclusión de que nunca hay incentivos para la participación de los sectores altos en relaciones heterogéneas. ¿Por qué razón entonces, hay suficientes evidencias en contrario?

C. SOBRE ACTORES, INTERESES Y ACCIÓN DE LAS REDES

No es posible responder a esta interrogante si no se vuelve a la propuesta sugerida por Stinchcombe relativa a los actores y sus intereses.

Entre los problemas de conceptualización del capital social, uno de los puntos menos desarrollados se refiere, precisamente, a la falta de consideración de los beneficios diferenciales que los individuos obtienen de su participación en redes. El énfasis puesto en las estructuras de reciprocidad, confianza y formación de normas, todos requisitos que deben ser *comunes* a los actores, no distingue con frecuencia los *diferentes* intereses ni el tipo de bienes que están en juego.

Para ponerlo en forma muy simple, una red puede ser funcional para un individuo porque de acuerdo a su posición obtiene cierto tipo de bien, mientras que para otro, ubicado en una posición diferente, el bien que obtiene es otro. Dicho de otra forma, la homogeneidad de contenidos que fluyen a través de las interacciones es una simplificación excesiva e inconveniente de la realidad acerca de cómo ocurren las cosas. De hecho, en las redes de interacción los actores transan, negocian e intercambian bienes de diferente naturaleza.

Volviendo al ejemplo de la estratificación social, mientras que para los sectores bajos la red es un recurso de acceso a bienes de mejor calidad como la información y los contactos, para otros en cambio, ubicados en posiciones más altas de influencia y poder o que cumplen la función de "brokers", el beneficio de su participación no radica en los bienes manifiestos que circulan internamente sino: a) en los réditos eventuales que se obtienen en otros círculos de interacción externos a los específicos de la red, al mismo tiempo que, b) el tipo de bien que se obtiene no se agota en los contenidos más evidentes que circulan en la red sino que cubren funciones de otra naturaleza como por ejemplo, el prestigio o el reconocimiento social, la acumulación de poder o la legitimación de una posición jerárquica.

Por esta razón, no es sencillo entender las lógicas que conducen a la participación, sin tener en cuenta que con la heterogeneidad de la membresía se incrementa la proporción de los status individuales que no forman parte de las interacciones de la red. Esta afirmación no proviene de una constatación empírica sino que es una consecuencia lógica de la definición de heterogeneidad: a otras condiciones constantes, cuanto más diferentes son los miembros de una red, es más probable que una mayor parte de su conjunto de status ("status-set") no forme parte de las interacciones internas de la red y sí, en cambio, de círculos externos a la misma.

D. TIPOS Y COMBINACIONES DE CAPITAL SOCIAL

* Examinando las combinaciones posibles del esquema presentado, la Celda 1 corresponde a la situación de menor capital social. Puede ser ejemplificada por los casos extremos de marginalidad y, en particular, de "guetificación" residencial, asociadas a un alto grado de desintegración familiar. Al respecto, se dispone de excelentes estudios sobre determinados comportamientos de comunidades de clase baja que permiten comprender mejor sus características. La combinación de la Celda 1 es apropiada para caracterizar las condiciones en que frecuentemente se desenvuelven los sectores de extrema pobreza, de exclusión y eventual segmentación residencial. En cierta forma, la configuración corresponde a las condiciones que procura remover la corriente del "assets-vulnerability approach" mediante la detección y el estímulo a los mecanismos espontáneos de generación del capital social en los sectores pobres.

Por otra parte, es poco probable que los procesos de aislamiento residencial de los sectores medios y altos, provocado por estrategias defensivas ante la violencia e inseguridad ciudadana, formen parte de esta celda porque si bien participan del atributo común dado por una alta homogeneidad, esto no es así en materia de vínculos débiles.

* La Celda 2 corresponde a una configuración en la cual comienza a tener importancia el activo representado por el capital social, bajo condiciones muy particulares de alta homogeneidad y fuertes vínculos entre los miembros de la red de interacciones. Puede ser observada como la configuración a la que apunta la exploración del portafolio de activos considerados por Moser. En los sectores pobres y bajos de la estratificación social, corresponde a un horizonte estrecho de información y contactos pero, al mismo tiempo, a la existencia de acciones de reciprocidad, normas y sanciones efectivas, y al desarrollo de formas solidarias de acción que pueden llegar a la formación de estructuras asociativas de acción colectiva. Alternativamente, cuando los lazos fuertes se reducen a las relaciones familiares, este tipo de configuración recuerda la situación típica de los "familistas amorales" del sur de Italia examinados en el clásico estudio de Banfield (1958) en donde se identifican patrones de interacción familiar fuertes pero carentes de mecanismos solidarios básicos más allá de la moral estrecha de la unidad familiar[15].

No obstante, si los lazos de solidaridad no se reducen al familismo extremo, la configuración puede ser catalogada como un tipo de estrategia de sobrevivencia y apoyo mutuo, asentada en una red de protección social y eventual auxilio ante condiciones de alto riesgo y contingencia, que se asemeja a los patrones de solidaridad propuestos por la teoría de la "moral economy".

En el nivel más alto de la estratificación, el virtual cierre de las interacciones "hacia abajo" unido a lazos fuertes corresponde, en general, a estrategias tendientes a fortalecer posiciones de privilegio y poder, o bien, a medidas defensivas como es el caso de los guetos residenciales. Los círculos cerrados de interacción tienden a redistribuir internamente bienes de alta calidad que no dependen de interacciones heterogéneas sino de la posesión de activos superiores por parte de sus miembros.

En suma, el capital social de esta configuración es alto, está centrado en vínculos fuertes, aunque contribuye a la segmentación social. De hecho, en sociedades en las cuales predominan configuraciones de este tipo, tanto en los niveles bajos como altos, el capital social que se genera no tiende a fortalecer acciones de cooperación y colaboración más amplias. A nivel societal, la cristalización de configuraciones de esta naturaleza permite extender por analogía el concepto de "familismo amoral" al sistema social en su conjunto. Por esta razón, su impacto negativo sobre la construcción de ciudadanía ha sido explorado por algunos autores (Reis, 1995) aunque, ciertamente, esto lleva a otro tema que no corresponde desarrollar aquí[16].

---

[15] Situación en la cual la única forma de acción sobre los bienes públicos, colectivos, depende de las actividades y programas del gobierno o de agencias ajenas a la comunidad en virtud de la carencia de cualquier alternativa capaz de generar acciones colectivas solidarias. Banfield E., *"The Moral Basis of a Backward Society"*, N. York, Frece Press, 1958.

[16] "Há colaboraçao intensa entre os mais pobres, como aqueles que estudam estratégias de sobrevivêcia bem enfatizam. Mas essas iniciativas premanecen muitas vezes privadas (neo familismo). Os custos de oportunidade de se generalizar tais iniciativas de cooperaçao em empreendimentos públicos permanecem muito altos. Mesmo entre os nao-pobres, a privatizaçao de iniciativas é bastante freqüente: ruas fechadas, policias privadas, segurança e bem-estar definidos de forma muito acanhada. A distância social entre grupos aumenta en termos materias, mais também em termos simbólicos. Privaçao aguda e desigaldade muito acentuada podem ser destruidores de solidaridade: menos civilidade.... A incapacidade do Estado de cumpriir funçoes básicas de *law and order* aumenta distâncias, gera noçoes restritivas de solidaridade, fomenta

* Una configuración diferente es la representada por la Celda 3, que encuentra su mejor ejemplo en el arquetipo de la familia de clase media fuertemente orientada hacia los activos tradicionalmente comprendidos en el enfoque de la estratificación social y en la lógica de la movilidad ascendente, perseguida a través de mecanismos de mercado y del encadenamiento de status contingentes, tales como logro educativo y acceso a mejores empleos, ingreso y prestigio, en desmedro de una menor inversión en capital social.

Por analogía con otros núcleos temáticos, esta configuración tiene indudable paralelismo con la individualización de la familia nuclear y con algunos de sus comportamientos más típicos, como por ejemplo: a) relativo aislamiento de las redes de parentesco y de relaciones primarias, b) alta movilidad geográfica, c) patrones residenciales en contextos socialmente heterogéneos, y d) autosuficiencia de la unidad nuclear, caracterizando así el tipo de configuración que motivara en los años 60 intensos debates a propósito de las propuestas parsonianas sobre el cambio de los patrones familiares.

En los niveles de clase baja, también cabe considerar una variante de la Celda 1 en la cual la configuración a pesar de no presentar vínculos fuertes, se caracteriza por el hecho de que sus miembros residen en contextos más heterogéneos que en la Celda 1 y, consecuentemente, disponen de un mayor acceso a vínculos de interacción con otros miembros diferentes que sirven como avenidas hacia nuevos contactos. Además, esta configuración es típica de la migración geográfica individual que no opera a través de redes de interacción preestablecidas.

En suma, la dimensión dominante sobre la cual descansa la acumulación de capital social en este tipo de configuración son los "vínculos débiles" y la naturaleza abierta de las redes de interacción. La pregunta sobre el monto -mayor o menor- del capital social en relación al de la Celda 2, no es lo más relevante y no es fácil establecer parámetros objetivos de comparación. Lo que importa en cambio, es retener las lógicas diferentes de acumulación de activos en uno y otro caso, la calidad de los bienes que circulan por las redes, y la función del capital social orientado alternativamente a la sobrevivencia o a la movilidad.

* Por último, la Celda 4 reúne las condiciones más favorables en las dos dimensiones y constituye por esta razón, la configuración que tiene mayor probabilidad de acumulación de capital social.

Un ejemplo clásico, abundantemente tratado por la literatura, es el de los grupos de migración en los cuales la fortaleza de los vínculos está dada por relaciones interpersonales de parentesco, amistad y origen étnico común, en tanto la heterogeneidad de los lazos se asienta en la composición de la membresía que cubre una amplia gama de posiciones de la estructura de estratificación. Ciertamente, al interior de esta configuración, pueden distinguirse variantes de acuerdo al grado de heterogeneidad-homogeneidad. Como la tipología parte de dicotomías, no hay lugar a valores intermedios pero debe admitirse que la red puede ser más heterogénea, como es el caso del ejemplo presentado, o relativamente más homogénea. En el primer caso, la apertura a relaciones

---

preconceitos." Reis E., *"Governabilidade e Solidaridade"*, en Valladares L. y Prates M., (Ed), Gobernabilidade e Pobreza no Brasil, Ed. Civilizaçao Brasileira, 1995.

diferentes corresponde a una variante que incluye la figura de "influyentes claves", la presencia de cierto tipo de personas, "brokers", ubicadas en posiciones estratégicas y, eventualmente, la constitución de una autoridad legítima informal[17]. En el caso extremo, como lo examinan Light I. y Karageorgis S., 1994, y Portes A. 1992[18], el tipo de relaciones que se establecen corresponden de hecho a una forma particular de organización de la economía –"ethnic economy"- en la cual se combinan muchos de los rasgos del *capitalismo tradicional* señalados por Sombart y Weber -como formas de organización pre-burocrática- consistentes en sentimientos comunitarios y fraternos, nepotismo, patrimonialismo y favoritismo, basados en relaciones de co-ethnicidad entre empleados y empleadores.

Una de las evidencias más notorias del capital social generado por este tipo de estructura se encuentra en el hecho que las comunidades migratorias llegan a apropiarse de determinado tipo de empleos, colonizando virtualmente sectores del mercado de trabajo, al mismo tiempo que imponiendo criterios de exclusión para aquellos que no forman parte del grupo En los Estados Unidos y en ciertas ciudades en particular, el transporte colectivo y las actividades en la construcción organizadas en torno a la comunidad cubana, la hotelería, las estaciones de suministro de gasolina y los taxis, entre los inmigrantes indios, o ciertas formas de producción de tipo "putting-out-system" en prendas de vestir entre los dominicanos, son apenas algunos ejemplos de la movilización del capital social que fluye a través de estas redes.[19] No obstante, la apropiación de sectores de mercado es sólo una de las manifestaciones de la existencia de capital social; los contactos proveen también una base de confianza que facilita el acceso al capital y al crédito, la información permite conocer la estructura de oportunidades de negocios y opciones de inversión, y la presencia de "brokers", sobre todo para los individuos ubicados en las posiciones más bajas, asegura un nexo entre diferentes mundos en otras esferas diferentes al del trabajo, tales como la educación , la atención de la salud o los trámites migratorios.

Tal vez, uno de los mejores ejemplos del capital social característico de la Celda 4, en contraste con el de la Celda 2, lo ofrece el clásico estudio "Yankee City", en el cual se ponen en evidencia las consecuencias que tuvo sobre una comunidad pequeña (17.000 habitantes) y altamente dependiente de una única fuente de trabajo (industria del calzado), el hecho que los sectores altos y la elite, fundadores de la industria, propietarios y gerentes, además de activos miembros de la comunidad a través de un elevado

[17] La variedad de estructuras de interacción puede ser observada en diversos estudios históricos sobre el tópico, como por ejemplo en los que refieren a la migración irlandesa a ciertas ciudades de Estados Unidos, y a la inmigración de vascos en Colombia y de japoneses en Brasil o, aún más recientemente, en los estudios sobre las comunidades de cubanos en Florida o de coreanos, indios, chinos, paquistaníes, dominicanos, etc., en Estados Unidos.

[18] Light I. y Karageoris S., *"The Ethnic Economy"*, en Smelser N. y Swedberg R. (Ed), op.cit. 1994. También Portes A. op.cit. 1992.

[19] Que los ejemplos presentados sean "lejanos" y predominantemente referidos a los Estados Unidos es una consecuencia apenas de la mayor vitalidad de la acumulación de estudios sistemáticos en determinados países. Sin ir muy lejos y en forma impresionista, no cabe duda que en Uruguay, capital social asociado a la emigración lo evidenciaron la comunidad de vascos en el sector lechero, de gallegos en el transporte colectivo y en los bares, restaurantes y afines, los inmigrantes italianos en la construcción y en la pequeña empresa familiar horti-frutícola, o los franceses en la cría del ovino.

asociacionismo vertical (heterogéneo) se retiran, mueren y venden la empresa a grupos económicos que operan desde Nueva York, a nivel nacional[20].

"En las primeras etapas de la industria del calzado, los propietarios y el cuerpo gerencial de las fábricas, así como los operarios, residían en Yankee City; fuera de la comunidad local no existía una extensión de la estructura social de la fábrica. En aquel entonces, las fábricas estaban en su totalidad bajo el control de la comunidad, no sólo en lo que se refiere al control formal de las ordenanzas y leyes de la ciudad, sino también los controles informales y más profundos que hacían a las actitudes y tradiciones de la comunidad. Había sentimientos de vecindad y de amistad hacia los otros y hacia la comunidad que iban más allá del acuerdo entre los empleadores y los empleados. Con la extensión vertical de la jerarquía gerencial, se incrementó la distancia social entre los altos ejecutivos, por un lado, y los trabajadores y la comunidad, por el otro, a tal punto que aquellos lazos de amistad virtualmente desaparecieron. El propietario ausente, que usualmente acompañaba la ausencia de control, acentuó estas condiciones. De este modo, los conflictos de intereses entre los dos grupos de propietarios-gerentes y trabajadores-comunidad se volvieron más pronunciados, debido a la falta de lazos de mutualidad. Las políticas de la fábrica comenzaron a establecerse en oficinas distantes de grandes grupos de interés; donde ni el trabajador ni la comunidad tenían alguna voz"[21] (traducción del autor).

El estudio sobre Yankee City no sólo presenta una forma particular de pérdida de capital social, que puede ser entendida como un movimiento desde la Celda 4 a la 2, sino que pone en evidencia las funciones legitimadoras que operan como incentivo de los estratos altos al mantenimiento de relaciones heterogéneas "hacia abajo". Adicionalmente, sugiere el tipo de impacto sobre el capital social que producen los procesos de apertura y dislocamiento de los grupos de pertenencia y referencia, por el desplazamiento de los estratos altos hacia un marco nacional (como en el ejemplo de Yankee City o del ausentismo de los sectores altos en la sociedad rural en América Latina) o, más recientemente, hacia el marco internacional dado por el creciente proceso de globalización.

Por último, es también evidente que las nuevas modalidades de gerenciamiento de las organizaciones productivas, así como la organización del trabajo flexible y la incorporación de la totalidad de los actores de la firma en estructuras de interacción vertical, son todas estrategias tendientes a recuperar, en un escenario post-fordista, dimensiones del capital social que cumplen las mismas funciones legitimadoras ejemplificadas por la primera fase del *capitalismo tradicional* de Yankee City. En términos de la tipología, la estrategia puede ser observada como un movimiento desde la Celda 2 a la Celda 4.

---

[20] W. Lloyd Warner (Ed.), "*Yankee City*", Yale University Press, 1963.

[21] W. Lloyd Warner (Ed.), "*Yankee City*", Yale University Press, 1963.

E. LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: POTENCIALIDADES DE LAS ENCUESTAS DE HOGARES DE URUGUAY

A pesar de que las Encuestas de Hogares oficiales que se llevan a cabo regularmente en Uruguay no contienen información generada específicamente para medir capital social, ellas contienen un conjunto de preguntas que pueden ser usadas como base para la construcción de indicadores aproximados al concepto.

En lo que sigue a continuación se distinguen tres grandes módulos de indicadores potenciales que pueden ser derivados de las encuestas. El primero se define como *indicadores de uso* del capital social; el segundo, como *indicadores de su existencia,* en tanto el tercero está compuesto por una batería de preguntas que miden el *capital social familiar.*

En la medida que el capital social se define por los recursos que se movilizan a través de relaciones interpersonales o redes sociales, y que tales recursos son independientes de las relaciones de mercado, los comportamientos referidos al empleo, vivienda, ayuda económica y co-residencia que figuran en las Encuestas de Hogares, suponen la presencia de algún mecanismo correspondiente a determinada forma de capital social. Naturalmente, no es posible saber inicialmente en qué medida tales relaciones se basan o combinan lazos fuertes sustentados en patrones de autoridad, eficientes obligaciones recíprocas y la vigencia de sistemas normativos y sanciones hacia el "free-rider".

1. Módulo I. Acerca del uso del capital social

En este primer conjunto de preguntas relativas al uso del capital social, el listado que se indica a continuación comprende un tipo de cuestiones que pueden dar lugar a la construcción de indicadores que miden tanto atributos del hogar como de sus miembros. Conceptualmente, las medidas que se proponen miden, en propiedad, la movilización y no la existencia del activo.

Empleo
Canales para la obtención del empleo. Alternativa: a través de amigos y familiares.

1. Busca empleo por 1ª. vez
2. Busca empleo (desocupado y segunda ocupación)

Tipo de ocupación

3. Trabajador no remunerado

Vivienda.
Alternativas: tenencia de la vivienda

4. Vivienda en usufructo con permiso del propietario.
5. Inquilinato en pieza
6. Tenencia mediante arriendo.

Tipo de Hogar
7. Número de hogares en la vivienda

Ayuda Económica
. Recibe ayuda. Alternativas:
8. Recibe - No recibe
9. Monto de la ayuda

Presta ayuda
10. Presta - No presta
11. Monto de la ayuda

* Hay bastantes elementos de apoyo en la literatura conocida, acerca de la operativa de las redes. Así por ejemplo, todo lo que tiene que ver con las transacciones en torno a la vivienda constituye un campo privilegiado para la exploración del capital social. Puesto que la vivienda es un bien estratégico, sobre todo en las primeras etapas de la vida de la familia debido a su alto costo unitario y por la elevada participación del monto del arriendo en el presupuesto total, no puede sorprender que sea un campo particular de acción en el que se despliegan mecanismos de capital social de carácter intergeneracional. En un estudio reciente (Filgueira C. y Amoroso G., 1997) referido a una muestra de jóvenes de 15 a 29 años de Montevideo y Canelones, se encontró que un 42 % de los jóvenes emancipados residían en viviendas que eran predominantemente propiedad de padres y suegros y, en menor medida, de otros parientes y amigos. Un 14.8% directamente vivían con sus padres, un 16.7% ocupaban viviendas independientes con permiso de sus familiares o amigos, en tanto un 2.4% arrendaban las viviendas y un 8.9% eran copropietarios junto con sus padres[22]. Este tipo de comportamiento era notoriamente más acentuado en los jóvenes de 15 a 24 años que en los de 25 a 29.

El desempeño de los jóvenes en el mercado inmobiliario se encuentra mediatizado tan fuertemente por la institución familiar, hasta el punto que no se podría entender la lógica que sigue la pareja joven para resolver el problema de residencia sin considerar los apoyos que le brindan la familia de origen y las redes de parentesco. Incluso, la formación de la pareja joven en muchos casos, no se produciría o, eventualmente, sería diferida de no mediar estos apoyos. En cuanto a la población adulta, los resultados de las Encuestas de Hogares muestran igualmente la importancia de las redes incluso en familias constituidas desde larga data.

Hay tres variables que merecen ser exploradas como indicadores de capital social, todas provenientes de dicotomías generadas a partir de la variable tenencia de la vivienda. Una se refiere a la forma de tenencia "reside con permiso del dueño", otra a "arrendatario" y la tercera a "inquilinato en pieza". Un breve comentario a propósito de estos indicadores.

Usufructo de la vivienda con permiso del propietario mide sin duda, alguna forma de capital social. No obstante, los mismos estudios sobre la tenencia de la vivienda muestran

[22] CEPAL, Oficina de Montevideo, "*Condiciones habitacionales de la juventud: elementos para el diseño de una política de vivienda*", LC/MVD/R.148.Rev.1, Montevideo, Uruguay, 1997.

que los propietarios, en gran medida, llegan a serlo porque disponen de ayudas familiares de diferente tipo (ahorro en planes de vivienda, pago de cuotas, garantías hipotecarias, etc.). Es por esta razón que se intenta también una medida alternativa supuestamente asociada negativamente al capital social, mediante la categoría "arrendatarios". En tercer lugar, la medida de "inquilinato en pieza", también por la negativa, registra las condiciones de mayor desprotección en materia de apoyos. Por lo general, esta condición de tenencia está asociada a la carencia extrema de contactos que se manifiesta en la imposibilidad de disponer de otras personas que puedan oficiar como garantía de arriendo para la vivienda[23].

Adicionalmente, la convivencia de más de un hogar en la misma vivienda, es otro indicador que supone determinado tipo de arreglos entre individuos y hogares.

* En relación a la existencia de redes para la obtención de empleo, la literatura sobre la teoría de redes ha demostrado que es una práctica corriente en la cual aproximadamente la mitad de los empleos son obtenidos por contactos con familiares, amigos y conocidos. El estudio reciente de Boado, Filardo y Prat (1998) sobre el mercado de trabajo en Uruguay, confirma la misma pauta[24]. El problema de validez de la medición es, en este caso, diferente al de la vivienda. Aparentemente, la obtención del empleo a través de redes opera en el nivel social bajo mediante mecanismos de consulta y búsqueda con otros individuos próximos, mientras que en los niveles más altos las redes no dejan de actuar, aunque no existen instancias de búsqueda explícita a través de conocidos sino que la importancia de los contactos resultan de la operativa normal de los flujos de información y comunicación. Es frecuente que en estos casos las redes se manifiesten más como la referencia de terceros que se mencionan como garantías para el acceso al empleo, y menos, explícitamente, como búsqueda de trabajo a través de amigos y conocidos.

Puesto que también se sabe que las redes de relaciones familiares y de amistad operan con mayor vigor en el momento en que los jóvenes acceden a los primeros trabajos remunerados, se distingue entre los que buscan trabajo por primera vez, y aquellos que buscan trabajo luego de una experiencia de desocupación o los que procuran un segundo empleo.

La categoría de "trabajador sin remuneración" es, adicionalmente, otro indicador que supone la existencia de ciertos recursos de movilización de la fuerza de trabajo basados en estructuras de normas y autoridad al interior de la familia.

---

[23] Cualquiera de estas medidas es imperfecta, no establece un corte "puro" en concordancia con los supuestos de capital social y sólo se consideran en su carácter de variable "proxy" a lo que se quiere medir En los tres casos, pueden ser incorporadas a los test empíricos a sabiendas de que los valores de las dicotomías son imprecisos. Así, no todo valor diferente al "usufructo de la vivienda con permiso" comprende hogares sin capital social o, lo que es lo mismo, no todos los que no son arrendatarios carecen de ese atributo. Estos problemas suponen por lo menos dos cosas: que las tres medidas estarán altamente correlacionadas entre sí por ser dicotomías alternativas de una misma pregunta, y que las relaciones esperadas con otras variables no podrán ser altas en virtud de su carácter de "proxy".

[24] Véase al respecto, Boado M., Filardo V. y Prat G., *"Mecanismos de acceso al trabajo y movilidad ocupacional"*, Documento presentado al "Seminario Movilidad Ocupacional, Mercado de Trabajo y Estructura Social", Departamento de Sociología, Montevideo, 1998.

* Finalmente, diferentes tipos de ayuda familiar establecidas a partir de relaciones de parentesco, permiten identificar cuatro indicadores adicionales de capital social, según si se presta o se recibe ayuda, y de acuerdo al monto de la misma[25]. Puesto que el comportamiento del monto de la ayuda presenta resultados erráticos debido a las variaciones producidas por el nivel económico, en lo que sigue se trabajará solamente con los indicadores simples que miden la existencia o no de ayudas.

En suma, el módulo de indicadores de movilización del activo que será testado más adelante, comprende un total de nueve medidas.

2. Módulo II. Activos de capital social

Inicialmente se intentó identificar un conjunto de medidas tendientes a ordenar los hogares de acuerdo a determinados atributos que indican recursos potencialmente movilizables a partir de interacciones sociales. Algunas medidas ya tienen antecedentes y han sido avanzados por otros trabajos de manera que su incorporación cuenta con un número razonable de instancias de validación.

* *Clima educativo del hogar*

El capital humano incorporado por los miembros del hogar es un indicador del tipo y naturaleza de los contactos de interacción y de la calidad de la información que fluye a través de las redes.

Las evidencias en este sentido son considerables. Basta remitirse a la síntesis del estado del arte presentado por Powell y Smith-Doerr, así como a los resultados de diversos análisis publicados en el Panorama Social de América Latina y por otros estudios específicos desarrollados por la Oficina de CEPAL en Montevideo. En la edición 1997 del Panorama social de la CEPAL, el capital educativo del hogar es examinado como predictor en los procesos de transmisión intergeneracional en materia de logros ocupacionales y de bienestar, al mismo tiempo que los diferenciales de ingresos entre jóvenes con iguales ocupaciones pero diferentes climas educativos en la familia, son interpretados como resultado de los contactos familiares: promedialmente, cuando el clima educativo de la familia es mayor a los 10 años de escolaridad, los ingresos en las mismas ocupaciones son un 30% superiores a los de 9 o menos años de escolaridad.

En lo que sigue a continuación, se ha construido un índice simple de clima educativo de la familia correspondiente al promedio de años de escolaridad de los miembros de la pareja.

[25] Aquí también se presentan problemas similares de las variables "proxy" por cuanto las Encuestas de Hogares registran en la misma preguntas ayudas familiares, remesas del exterior y otro tipo de ingresos provenientes, por ejemplo, de transferencias por divorcio, pensiones alimenticias, etc.

* *Relaciones laborales*

Dos evidencias provenientes de estudios sobre redes sugieren que los niveles de información y contactos mejoran cuando las empresas en que trabajan los individuos tienen una composición más heterogénea (número de niveles del escalafón, especialización, y complejidad de la jerarquía) y cuando es mayor la antigüedad en el trabajo. Tomando como indicador "proxy" de heterogeneidad el *tamaño de la empresa*, medido por el número de empleados, y como antigüedad, el *número de años* en el trabajo actual, se construyó un índice sumatorio simple compuesto por ambas dimensiones para todos los miembros adultos del hogar. Esta medida no conoce antecedentes equivalentes a los que poseen los indicadores de clima educativo y carece por lo tanto de elementos de validación previos.

* *Heterogeneidad del lugar de residencia*

La tercer medida de este módulo procura diferenciar situaciones en las cuales el tipo de interacción social del lugar de residencia implica una probabilidad mayor o menor de incluir relaciones entre diferentes niveles sociales. Operacionalizado en base a nivel socioeconómico y medido específicamente por la dimensión ocupacional, el atributo construido proviene de las características del barrio o localidad residencial. Puesto que el impacto de la heterogeneidad residencial es mayor en los estratos bajos que en los medios y altos, se optó por adoptar como indicador de heterogeneidad la proporción de ocupaciones de nivel bajo en el total de la PEA de la localidad, incluyendo trabajo manual en general, ocupaciones de servicios y obreros en el sector manufacturero. El atributo individual o del hogar es entonces una variable de carácter contextual en la cual mayor homogeneidad, o lo que es lo mismo, una mayor proporción de ocupaciones bajas indican menor capital social. .

* *Migración*

Por último, la tercer medida construida se basa en un reducido número de preguntas que figuran en la Encuesta de Hogares, relativas al origen geográfico, tiempo de residencia en la localidad y etapas de residencia intermedia de los encuestados. De acuerdo a lo expuesto en el punto precedente, se espera que la medida de migración arroje alguna luz sobre el rol que juega en el sentido de pérdida de redes de pertenencia y logro de condiciones de bienestar en los contextos de destino. Dado que las preguntas sólo permiten distinguir la movilidad residencial entre unidades administrativas mayores, sin incluir la movilidad residencial intraurbana, el indicador construido se basa en una tricotomía simple de migrantes recientes (en los últimos cinco años), migrantes con más de cinco años de residencia y no migrantes.

3. Módulo III. Capital social familiar

A diferencia de otras medidas relativas a la familia, tales como "clima educativo" o "relaciones laborales de sus miembros", el capital social familiar es entendido aquí como los activos que provienen del tipo de relaciones familiares, en particular, con respecto a las dimensiones de estabilidad y completitud de la familia.

Se dispone de algunos estudios antecedentes que muestran la importancia de la estabilidad de la familia como generadora de capital social, al mismo tiempo que la completitud, entendida como la presencia de los dos cónyuges, también resultó una variable explicativa de sus variaciones. La CEPAL, a través de sus publicaciones periódicas y de estudios específicos realizados por la Oficina de Montevideo, ha venido siguiendo, a través de diversos indicadores, una línea de trabajos tendientes a identificar las fuentes de capital social de la familia. En un estudio sobre el tema, Filgueira C. (1996) puso en evidencia que todas las combinaciones posibles entre relaciones familiares, dadas por la existencia o no de ambos padres biológicos, el estado civil de la pareja, (casados o unidos) y la presencia de hogares completos o monoparentales, discriminaban en un sentido bien preciso la presencia de activos, en especial, con respecto a los logros educativos de sus hijos en el colegio. Relacionado con indicadores de rendimiento escolar en pruebas de idioma español y matemática, y con tasas de repetición se encontró que sistemáticamente, los hijos de los hogares completos, con padres biológicos casados, demostraban tener mejores niveles de rendimiento en los tres indicadores de desempeño, en relación a las otras configuraciones familiares (padres biológicos unidos, no biológicos casados, hogares incompletos, etc.) con independencia del nivel socioeconómico de la familia[26].

La información disponible en las Encuestas de Hogares no permite lamentablemente generar medidas como las que ya son de uso corriente en sistemas continuos de otros países, como por ejemplo, la identificación de núcleos familiares dentro de los hogares en las encuestas CASEN realizadas en Chile. Tampoco es posible diferenciar en las Encuestas de Hogares de Uruguay los niveles de inestabilidad medidos por el carácter biológico o no de los hijos. Por esta razón, la construcción de indicadores se limita a las tres siguientes medidas basadas en indicadores de inestabilidad, tipo de vínculo, y completitud.

1. Estabilidad. Tipo de vínculo conyugal . (Casado-Unión consensual)
2. Completitud y Estabilidad I. (Incompleto e inestable-Completo y estable)
3. Completitud y Estabilidad II (Incompleto-Completo e inestable-Completo y estable)

F. EXPLORACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS INDICADORES

El análisis de la información tiene por objeto obtener elementos de validación de las medidas construidas. No se trata entonces de una indagación sustantiva sobre ningún tema en particular sino de evaluar la plausibilidad de los indicadores, contrastándolos con variables expresamente seleccionadas para la realización de pruebas sucesivas. Esto quiere decir algo muy simple que se resume en la pregunta básica de todo procedimiento de validación; ¿en qué medida el análisis empírico aporta evidencias de que los indicadores operacionalizados miden razonablemente los conceptos teóricos?

---

[26] CEPAL, Oficina de Montevideo, "*Sobre revoluciones ocultas: la familia en Uruguay*", LC/MVD/R.141.Rev.1, 1996.

Cabe señalar que, dada esta estrategia, no interesa desagregar las medidas de acuerdo a variables de control consideradas como relevantes, sino que las relaciones serán establecidas de acuerdo al más alto nivel de desagregación, a sabiendas que el análisis resultante simplifica la complejidad de los fenómenos al mismo tiempo que reduce la discriminación de las medidas. Por esta razón, no cabe esperar medidas de asociación muy altas sino tendencias que serán examinadas más por el sentido de las asociaciones, positivas o negativas, que por su magnitud.

La estrategia de la exploración sigue una pauta en que se analizarán, primero, las relaciones entre los indicadores al interior de cada uno de los tres módulo para después examinar las relaciones cruzadas entre los indicadores de los diferentes módulos.

1. Módulo I

i. Problemas de confiabilidad

Cuando son empleados como base de inferencia de la existencia de activos, los nueve indicadores de *uso* de capital social incluidos en el Módulo I tienen, inevitablemente, que considerar los problemas inherentes a todo indicador de movilización. En rigor, los indicadores de movilización no miden adecuadamente la existencia de activos. Esto es así porque toda medida de uso de activos equivale a una radiografía o una instantánea de los flujos que circulan por las redes en un momento determinado. Medidas tales como la ayuda económica, para sólo tomar un ejemplo, pueden decir algo sobre los sectores o grupos sociales que reciben o prestan ayuda en el momento de la encuesta. Pero como la ayuda es, con frecuencia, momentánea y fruto de necesidades coyunturales, nada asegura que la replicación de la misma encuesta para la misma muestra en otro momento, arrojaría los mismos resultados. A la inversa, grupos que pueden aparecer como no recibiendo o prestando ayuda podrían, en otro momento, cambiar de signo. Lo que parece claro a partir de estas consideraciones es que las medidas de este tipo permiten suponer que aquellos hogares que reciben o prestan ayuda (usan determinada red) están involucrados efectivamente en ciertas relaciones de intercambio. Pero esta certeza se diluye cuando se observa el otro lado de la dicotomía: no todos aquellos que aparecen excluidos de la red en un tiempo t_1 (que no la usan en el momento) necesariamente están por fuera de las interacciones de la misma en un tiempo t_2. De allí la debilidad de la construcción del indicador que conceptualiza bien una de las categorías de la variable pero no la otra.

ii. Resultados

El núcleo de indicadores del Módulo I registra principalmente la presencia de relaciones de intercambio centradas. a) en el entorno familiar y b) por otras asociadas a vínculos que operan a nivel de redes extendidas de amistad y conocidos. Los dos "clusters" resultantes del análisis del Cuadro 1 y del Diagrama correspondiente, indican la presencia de un núcleo de "ayudas" centrado en la familia y otro, más débil relativo al capital social que se moviliza en torno al trabajo[27]. Tanto la ayuda económica recibida y

[27] Los indicadores de Inquilinos y Arrendatarios fueron eliminados del análisis de "cluster" por cuanto ofrecen información redundante que distorsiona el análisis. El inquilinato, como medida negativa de capital social, sigue la misma pauta de los indicadores del primer núcleo aunque por su

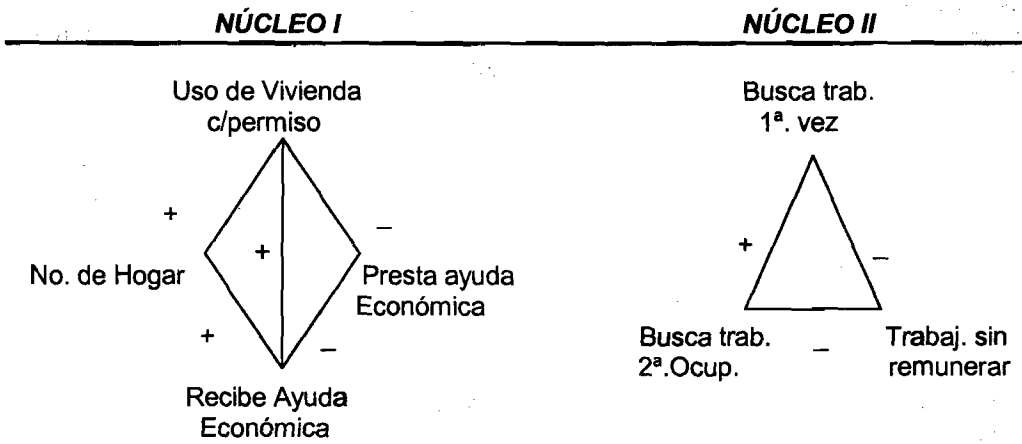
prestada, como el usufructo de la vivienda y la convivencia de más de un hogar en una misma vivienda, forman un conjunto de cuatro indicadores que se distinguen porque mantienen entre sí relaciones relativamente más fuertes que con el resto. Los otros tres indicadores, correspondientes al "trabajador sin remuneración" y a las dos medidas de búsqueda de trabajo a través de amigos, mantienen también relaciones relativamente más fuertes entre sí, y más débiles con los indicadores del primer núcleo. De hecho, la formación de los dos "clusters" está influida, en el primer caso, por la existencia de una asociación alta producida por la reciprocidad negativa entre la prestación y la recepción de ayuda económica: en un momento determinado, el que presta ayuda no la recibe y viceversa. En el segundo, influye en la formación del cluster, la dimensión común al recurso a las redes para la búsqueda de trabajo por primera vez y para las ocupaciones subsiguientes.

Cuadro 1 - Matriz de Correlaciones. Módulo I.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Busca trabajo 1a,vez	---								
2. Busca trabajo 2a. Ocupac.	.56	---							
3. Inquilinato	-.28	.04	---						
4. Uso vivienda con permiso	.20	.13	-1.00	---					
5. Arrendatario	.05	-.15	1.00	-1.00	---				
6. Trabajador sin remunerar	-.10	-.07	-.51	-.11	.20	---			
7. Presta ayuda económica	-.21	-.04	-.16	-.16	.06	.27	---		
8. Recibe ayuda económica	-.02	.08	.41	.27	-.15	-.19	-.35	---	
9. No. Hogares en vivienda	.02	.08	.99	.55	-.96	-.08	.00	.30	---

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Diagrama de Clusters. Módulo I (Siete indicadores)



escasa magnitud no agrega nada a lo que ya mide -mejor- el indicador de usufructo de la vivienda. Por su parte, el arriendo de la vivienda, también como medida negativa de capital social, presenta relaciones erráticas con el resto de los indicadores.

Adicionalmente, las cinco medidas que conforman el Módulo I, con la excepción del "trabajador sin remuneración" y "presta ayuda económica", se asocian negativamente a los indicadores de nivel socioeconómico medido por el ingreso per cápita de los hogares y corresponden predominantemente a estrategias de los sectores ubicados en los deciles más bajos de la distribución del ingreso. En consecuencia, los indicadores de movilización de capital social examinados resultan ser más apropiados para caracterizar el comportamiento de los pobres y de los sectores bajos y corresponden al tipo de transferencias intergeneracionales que operan hacia las generaciones más jóvenes que reciben ayuda de sus padres y otros familiares, razón por la cual, la prestación de ayuda se asocia positivamente con el nivel socioeconómico[28].

Los dos núcleos de relaciones pueden ser entendidos como la manifestación de cierto tipo de activos que circulan regular u ocasionalmente a través de redes de reciprocidad, de apoyo mutuo y de auxilio ante situaciones extremas como por ejemplo, contingencias relativas al empleo y los ingresos, o acontecimientos de excepción como la formación de la pareja joven. En verdad, es más correcto afirmar que tales manifestaciones son, virtualmente, un "recorte parcial" de los flujos que circulan en una red, puesto que sólo expresan, como se indicó, el intercambio registrado en un momento determinado. Los indicadores son efectivos para detectar la presencia de vínculos más o menos fuertes a nivel de la familia, así como otros vínculos de naturaleza variable, a nivel de redes de amistad. Sin embargo, es necesario prevenir sobre el riesgo de establecer inferencias equivocadas que concluyan en la no existencia de otras estructuras basadas en relaciones de solidaridad comunitaria o de otra índole. Simplemente, si tales formas no se registran es porque las Encuestas de Hogares no cubren dichos tópicos.

Ciertamente, puede afirmarse que, por lo menos, los indicadores del primer núcleo corresponden a formas de capital familiar típicas de las configuraciones indicadas en la Celda 2 y en menor medida a las relaciones más extendidas de la misma celda, pero es poco lo que se puede avanzar al respecto. En este sentido, es probable que los indicadores estén reflejando alguna forma de "neo familismo" combinada con relaciones -débiles- que operan más allá del ámbito familiar: por ejemplo, las relaciones positivas encontradas entre el tipo de ayuda económica, la prestación de la vivienda en usufructo y el recurso a los contactos con amigos[29].

Pero en todo caso, y a pesar de las dificultades señaladas, si se quiere caracterizar el núcleo compuesto por los siete indicadores, las evidencias son lo suficientemente consistentes como para avanzar la hipótesis de que el Módulo I, a través de los dos "clusters" detectados en el Diagrama, corresponde claramente al capital social que se

---

[28] Los resultados provienen de la desagregación de los indicadores según el recorrido decílico de los ingresos del hogar.

[29] Las presentaciones realizadas por V. Espinoza y G. Kessler en el Taller de trabajo sobre "Vulnerabilidad, activos y exclusión social", organizado conjuntamente por la Oficina de la CEPAL en Montevideo y la Oficina Regional de la OIT y la Fundación Ford en noviembre de 1998, acerca de resultados de estudios llevados a cabo en Chile y Argentina, han mostrado la existencia de este tipo de relaciones extendidas de parentesco y amistad, caracterizadas por flujos esporádicos, intermitentes y no necesariamente recíprocos, que son movilizados ante necesidades puntuales y circunstancias de excepción, pudiendo no activarse por períodos prolongados.

activa en las estrategias de sobrevivencia y no en las estrategias de movilidad social.

Finalmente, cuando se observa la matriz de asociaciones y el segundo núcleo del diagrama, el indicador más desviados de la pauta general corresponde a los hogares que tienen trabajadores familiares sin remuneración. No es inesperado que por su propia condición, asociada estrechamente a la empresa familiar, la mayor presencia de estos trabajadores registre relaciones negativas con los dos indicadores de búsqueda de trabajo a través de redes de amistad. Cuando la familia es la institución empleadora porque desarrolla actividades productivas, el recurso a las redes para el trabajo es más prescindible.

Pero lo más importante de esta consideración, es que el trabajo sin remunerar implica algún tipo de vínculo familiar fuerte, así como normas y relaciones de autoridad capaces de sostener el compromiso y las transacciones entre los miembros de la familia que hacen posible la actividad productiva sin retornos económicos. Por esta razón, la presencia del "trabajador familiar sin remuneración" parece indicar mejor el capital familiar propio de las *relaciones* al interior de la familia relativas al grado de estabilidad, integración y composición del hogar (Módulo III) y no de las interacciones que se producen fuera del entorno familiar. El indicador no forma parte del tipo de capital social que circula por los "clusters" del Módulo I. Empíricamente, la frecuencia de hogares con "trabajadores sin remunerar" es independiente del nivel socioeconómico de los hogares pero está fuertemente asociada con el grado de integración de la familia medido por el grado de completitud y estabilidad familiar. El Cuadro 2 muestra que, sistemáticamente, la probabilidad de encontrar una proporción mayor de familiares sin remunerar, crece en la medida en que la familia está mejor integrada, independientemente de su nivel de ingresos. Sobre el punto se deberá volver más adelante.

Cuadro 2 - Hogares con y sin "trabajadores sin remunerar" según grado de integración de los hogares y nivel de ingreso per cápita. (en %)

	Completitud y estabilidad de los hogares			
Ingreso per cápita del hogar	Incompleto	Completo y en unión consensual	Completo y casados	Total de hogares
Bajo				
Con Trabajador s/remunerar	1.6	16.3	82.1	100.0
Sin Trabajador s/remunerar	25.0	12.8	62.1	100.0
Medio				
Con Trabajador s/remunerar	8.0	3.4	88.6	100.0
Sin Trabajador s/remunerar	25.0	7.5	67.4	100.0
Alto				
Con Trabajador s/remunerar	8.3	4.2	87.5	100.0
Sin Trabajador s/remunerar	21.4	6.3	72.2	100.0
Total				
Con Trabajador s/remunerar	6.2	7.4	86.4	100.0
Sin Trabajador s/remunerar	24.1	8.9	67.1	100.0

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

2. Módulo II

Las cuatro medidas definidas en el Módulo II fueron diseñadas para identificar formas del capital social provenientes del acceso diferencial de los hogares y de sus miembros a ciertos bienes que circulan en otras redes de interacción. En particular, aunque no exclusivamente, con respecto a recursos que se estratifican según la calidad de la información y de los contactos entre sus participantes.

Tres de los indicadores construidos se refieren respectivamente al acceso a bienes que circulan en las esferas de la educación, el trabajo y la residencia, y se expresan en los indicadores de "clima educativo del hogar", "relaciones laborales" y "grado de heterogeneidad de la localidad de residencia". En cualquiera de estas esferas, el supuesto implícito es que cuanto más alto son los valores de los indicadores mejor es la dotación de activos de los hogares en cuanto a su capacidad de maximizar tanto la calidad de la información como los contactos interpersonales. La cuarta medida, referida a la condición de migrante reciente, no parte del mismo supuesto y deberá ser examinada independientemente.

En la parte superior del Cuadro 3 se presenta la matriz de asociaciones que guardan entre sí los cuatro indicadores. La matriz muestra, una vez más, asociaciones muy bajas aunque estadísticamente significativas. Las relaciones son consistentemente positivas -salvo una excepción- e indican que los indicadores "corren" en un mismo sentido, o lo que es lo mismo, que existe una dimensión común a todos. Esto se confirma mediante un análisis de "cluster" que arroja como resultado la existencia de un sólo "cluster", débilmente conectado, en el cual el clima educativo es la variable de mayor peso. La dimensión subyacente es, naturalmente, el status socioeconómico[30].

Cabe la pregunta acerca de qué implicaciones tienen estas relaciones. Por lo pronto, si todos los indicadores miden lo mismo, este resultado podría ser interpretado como una agregación redundante de indicadores que, en definitiva, no agregan nada a lo que mide cualquiera de ellos en forma aislada. Adicionalmente, cuando existen relaciones fuertes en una misma dimensión, se suscitan problemas de multicolinealidad bien conocidos.

No obstante, estas objeciones pierden significación en el caso particular de la matriz examinada. Las relaciones encontradas no son altas y no hay efectos de multicolinealidad. Dado que indicadores pertenecientes a una dimensión común, miden tanto la dimensión en cuestión como algo específico del indicador, lo que interesa precisamente es la especificidad de cada uno y su contribución a la formación del capital social. Aunque el clima educativo del hogar y la heterogeneidad de residencia estén asociados positivamente al nivel socioeconómico del hogar -lo que resulta en parte de la construcción

[30] A diferencia de la asociación negativa encontrada entre los indicadores de movilización de los activos elaborados en el Módulo I y el status socioeconómico del hogar, los indicadores construidos en el Módulo II están asociados positivamente con el nivel socioeconómico, salvo la medida de migración que es independiente.

de los indicadores- es claro que no miden lo mismo sino que se refieren a redes diferentes de interacción.

Para seguir con el mismo ejemplo desde un punto de vista conceptual, tanto el clima educativo del hogar como el grado de heterogeneidad social de la localidad de residencia pueden ser vistos indistintamente como indicadores del status social de los hogares y de las localidades (énfasis en resultados) o bien, como capital potencialmente movilizable por los hogares y sus miembros para su desempeño (énfasis en recursos). Una y otra aproximación dependen naturalmente de las preguntas que se quieran despejar y su diferencia no es sustantiva sino analítica. Pero es claro que la aproximación al concepto de activos corresponde, analíticamente, a la segunda visión.

Con respecto a la única relación negativa encontrada entre la medida de migración reciente y relaciones laborales (-.23), la excepcionalidad se explica porque uno de los componentes de la segunda medida es la antigüedad en el trabajo y éste no es un atributo de los migrantes recientes sino de los no migrantes o migrantes de larga data.

Las otras dos variables adicionales incluidas en la parte baja de la misma matriz muestran, en primer lugar, que el comportamiento del indicador "trabajador familiar no remunerado", por tener relaciones próximas a cero, no pertenece a la dimensión común de los indicadores del Módulo II, mientras formaba parte del núcleo de indicadores del Módulo I y no se asociaba al nivel socioeconómico. Esta medida es la que más se aproxima a una relación de independencia estadística con los restantes indicadores, confirmando así que el ejercicio de validación debe orientarse en otro sentido. En particular, considerándolo como un indicador válido de la estructura e integración de los lazos familiares, tal como se verá más adelante en el análisis del Módulo III.

Cuadro 3 - Matriz de correlaciones del Módulo II y variables seleccionadas

Módulo II	Clima educativo	Relaciones laborales	Heterogen. residencial	Migración reciente	Trabaj. sin remu-nerar	Presta ayuda
Clima educativo	---					
Relaciones laborales	.31	---				
Heterogen. residencial	.50	.22	---			
Migración reciente	.37	-.23	.28	---		
Trabajador s/remunerar	.14	.05	.09	-.15	---	
Presta Ayuda	.35	.27	.16	.08	.27	---

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

En segundo lugar, el indicador de "presta ayuda económica", por estar asociado positivamente con todos los otros indicadores y con el nivel socioeconómico del hogar, confirma la existencia de flujos de apoyo y transferencias económicas, que se trasmiten desde las generaciones más viejas hacia sus hijos, o bien, por relaciones de parentesco que operan desde hogares con niveles socioeconómicos relativamente más altos hacia los más bajos.

3. Evidencias para un test de validez

Cuando se relacionan las medidas de la matriz con algunas variables claves referidas al desempeño de la familia y de sus miembros, el ejercicio de validación resulta consistente. Adoptando como variables test el porcentaje de "rezago escolar y abandono del sistema educativo" entre los hijos de 8 a 15 años y la proporción de hijos que "no estudian, no trabajan, ni buscan trabajo" entre los 15 y 18 años, el comportamiento de los indicadores sigue la pauta esperada independientemente del nivel de ingreso de los hogares. En el Cuadro 4 se presenta simultáneamente la información para todos los hogares y, entre paréntesis, los resultados para los hogares de ingreso bajo (los tres primero deciles más bajos). En general, las relaciones se sostienen en las mismas proporciones para el nivel medio de ingresos, presentando algunas excepciones en el nivel alto.

Como resultado del cuadro, el desempeño mejora cuanto más alto es el clima educativo del hogar, mayores son los vínculos laborales del hogar, y cuanto más heterogéneas son las interacciones a nivel residencial. Hay sin embargo, variaciones significativas entre los indicadores.

El clima educativo del hogar es el indicador que mejor discrimina las variaciones en el desempeño de los hijos; lo mismo ocurre, aunque con relaciones más bajas, con las redes de relaciones laborales, en tanto que el efecto de la heterogeneidad residencial es particularmente importante en los sectores de bajos ingresos en donde se localizan las configuraciones familiares y personales que más pueden beneficiarse de la heterogeneidad de los vínculos.

Es importante observar, sin embargo, que también se encuentran diferencias cuando se adopta como variable test los niveles de desocupación de los miembros de los hogares (entre 20 y 29 años), aunque en este caso lo hacen en sentido contrario. Mientras que valores altos del indicador de relaciones laborales se asocian a menores tasas de desempleo, no ocurre lo mismo con los otros indicadores. En particular, el clima educativo prácticamente no discrimina la tasa de desempleo lo que parecería ser, a primera vista, una contradicción con el sentido conceptual del indicador. No obstante, la relación se explica por la elevada proporción de jóvenes que estudian y están disponibles para emplearse pero con exigencias mayores que los jóvenes de nivel social más bajo. La categoría de "busca empleo" en los niveles educativos más altos, si bien aparece estadísticamente como "desocupación", en verdad, significa que el período de transición entre el estudio y el trabajo es más prolongado. Esta regularidad ya había sido señalada en el estudio sobre juventud realizado por la Oficina de la CEPAL en Montevideo en 1991, y no resulta sorprendente que el desempleo se asocie positivamente con la desocupación en los niveles altos de la estratificación social[31]. Adicionalmente, es de interés observar que los hogares con clima educativo alto pero con niveles de ingreso bajo, tienen las más altas tasas de desempleo.

---

[31] Para no abundar en el número de cuadros, basta señalar que cuando se considera la tasa de desocupación de los jóvenes que *no estudian,* la relación con el clima educativo cambia de signo. Por más antecedentes, véase CEPAL, Oficina de Montevideo *"Los jóvenes de Uruguay: esos desconocidos"*, LC/MVD/R.72, 1991.

Cuadro 4 - Indicadores del Módulo II según variables seleccionadas

Variables seleccionadas	Indicadores (a)					
	Clima Educativo(b)					
	Bajo		Medio		Alto	
Rezago esc./abandono (d)	21.3	(22.8)	5.9	(8.3)	1.5	(3.9)
No trabaja/no estudia (e)	9.5	(12.1)	4.5	(6.7)	1.6	(3.5)
Tasa de desocupación (f)	17.5	(23.7)	15.3	(24.4)	16.5	(32.1)
	Relaciones laborales (c)					
	Bajo		Medio		Alto	
Rezago esc./abandono	13.0	(16.2)	8.6	(12.4)	4.7	(9.9)
No trabaja/no estudia	7.5	(10.2)	5.5	(8.2)	3.6	(8.2)
Tasa de desocupación	18.6	(23.5)	16.4	(25.1)	13.4	(20.6)
	Migración (b)					
	Reciente		Tardía		No migrante	
Rezago esc./abandono	6.6	(11.0)	9.4	(13.8)	9.4	(14.2)
No trabaja/no estudia	3.8	(6.4)	5.7	(9.2)	5.8	(9.9)
Tasa de desocupación	12.5	(11.5)	15.9	(23.1)	18.3	(27.4)
	Heterogeneidad residencial					
	Baja		Media		Media alta		Alta	
Rezago esc./abandono	15.7	(17.6)	12.3	(15.2)	6.7	(11.3)	1.5	(2.2)
No trabaja/no estudia	8.9	(10.2)	7.8	(8.7)	4.9	(6.9)	1.9	(1.8)
Tasa de desocupación	18.4	(24.4)	16.5	(23.4)	15.4	(23.7)	17.2	(26.5)

a. Los valores entre paréntesis corresponden a los hogares con nivel de ingreso per cápita bajo
b. Indice promedio de los cónyuges
c. Indice promedio de los adultos del hogar
d. Rezago/abandono escolar: hogares con hijos de 8 a 15 años con presencia de desertores y rezagados con extraedad de por lo menos un año.
e. No trabaja/no estudia: hogares con hijos de 15 a 18 años que no asisten al sistema escolar y no están ocupados o buscan empleo.
f. Tasa de desocupación: hogares con hijos varones de 20 a 29 años

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Volviendo a la esfera del trabajo, la red de contactos e información que se genera a partir de relaciones laborales estables y continuas en empresas de mayor dimensión tiene como efecto favorecer la inserción ocupacional de los otros miembros del hogar, dado que acortan el período de búsqueda de trabajo al poner en acción nexos de complementariedad entre empleados y empleadores.

En suma, la exploración de este módulo aporta evidencias que sugieren la presencia de diversos tipos de redes de capital social cuyos clivajes se organizan respectivamente en torno a la esfera educativa, laboral y residencial. No todos los indicadores arrojan los mismos resultados, con lo cual, la especificidad de cada indicador hace plausible el test de validación.

4. El efecto emigración: ¿un indicador de movilidad social?

La dificultad para utilizar las pocas medidas de migración que registran las Encuestas de Hogares se manifiesta en ciertas limitaciones de los indicadores que miden el comportamiento particular del indicador "migración", tal como fuera operacionalizado en el trabajo. Naturalmente, aquí sólo se podrán dar los primeros pasos de una exploración que deberá ser continuada a través de estudios más específicos.

No obstante, algunos avances son posibles, al menos, para dejar planteadas ciertas hipótesis. Cuando se examina la composición de los migrantes recientes (últimos cinco años) en relación a los no migrantes y migrantes antiguos, los primeros se caracterizan por ser: a) más jóvenes, con una media de edad de 28 años contra 37, b) más educados, 8.2 años de escolaridad en relación a 7.6, y c) por estar incorporados al sistema educativo en mayor proporción, ya que 47% asisten al sistema educativo entre los 18 y 25 años, en relación a 36% en los no migrantes o de migración anterior.

Es probable que por estas razones los hogares de los migrantes recientes tengan un mejor desempeño en el rezago/abandono escolar de sus hijos, una menor proporción de hijos que no estudian ni trabajan, y las más bajas tasas de desocupación (véase Cuadro 4). Sin perjuicio de reconocer el efecto que tienen en la migración reciente los estudiantes del interior de país que se trasladan a Montevideo para seguir estudios universitarios, en general, el comportamiento de los migrantes recientes parece ajustarse mejor a una pauta orientada por la acumulación de activos relativos a la movilidad social, que se expresan en el énfasis puesto en el empleo y en la educación como variables asociadas a la movilidad geográfica. Esta pauta es válida tanto para la muestra de hogares en general como para los hogares de niveles de ingreso bajo, aunque presenta ligeras variaciones en los hogares de niveles medios y altos de la estratificación.

En este sentido, la configuración de los migrantes recientes corresponde por lo menos a la indicada en la Celda 3 aunque todo indica que este tipo de selectividad migratoria cuenta con redes de familiares, de parientes y amigos (y de ayudas) típicas de una configuración más propia de la Celda 4. Una estructura relativamente eficiente para la integración ocupacional en el lugar de destino, unida a un mejor desempeño del hogar y de sus miembros, sugieren la presencia de interacciones relativamente fuertes entre miembros que se localizan respectivamente en el lugar de origen y de destino. Aparentemente, la estrategia migratoria no forma parte de los indicadores del Módulo I, aunque este punto será discutido a más adelante.

En suma, la migración reciente no parece obedecer básicamente a un proceso de expulsión de migrantes individuales, que se movilizan relativamente a "ciegas", aislados de redes de interacción, sino que corresponde a la búsqueda de los beneficios que representa el acceso a contextos más dinámicos a través de canales preestablecidos de interacción (redes migratorias). Es probable también, que este tipo de configuración no sea fácilmente generalizable y no se aplique a procesos migratorios masivos de expulsión como los característicos de otros países, regiones o momentos históricos determinados.

5. Relaciones entre el Módulo I y el Módulo II

A esta altura de la exploración, no cabe duda de que los indicadores de los módulos I y II no miden lo mismo. Una aproximación más detallada tendiente a evaluar estas diferencias se presenta en el Cuadro 5, en el cual se cruzan los indicadores de los dos módulos.

Los resultados del análisis del cuadro son consistentes en un sentido bien definido. Pese a que las medidas de asociación son bajas -aunque estadísticamente significativas- es notablemente regular la presencia de relaciones negativas entre los indicadores de movilización de activos del Módulo I y los indicadores del Módulo II. Entre las cuatro medidas del Módulo II, clima educativo, relaciones laborales, índice de migración y heterogeneidad residencial, y las seis del Módulo I, existen 19 asociaciones negativas en un total de 24 relaciones lógicamente posibles. Las escasas desviaciones se concentran sobre todo en un sólo indicador: tres de las mismas corresponden únicamente al indicador de migración, y otra, al efecto positivo que tiene la "heterogeneidad residencial" sobre la "recepción de ayuda económica".

Cuadro 5 - Correlaciones entre Indicadores, Módulo I y Módulo II y otras variables seleccionadas

Modulo I x Módulo II	Clima educativo	Relaciones laborales	Heterogen. residencial	Migración reciente	Trabajador S/remu-nerar	Presta Ayuda
Red. Busca trab. 1ª. vez	-.15	-.13	-.31	.12	.00	-.21
Red. Busca trab. 2ª. Ocup	-.06	.09	-.10	-.02	-.07	.04
Inquilinato (-)	-.21	-.22	-.08	-.78	-.51	-.16
Uso vivienda con permiso	-.20	-.17	-.27	-.18	-.11	-.16
Recibe ayuda Económica	-.02	-.17	.16	.47	-.19	-.35
No.de hogares	-.34	-.23	-.27	.39	-.08	.00

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Observando estas excepciones, los migrantes recientes reciben más ayuda económica que los no migrantes, residen en mayor proporción en viviendas compuestas por más de un hogar (y no bajo la condición de inquilinato o usufructuario) y su presencia se asocia positivamente con la búsqueda de trabajo a través de amigos. La existencia de capital social asociado a la migración reciente se confirma una vez más, aunque por cierto, los resultados están influidos por la presencia de la categoría de estudiantes del interior del país residentes en Montevideo.

En términos más generales, sin embargo, de acuerdo al grado de exigencia que se imponga a la magnitud de las asociaciones, y dado que los resultados del cuadro arrojan relaciones muy bajas, una interpretación posible es que los indicadores de los módulos I y

II guardan relaciones de independencia. En cambio, si se aceptan las relaciones negativas como significativas, ello indicaría más bien una tendencia en la cual la presencia de cierta forma de activos opera en desmedro de la otra. Más que relaciones de independencia, esta última interpretación sugiere que los indicadores pueden estar midiendo estrategias de movilización de recursos no sólo alternativas sino opuestas. O dicho en otras palabras, formas de capital social propias de estrategias de sobrevivencia, en contraste con formas orientadas por la movilidad social.

Adicionalmente, las relaciones negativas pueden ser interpretadas como resultado de mecanismos de exclusión y acceso limitado de los sectores bajos y pobres, a los bienes superiores o de mejor calidad que fluyen por las redes características del Módulo II. Si éste es el caso, los activos que caracterizan los indicadores del Módulo I deberían ser considerados como el resultado de estrategias compensatorias, resultantes en definitiva, de un déficit de integración a la estructura social.

Ciertamente, la débil estructura de relaciones encontrada en el cuadro no permite extraer conclusiones fuertes acerca del carácter independiente o significativamente negativo que guardan los indicadores entre sí. Pero en todo caso, aún como hipótesis de trabajo, es probable que la relación entre los módulos I y II se explique por las diferencias en el acceso a los activos más relevantes para el desempeño de los hogares y de sus miembros.

Las consideraciones que hace Moser sobre las estrategias de los sectores pobres y vulnerables ante situaciones de crisis son útiles, en este sentido, para ejemplificar las estrategias contrastantes que enfatizan alternativamente, los objetivos de sobrevivencia versus los de movilidad. Si bien el campo de exploración de Moser corresponde a situaciones particulares en que los ingresos declinan, el desempleo crece, o aumentan los gastos en bienes básicos como alimentación o servicios, la situación básica de vulnerabilidad de los sectores pobres y cercanos a la línea de pobreza no parece ser muy diferente a los momentos de crisis, caracterizando más bien un rasgo recurrente de la condición de vulnerabilidad cercano a las condiciones de deprivación absoluta.

De hecho, el portafolio de activos que estos sectores movilizan ante la adversidad, no sólo son expresión de su incapacidad de acceder a otros bienes superiores, sino que contribuyen a reproducir la exclusión. La estrategia fundamental en torno al empleo como principal fuente de recursos, tal como lo indica Moser, no opera para mejorar la calidad de los recursos humanos. Más bien, como sus trabajos lo muestran, lo hacen para incrementar el sobretrabajo de la fuerza laboral secundaria -cónyuges, jóvenes, adolescentes y niños-, postergando un rodeo de inversión en educación de las nuevas generaciones, resintiendo la dedicación de los padres al desarrollo emocional e intelectual de su prole, alterando los roles familiares y erosionando los valores familiares[32]. En ningún

[32] Adicionalmente, la movilización de los hogares pobres en relación a los activos de infraestructura institucional y social, al mismo tiempo que mejora los niveles de bienestar, tampoco pueden ser vistos como una estrategia de "salida" hacia bienes de mejor calidad en la medida en que se segmentan los servicios entre una esfera privada y de mejor calidad para los niveles más altos, y otra, que descansa en los bienes aportados por la esfera pública, crónicamente deficitarios para los sectores vulnerables, debido además, al corte de los recursos provenientes del Estado o al encarecimiento de los servicios. Por otra parte, las estrategias apoyadas en el capital familiar que

caso, la generación de capital social que movilizan los sectores pobres ante la adversidad, puede ser asimilada a estrategias de ruptura con su condición social básica.

El portafolio de activos de los sectores vulnerables que están expuestos permanentemente a situaciones en que se alternan crisis y períodos de bienestar, pero que constituyen un rasgo estructural de los grupos más carenciados, se ajusta razonablemente a las formas de solidaridad propias de la "moral economy". Tanto el análisis de Moser como sus recomendaciones, apuntan más bien a mejorar y reforzar los patrones de solidaridad asentados en una moral de este tipo, mediante estrategias que alivien las cargas depositadas en la mujer (trabajo, jefatura de hogar, centralidad de responsabilidades en la familia extendida), descompriman las presiones provenientes de la carencia de servicios e infraestructura, o mediante el reforzamiento del capital social incorporado al trabajo voluntario en la comunidad. La propuesta moseriana de políticas de este tipo tiene la virtud de revalorizar la capacidad de los sectores vulnerables al reconocer el portafolio de activos de que disponen, pero es considerablemente más débil cuando las recomendaciones de políticas se refieren a los mecanismos de acceso a bienes que estructuralmente pertenecen al portafolio de activos de los sectores integrados. En este sentido, y en relación a otras recomendaciones de política más específicas, son considerablemente vagas y difusas las propuestas de Moser relativas a la necesidad de desarrollar una "política social que integre Capital Humano y Social". Básicamente, las mismas se limitan a demandar una comprensión holística e integrada, que reconozca la compleja interdependencia entre capital social y capital humano[33].

En el presente punto, lo que se ha tratado de mostrar son precisamente esas complejidades, aunque los resultados no llevan a concluir que sea fácil compatibilizar estrategias que maximicen al mismo tiempo el activo representado por el capital humano, además de otros activos de mejor calidad, y el tipo de capital social particular que se desarrolla en los sectores más vulnerables. Más bien, lo que sugieren las conclusiones, es que no deberían ponerse desmedidas expectativas en la capacidad de superación de la exclusión social de estos sectores, a partir de las estrategias solidarias y de los arreglos familiares predominantes entre los pobres. Mientras las configuraciones de los hogares se muevan entre la Celda 1 y la Celda 2 -admitiendo que la Celda 2 significa una mejor dotación de capital social- pero no se modifique el carácter de las relaciones homogéneas entre iguales, circunscriptas a los pobres o vulnerables, parece dudoso que se pueda dar el salto hacia las avenidas de movilidad social que se organizan en torno a los activos que fluyen en las configuraciones propias de las celdas de la segunda columna de la tipología.

En verdad, no tiene mayor sentido criticar la línea de trabajos de Moser por no responder a preguntas que no se formula. De hecho, la pregunta de Moser es cómo se

---

generan estructuras familiares extendidas, constituyen un activo importante aunque asociado frecuentemente al crecimiento del hacinamiento del hogar y la sobrecarga de tareas sobre la mujer. Y por último, el fortalecimiento de lazos de reciprocidad, normas y relaciones de confianza propias de acciones solidarias, parece tener dos caras; en algunas de las comunidades estudiadas por Moser, tales formas de capital social se afianzan, mientras que en otras, la imposibilidad de cumplir con el requisito de reciprocidad, o el deterioro de la participación de la mujer como elemento clave en los procesos de cooperación comunitaria, erosionan el monto del capital social incorporado.

[33] Moser C.O. N., *"Confronting Crises; A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities"*. Series No.8 The World Bank, Washington, D.C.

organizan y se pueden mejorar las estrategias propias de los sectores vulnerables y pobres ante la adversidad. No obstante, la construcción de un cuerpo conceptual y analítico acerca de los activos parece tener mayores condiciones de desarrollarse cuando se la ubica en un campo de exploración más amplio, en el cual no hay razón para excluir preguntas acerca de las estructuras de oportunidades, la vulnerabilidad y la exclusión social, tanto de los pobres como de los sectores bajos integrados o de la clase media.

Obviamente, por la relativa debilidad de las relaciones encontradas en esta exploración inicial, circunscripta a determinada serie continuas de datos, ninguna de estas conclusiones puede tomarse como definitiva. Conviene indicar, sin embargo, que para despejar estas interrogantes se hacen imprescindibles estudios continuos de tipo panel, que puedan hacer un seguimiento lo suficientemente sistemático como para iluminar la particular configuración de aquellos hogares que, a partir de configuraciones vulnerables iniciales, logran romper el círculo de la exclusión y acceder a los activos del mundo de los sectores integrados.

6. Módulo III

En cuanto a los indicadores de capital social familiar, sólo es necesario agregar algunos elementos adicionales a lo que ya se adelantó. Como se expresara anteriormente, hay suficiente acumulación de conocimientos y estudios que permiten operar a partir de medidas ya validadas. El grado de completitud de la familia medida por la presencia o no de ambos cónyuges, y su estabilidad relativa, medida por el carácter del vínculo, casado-unión libre, son indicadores indirectos que suponen la existencia de trayectorias o eventos de disolución y recomposición de las unidades familiares, y de exposición de sus miembros a la pérdida de interacciones personales, experiencias de convivencia entre miembros sin lazos biológicos y formas de interacción precarias o transitorias que difieren de la configuración original de la familia.

Los tres indicadores construidos para medir el grado de completitud y estabilidad de la familia presentan relaciones esperadas, con ligeras variaciones de acuerdo a lo que indican las evidencias previas. Ya fue examinada la relación de estas configuraciones con respecto a la presencia del "trabajador no remunerado" (Cuadro 2) mostrándose que cuanto mayor es el capital familiar, mejor es el desempeño del hogar y de sus miembros en correspondencia con normas y formas de autoridad establecidas. A continuación, en el Cuadro 6 sólo se presentarán los efectos de la integración familiar sobre el desempeño de los hijos en materia de rezago y abandono escolar, y sobre la presencia de formas de integración deficitarias medidas por el indicador de la proporción de hijos que no trabajan ni estudian. En lo que sigue, se examinan sólo dos de los tres indicadores de integración familiar propuestos, por cuanto la información del tercero es redundante y no agrega nada al análisis.

Los resultados confirman dos conclusiones: primero, que el mejor desempeño se encuentra en los hogares con mejor integración dada por la presencia de ambos cónyuges casados, en tanto el peor desempeño, corresponde a formas de unión libre en hogares completos; segundo, que la incompletitud del hogar, correspondiente en un 90% a hogares monoparentales con jefatura femenina, es deficitaria aunque no es la

configuración más desfavorable como generalmente se espera. Cuando se analiza en forma agregada, es peor la falta de estabilidad del hogar indicada por el tipo de unión libre, que la ausencia de uno de los cónyuges. No obstante, cuando se desagrega por nivel socioeconómico, aparece en su verdadera magnitud la extrema vulnerabilidad de los hogares incompletos con jefatura femenina, en el nivel bajo.

Cuadro 6 - Proporción de hogares con hijos con rezago o abandono escolar y que no estudian ni trabajan según nivel de ingreso per cápita y grado de integración de los hogares (en %)

	Completitud y estabilidad de los Hogares		
Ingreso per cápita del hogar	Incompleto	Completo y en unión consensual	Completo y casados
Bajo			
Rezago escolar y abandono	16.7	20.1	11.5
No estudian-no trabajan	9.2	14.9	6.5
Medio			
Rezago escolar y abandono	4.0	6.7	3.4
No estudian-no trabajan	3.4	4.2	3.5
Alto			
Rezago escolar y abandono	0.7	3.4	1.1
No estudian-no trabajan	2.6	6.7	1.4
Total			
Rezago escolar y abandono	11.5	17.7	7.0
No estudian-no trabajan	6.9	12.9	4.6

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

III. EL TRABAJO COMO UN ACTIVO

A. ACERCA DE LA IMPORTANCIA DEL ACTIVO TRABAJO

Dado que el trabajo constituye la principal fuente de ingreso y bienestar para 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 sus miembros. El concepto de "capital familiar para el trabajo" –de aquí en más "capital trabajo" se define como la potencialidad agregada de todos los miembros del hogar en edades económicamente activas y se distingue de su efectiva movilización. La noción de activo corresponde así a un atributo demográfico 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 atributo que permite caracterizar a los individuos de acuerdo a su contexto de pertenencia.

De acuerdo a estos criterios, es importante anotar que el capital trabajo 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 del capital trabajo, es decir, como materialización de la potencialidad de la fuerza de trabajo de la familia. El concepto de *intensidad* del trabajo se refiere precisamente a la movilización efectiva del capital trabajo.

A manera de ejemplo, es posible señalar que el activo es variable a lo largo del ciclo de vida de la familia 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 la edades de los miembros de la pareja y de los hijos que salieron del hogar. Sobre este aspecto deberá volverse más adelante.

La utilidad en diferenciar conceptualmente el *capital trabajo* de la *intensidad trabajo*, radica en que la efectiva realización de las potencialidades del hogar está mediatizada por 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. Como se examinará más adelante, 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 capital físico y en materia financiera.

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 trabajo 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 utilizado tradicionalmente que expresa 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 laboral son más sensibles al numerador; por ejemplo, fluctuaciones de la demanda y oferta laboral en contraste con factores que poseen una fuerte determinación inercial como son las variables demográficas. 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 naturalmente a la consideración independiente del denominador, como -a vía de ejemplo- los estudios de los cambios en la estructura de edades y el 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 éstos como en otros casos, 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".

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 proveniente de las oscilaciones naturales del ciclo de vida de la familia, esta elevada variabilidad se origina igualmente en circunstancias y contingencias que afectan 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.

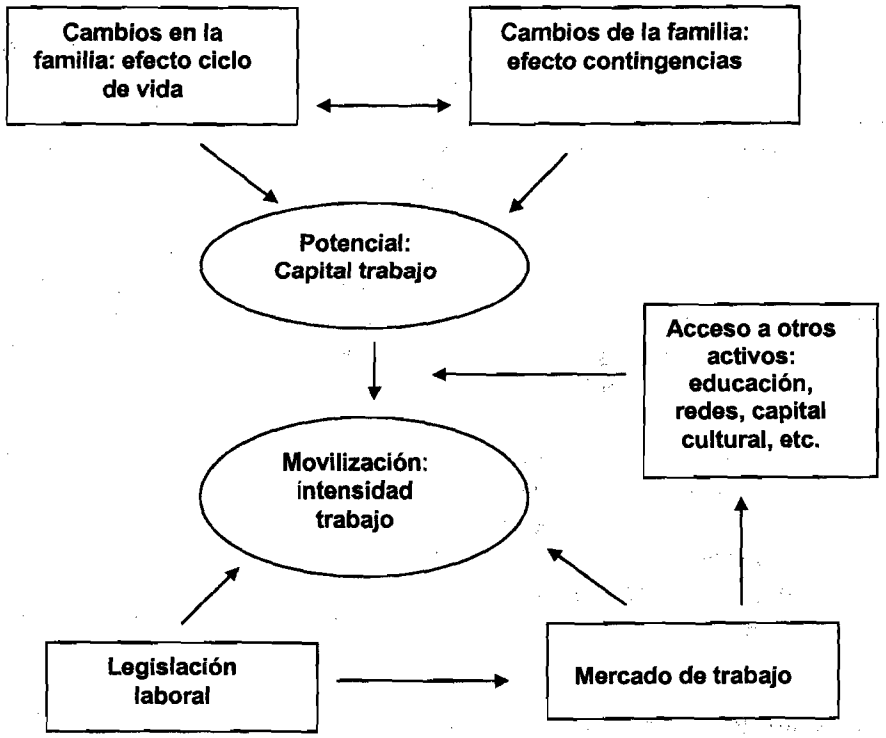
Como corolario de lo dicho, no existe ninguna razón lógica a priori que nos diga como se combinan recursos potenciales y movilización sino que se trata de una cuestión empírica. En otras palabras, la relación entre la fuerza de trabajo potencial de un hogar y su efectiva participación en el mercado laboral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

B. MOVILIZACIÓN DEL ACTIVO

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 externas 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 "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 modelo de aportante único ("breadwinner") o si existe una elevada valorización de la inversión educativa para los hijos.

En relación a 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. Un esquema simplificado de las relaciones se presenta seguidamente en el Diagrama.

Diagrama: Relaciones entre capital e intensidad trabajo



Movilización y grado de intensidad del trabajo del hogar

El trabajo, en tanto dimensión del capital humano, puede ser examinado desde dos planos: la calidad y el grado de intensidad. La calidad se refiere a una serie de atributos del trabajo provenientes de sus características intrínsecas. Aunque se trata de un tema altamente subjetivo en su valoración, algunas dicotomías simples como trabajo manual-no manual, intelectual o físico, autónomo-dependiente, creativo-rutinario, han sido esgrimidas como criterios de calidad. También, se ha hecho de acuerdo a los diferentes tipos de gratificaciones y recompensas asociadas al trabajo.

Se supone que esos beneficios jerarquizan las ocupaciones de acuerdo a su deseabilidad, calificando así la estructura de oportunidades. Criterios como la autorealización, prestigio e ingresos, son algunos de estos atributos. Sin perjuicio de considerar otros beneficios asociados a la calidad del trabajo, es usual que la misma sea evaluada a través de los retornos económicos al conocimiento incorporado.

A nivel individual, la dimensión calidad corresponde a procesos acumulativos de largo o mediano plazo relativos a la incorporación de saberes específicos por parte de las personas. Esta se realiza ya sea por la vía del rodeo que implica la inversión en educación y capacitación, o bien, a través de la experiencia laboral, mediante la incorporación de destrezas y capacidades adquiridas en el propio trabajo.

La intensidad del trabajo alude, en cambio, al grado en el cual una unidad familiar moviliza una proporción mayor o menor de sus miembros para la obtención de recursos económicos provenientes del trabajo. Por lo general, se ha señalado que el grado de intensidad del trabajo familiar es altamente fluctuante de acuerdo a los ciclos de la economía y corresponde por esta razón, a estrategias de corto plazo.

Moser (1998) confirma en su estudio de cuatro comunidades, algunas de las principales características de la intensidad fluctuante del trabajo familiar de acuerdo a la situación del contexto económico, mostrando que cuando el ingreso del hogar declina la primera y más importante respuesta de las familias es la movilización del trabajador adicional, en particular, de la mujer. En su estudio comprueba que el trabajo de la mujer en primer lugar, y de la cónyuge en particular, seguido por el trabajo infantil son las dos combinaciones predominantes en los hogares pobres. Bajo condiciones recesivas o de crisis que afectan más el ingreso que el empleo de la fuerza de trabajo primaria, el grado de intensidad del trabajo suele apoyarse en estrategias que combinan una mayor intensidad del trabajador "primario", principalmente del jefe que incrementa las horas de trabajo o accede a una segunda ocupación, y la movilización de la fuerza de trabajo "secundaria", esto es, la mujer, los niños y adolescentes, y los miembros de la tercera edad.

No obstante, la participación creciente de la mujer en el mercado de trabajo suele estar asociada igualmente, a otros determinantes que poco tienen que ver con los ciclos de la economía. En particular, entre ellos cabría distinguir los motivados por la expansión de expectativas y aspiraciones de consumo ("rising expectations") que ejercen una presión

adicional sobre la necesidad de incrementar los ingresos familiares, y por la búsqueda de independencia económica de la mujer. Adicionalmente, influyen en estos comportamientos el fuerte efecto legitimador de una ideología igualitaria de género y la valorización incremental que se atribuye a la inversión en capital educativo para los hijos. Como consecuencia, la tasa de participación femenina viene creciendo también con independencia de los vaivenes de alta y baja de la economía. Este último comportamiento es más notorio entre las mujeres educadas de clase media y media alta, y no tanto en los sectores pobres y en los estratos bajos.

En materia de interpretación, se plantean complejos problemas de validez de los indicadores que procuran medir cierto tipo de comportamiento que está sujeto al mismo tiempo, a determinantes de corto y largo plazo. Todo indica que el mayor grado de intensidad del trabajo femenino asociado a los ciclos de la economía debería tener una duración relativamente breve y resultar fácilmente reversible, mientras que un tipo diferente de participación, estable y no reversible, sería más esperable cuando actúan los otros factores que inciden en el trabajo de la mujer.

Por su parte, el trabajo de los adolescentes y de los jóvenes es el que mejor registra las tensiones inherentes a las decisiones familiares que se ven enfrentadas a resolver entre solicitaciones contradictorias: entre la posibilidad de contar con un ingreso adicional del joven que contribuye a mejorar el bienestar inmediato de la familia y la alternativa de postergar tal ingreso en la búsqueda de obtener un beneficio diferido mediante la inversión en capital educativo de los hijos. En estas condiciones, el dilema se expresa entre estrategias de consumo e inversión. Los estudios conocidos sugieren que esta tensión entre calidad e intensidad es menor en los extremos de la estratificación social y mayor en el nivel medio. Situaciones de extrema vulnerabilidad en la cual el trabajo de los hijos mejora significativamente los niveles de bienestar de la familia y situaciones de relativa opulencia en donde la contribución del trabajo juvenil y adolescente es irrelevante, tienden a generar menores tensiones. En cambio, existe una zona gris, intermedia, en la cual la razonabilidad del trabajo juvenil es más dudosa ya sea para todos los miembros de la familia o para algunos, dependiendo de las necesidades económicas del hogar y de los valores y expectativas incorporadas por sus miembros, tales como -por ejemplo- por la segmentación de los roles de género o por la vigencia de una fuerte ideología educativa.

Un sistema de indicadores apto como instrumento de análisis de estos problemas, debería permitir el examen de la composición de los hogares y su relación con la movilización efectiva de la fuerza de trabajo familiar. Naturalmente, dadas las características de las Encuestas de Hogares y de otros sistemas continuos de información, no es esperable que las mismas midan directamente aspectos relativos a la toma de decisiones aunque sí, que aporten información relevante que permitan inferirlos.

C. ANTECEDENTES SOBRE INDICADORES DE MOVILIZACIÓN DEL HOGAR

En un trabajo preliminar (Filgueira y Peri, 1993) fue examinado el grado de intensidad de la fuerza de trabajo familiar en el Uruguay, durante el período 1981-1989, con el objetivo de analizar la hipótesis de la expansión y contracción de la fuerza de trabajo familiar de

acuerdo a los ciclos de la economía[34]. Una referencia inicial a los resultados de dicho trabajo permite efectuar una primera aproximación a los indicadores del activo. La medida básica construida fue efectuada mediante un indicador referido a las combinaciones lógicamente posibles de los miembros económicamente activos del hogar. Las categorías del indicador fueron las siguientes:

Participación en el mercado de trabajo según relaciones de parentesco con el jefe

Hogares con:

a. Ningún ocupado
b. Sólo jefe
c. Sólo hijo
d. Resto, otro ocupado

e. Jefe y cónyuge
f. Jefe e hijo
g. Jefe y otro ocupado
h. Resto, otros dos ocupados

i. Jefe, cónyuge e hijo
j. Jefe y dos hijos
k. Jefe, cónyuge y otro ocupado
l. Resto, otros tres ocupados

m. Cuatro ocupados

El indicador establece un balance razonable entre todas la combinaciones posibles y las más importantes empíricamente. Mide la participación laboral tomando como unidad de análisis los hogares y no los individuos, y padece de ciertos problemas inherentes a toda construcción de indicadores genéricos, esto es, una categorización excesivamente desagregada y con categorías residuales inespecíficas. Tiene en cambio, la ventaja de permitir agregaciones flexibles de acuerdo a los eventuales objetivos del análisis, al mismo tiempo que las categorías residuales no sesgan sensiblemente el poder de la categorización[35].

Con respecto a los ciclos de la economía, durante el período considerado, el año 1981 correspondió al inicio de una recuperación económica, del empleo y del salario real luego de casi 10 años de caída del bienestar, en tanto que el año 1984 marcó el punto

[34] Filgueira C y Peri A, *"Transformaciones recientes de la familia uruguaya: cambios estructurales y coyunturales"*, en CEPAL, Cambios en el perfil de las familias, Santiago de Chile, LC/G. 1761, julio de 1993.
[35] Empíricamente, todas las categorías indicadas como "resto" no superan el orden de un 6% del total de los hogares (datos para Uruguay, año 1989).

extremo de una fuerte recesión, y 1989 correspondió a una nueva recuperación (más notoria aún en los años 1987 y 1988). El Cuadro 7 permite contrastar las diferentes conclusiones que resultarían de considerar la participación de la fuerza de trabajo secundaria, considerada globalmente, en relación con un análisis desagregado de indicadores por categorías. Mientras el comportamiento de la totalidad de la fuerza de trabajo secundaria es consistente con una parte de la hipótesis referida a la intensidad creciente del trabajo en el momento de mayor impacto de la recesión, el retorno a los niveles anteriores en el período posterior de recuperación de la economía, no se cumple. En cambio, no ocurre lo mismo cuando se examinan separadamente las tres categorías de la fuerza de trabajo secundaria: cónyuge (predominantemente mujeres), hijos y "otros". Las estrategias adaptativas de los tipos de familia muestran que:

a. La proporción de hogares en los cuales la hipótesis de variabilidad de corto plazo se cumple claramente en los dos sentidos esperados se confirma para la fuerza de trabajo primaria en los hogares unipersonales en los cuales el jefe incrementa su participación en los momentos recesivos para disminuirla luego en el momento de alza. Esto es así, debido a la particular configuración de la fuerza de trabajo potencial de la familia unipersonal, en la cual no existe ninguna alternativa de sustituibilidad de la fuerza de trabajo primaria. El propio jefe es la "variable de ajuste" y debe intensificar su involucramiento en el mercado laboral en presencia de condiciones desfavorables. Luego retoma su participación inicial.

b. Para todos los hogares, el comportamiento de una parte de la fuerza de trabajo secundaria compuesta por los hijos y "otros" se ajusta razonablemente a la hipótesis de la variabilidad de corto plazo y de comportamiento anticíclico inducido por los vaivenes de la economía. Ello se verifica en lo que se refiere al incremento de su participación en el momento de baja en el año 1984, pero sobretodo por su caída sistemática en el año de alta correspondiente a 1989. Este patrón, como se verá más adelante, no es el mismo para todos los tipos de familia[36].

c. El comportamiento de las cónyuges sigue un patrón diferente en el cual se combinan efectos de corto plazo, presumiblemente inestables, con un crecimiento regular de largo plazo. Entre 1981 y 1984, la participación económica de las cónyuges crece porcentualmente más que entre los cinco años subsiguientes con lo cual se registra un incremento anualizado en el período 1981-1984 mucho mayor que el producido entre 1984 y 1989. No existe por lo tanto, un comportamiento plenamente anticíclico sino una superposición de efectos de corto y largo plazo. Las cónyuges incrementan más su participación en los períodos recesivos pero no dejan de hacerlo en los momentos de alta.

d. El nivel de participación de las cónyuges es más alto en los hogares nucleares, en los cuales los activos para el trabajo son relativamente más escasos que en los hogares extendidos y compuestos, y por ese motivo más demandantes de la movilización de la cónyuge en el mercado de trabajo[37]. A pesar de la presumible presión que ejercen las responsabilidades por la atención de los hijos y las tareas del hogar sobre la mujer, se

[36] En el Cuadro 7 no se ha incluido la familia compuesta debido a la gran heterogeneidad de configuraciones y al hecho de constituir un tipo de hogar con una baja representación en el total de hogares, equivalente a un 3.0%.

[37] Una medida grosera de dependencia indica que el cociente entre la población adulta de 25-64 años y los menores de 15 años, equivale a 1.3 en los hogares nucleares y a 1.7 en los extendidos.

verifica que el incremento sostenido de la incorporación de la cónyuge al mercado laboral durante los ocho años, tuvo como consecuencia que se alcanzara una proporción máxima de un 40% precisamente entre los hogares nucleares, mientras que apenas un 27% de los hogares extendidos lo hizo. Para todos los hogares el valor máximo correspondió a casi un 33%[38].

Cuadro 7 - Proporción de hogares según tipo y participación de sus miembros en el mercado de trabajo.
Años seleccionados en el período 1981-1989

Tipos de hogares	*1981*	*1984*	*1989*
Todos los hogares			
Sólo jefe	30.5	26.4	26.7
Cónyuge activa	23.1	28.9	32.8
Hijos activos	27.7	29.2	23.4
Otros activos	25.2	25.2	17.7
Hogares unipersonales			
Sólo jefe	37.6	41.3	36.9
Hogares nucleares			
Sólo jefe	34.6	28.0	27.5
Cónyuge activa	28.6	35.7	40.3
Hijos activos	26.5	28.0	21.1
Otros activos	---	---	---
Hogares extendidos			
Sólo jefe	18.2	15.6	19.4
Cónyuge activa	16.5	23.6	27.3
Hijos activos	34.8	36.3	33.4
Otros activos	43.2	44.2	35.9

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Filgueira C. y Peri A., op. cit., 1993

e. La importancia de analizar simultáneamente el capital trabajo y su movilización puede apreciarse también al examinar otras combinaciones, tanto en los hogares nucleares como en los extendidos. En la familia nuclear, la caída de la participación del jefe como único trabajador y la creciente participación de la cónyuge parece ser una de las evidencias más claras de la pérdida de vigencia del modelo de tipo "breadwinner". En 1989, en pleno ciclo de alta, la configuración de los hogares nucleares en materia de movilización es totalmente diferente a la de 1981. Proporcionalmente, la relación

[38] A los efectos de la construcción de indicadores y para señalar la relevancia de considerar el activo (potencialidad de emplearse) es importante anotar además, que la alta proporción de hogares nucleares con participación de la cónyuge (40% de hogares), no se debe al tipo de configuración "sin hijos" (28% de hogares) sino a la configuración "con hijos" (44%), es decir, al tipo de familia que proporcionalmente tiene la configuración más desfavorable de activos representada por la relación adulto/niño.

jefe-cónyuge cambia de signo: al final de período, son más los hogares en que participa la cónyuge y menos los hogares en que participa sólo el jefe. Por otra parte, si la participación de la cónyuge sigue parcialmente el comportamiento anticíclico, los hijos lo hacen plenamente. La caída significativa de la participación de los hijos al final del período se explica porque la participación de la cónyuge pasa a ser un hecho consolidado. Mientras que en 1981 las participaciones respectivas de los hogares con cónyuge y de los con hijos activos eran casi las mismas, al final del período la primera duplica a la segunda.

f. En contraste, en los hogares extendidos el jefe del hogar entra y sale del mercado laboral de acuerdo a los ciclos y la sustituibilidad depende de las variaciones en la intensidad relativa de las otras categorías.. Entre éstas, los hijos y "otros miembros" son los que tienen una mayor intensidad relativa y muestran en los dos casos comportamientos anticíclicos, pero son los hogares con participación de la cónyuge los que nuevamente, experimentan el mayor crecimiento. Naturalmente, tal configuración refleja el simple hecho de que la diversidad de opciones en la familia extendida es más amplia que en la nuclear y la relación adultos-niños más favorable. Ello explica por qué la proporción de hogares con cónyuge activa es relativamente muy baja en relación a los hogares con hijos activos y "otros" activos, aunque ciertamente no explica por qué la participación de la cónyuge sigue el mismo patrón de crecimiento general, regular y continuo.

g. Por las razones expuestas, y sin considerar a las cónyuges, la participación de los hijos en los hogares nucleares parece operar como una importante "variable de ajuste" anticíclica frente a los vaivenes económicos, en una unidad que se caracteriza por la escasez. En cambio, en los hogares extendidos el ajuste depende más de la considerable intensidad del trabajo que se registra entre las dos categorías, "otros" e hijos.

En suma, puede afirmarse que independientemente de otros factores -que serán examinados más adelante- las estrategias de intensidad del trabajo están condicionadas por la composición de los hogares en términos del número de miembros y sus características. El activo trabajo, tal como se conceptualiza aquí, muestra que las tasas de participación no son independientes de la potencialidad de la familia en el sentido antes referido, por las siguientes razones: i) en los hogares unipersonales no hay sustituibilidad y es el jefe quien actúa en sentido anticíclico; ii) en los hogares nucleares aquellas unidades en que sólo el jefe trabaja reducen regularmente su participación (de 34% a 27%) debido sobretodo a la sustituibilidad continua y ascendente de la cónyuge y al comportamiento anticíclico de los hijos; iii) mientras que en los hogares extendidos el incremento regular del trabajo de la cónyuge en un nivel inferior a los nucleares, y la importancia de la pauta anticíclica de los hijos y de la categoría "otros", son las alternativas predominantes. El trabajo de la mujer cónyuge en estos hogares sigue el mismo patrón de los hogares nucleares pero ambos no son plenamente consistentes con los hallazgos de Moser para los sectores deprivados. Es cierto que el trabajo de la mujer constituye la primera y más importante respuesta de la familia ante condiciones económicas adversas, pero su expansión no puede explicarse apenas como reacción compensatoria.

A partir de la información disponible, no es posible conocer si este tipo de comportamiento corresponde a un patrón general de la región aunque algunas evidencias son consistentes con esta hipótesis. En el Capítulo III referido a la estructura del empleo

que presenta el "Panorama social de América Latina" (edición 1997) se muestra que la persistente incorporación de la mujer al mercado laboral constituye un rasgo general de la región en los últimos años, particularmente acentuado en países como Argentina, Brasil y Uruguay. En general, el mayor incremento de la participación de la mujer en el período aproximado 1980-1994, para todos los países de la región, se concentró en las edades comprendidas entre 25 y 49 años, con lo cual la nueva participación de la mujer en el mercado laboral indica un cambio significativo con respecto al pasado: no son las mujeres solteras y sin hijos sino las mujeres que han formado hogar y tienen hijos quienes lideran el proceso.

D. CICLO DE VIDA FAMILIAR Y ACTIVO TRABAJO

El ciclo de vida familiar es la principal fuente de variación no sólo del grado de intensidad del trabajo sino de los patrones de consumo, ahorro e inversión de la unidad familiar a lo largo de su vida. Tales patrones son resultado de decisiones familiares que se adoptan teniendo en cuenta no sólo las condiciones específicas y más inmediatas de la familia en cada etapa sino anticipando las etapas que le siguen. En mayor o menor medida, las decisiones de cómo asignar recursos en una determinada etapa no son separables de un horizonte de orientación de largo plazo relativo al futuro de los miembros de la familia Así, el comportamiento en la asignación de recursos en un momento determinado, como por ejemplo, en la familia joven con hijos menores de 10 años, dependerá de las previsiones en las etapas siguientes. La mujer podrá dejar de trabajar o minimizará su involucramiento en el trabajo cuando los hijos menores demandan más atención, asumiendo que lo incrementará cuando tales demandas disminuyan, o la familia madura privilegiará las estrategias de ahorro y abandonará estrategias de mayor consumo cuando se aproxima al fin de su etapa económicamente activa con vistas a acumular recursos para la fase de inactividad.

En su formulación más exigente este tipo de comportamiento es interpretado por la hipótesis del ciclo de vida ("life-cycle theory") mediante el supuesto que los hogares durante su ciclo de vida tratarán de mantener constante a lo largo del tiempo la utilidad marginal del bienestar[39]. Para ello, además de las decisiones que deberán adoptar frente a eventos no controlables e inciertos (crisis, ciclos económicos, contingencias personales), deberán efectuar decisiones intertemporales que requieren de una perspectiva explícita del ciclo de vida. Por esta razón, no sorprende que las familias transiten por etapas en las cuales los objetivos en la asignación de recursos varían significativamente; hay etapas de inversión en el "capital social" de las nuevas generaciones, etapas de capitalización en bienes físicos como la vivienda, y otras determinadas por el énfasis en el consumo o en el ahorro. En materia laboral, es también identificable una etapa de alta intensidad del trabajo familiar con bajos retornos económicos, otra de alta intensidad con retornos altos y una etapa final de baja intensidad con retornos bajos.

Más allá de los supuestos contenidos en la hipótesis del ciclo de vida, el interés mayor en hacer mención a la misma radica en el hecho de haber realizado un importante

[39] Browning M, Deaton A, y Irish M., *"A Profitable Approach to Labor Supply and Commodity Demands over the Life-Cycle"*, en Econométrica, V.53, No.3, 1985.

aporte al conocimiento de los patrones de variabilidad del trabajo de la familia, demostrando concluyentemente que entre los más importantes factores que la explican se cuentan la composición del hogar y la oferta de trabajo familiar.

E. INDICADORES DEL ACTIVO

Los indicadores del activo trabajo son siempre variaciones más o menos complejas de dos grupos de variables del hogar referidas respectivamente a "estructura de edades" y "dependencia de edades". Los indicadores del primer grupo, aisladamente, no son de mayor interés por cuanto consideran sólo el número absoluto de personas en el hogar en edades económicamente activas; por ejemplo, población adulta, varones adultos, número de hijos, o población mayor de 14 años y menor de 64.

La medida relativa de dependencia de edades en cambio, estima la población potencialmente activa en relación a la no activa. De esta forma, no se mide el número potencial de miembros de la familia que eventualmente pueden aportar al hogar, sino la **capacidad relativa de sostener el consumo de acuerdo a cada configuración particular del hogar**. En el primer tipo de indicadores los conceptos de "déficit" y "superávit" no pueden ser captados por el indicador mientras que en el segundo sí. Naturalmente, no se trata de que un indicador sea mejor que otro sino que miden cosas diferentes como ocurre siempre que se miden atributos mediante indicadores absolutos o relativos. Por esta razón, la combinación de ambos criterios suele ser una estrategia frecuente en la construcción de indicadores.

Las tres medidas más simples de dependencia se pueden expresar por medio de tres cocientes:

a. población menor de 14 años y mayor de 64 / población entre 15 y 64 años
b. población menor de 14 años / población entre 15 y 64 años
c. población mayor de 64 años / población entre 15 y 64 años

Los dos últimos indicadores son importantes por dos razones: en primer lugar porque miden diferentes problemas específicos de la dependencia que no son captados por el indicador general. Cuando la familia tiene una alta proporción de dependientes niños y adolescentes, la capacidad de sostener el consumo del hogar se ve resentida no sólo por el número absoluto de no-activos, sino por las limitaciones específicas para la movilización de sus miembros adultos en el mercado laboral, en particular de la cónyuge. Se sabe que esto es más cierto cuanto menor es la edad de los niños, lo cual sugiere la pertinencia de considerar otras variantes de los indicadores cuyos puntos de corte son edades más jóvenes, como por ejemplo, menores de 5 años, de 10, etc. Por su parte, la dependencia de los adultos mayores es de naturaleza enteramente diferente. Importa considerarla separadamente debido a que también tiene efectos sobre la movilización efectiva del activo trabajo aunque en este caso se manifiesta en términos contradictorios. Además de la necesidad de atención y cuidado equivalente al que los niños pueden demandar, o la carga económica adicional sobre los miembros activos de la familia, la presencia de adultos mayores en el hogar puede tener, bajo ciertas circunstancias, un signo contrario y: a) favorecer el nivel de recursos económicos que ingresan al hogar por

la vía no laboral (activos públicos como pensiones y jubilaciones), b) incidir en el cuidado de los menores ampliando los grados de libertad de la cónyuge para el trabajo, c) transformarse, eventualmente, en una fuente adicional de trabajo remunerado, y d) aportar activos físicos acumulados durante la vida activa, fundamentales para la familia, como por ejemplo, la propiedad de la vivienda.

En segundo lugar, la distinción entre dependencia de las edades jóvenes y en las más viejas es importante porque mientras la primera decrece históricamente, la segunda se incrementa. En otras palabras, la composición del activo trabajo ha venido cambiando como lo muestran los indicadores para América Latina. Este es uno de los mejores ejemplos de las consecuencias del cambio demográfico sobre el activo trabajo.

A medida que se avanza en las fases de la transición demográfica de cada país, los estudios de la CEPAL muestran que sistemáticamente, las familias compuestas por hijos menores tienden a decrecer proporcionalmente en tanto se incrementan los hogares con hijos de 19 años y más. En los países con transición demográfica avanzada la configuración de hogares que más se reduce relativamente corresponde a la familia con hijos menores de 12 años, mientras que en los de transición intermedia lo hacen aquellos que tienen hijos entre 13 y 18 años. Adicionalmente, los hogares unipersonales compuestos por personas de mayor edad tienden a crecer en todos los países (con la única excepción de Panamá) en tanto los hogares de tipo "nido vacío" se incrementan proporcionalmente en la mayor parte de los países[40].

Cualquiera de estas transformaciones son transicionales y lo seguirán siendo en la medida que el proceso de transición demográfica siga adelante y los efectos inerciales de los pasados patrones de comportamiento se continúen manifestando a través de la estructura de edades de la población. En la mayor parte de los países de la región, el mejoramiento de la esperanza de vida al nacer y la caída de las tasas de natalidad, fecundidad y mortalidad, así como el diferimiento del matrimonio y el espaciamiento de los hijos continuarán reduciendo la proporción de hogares cuyas configuraciones son más "deficitarias", debido a la alta dependencia de las edades más jóvenes.

Esta consideración de las etapas del ciclo de vida de la familia muestra la utilidad de incorporar un indicador adicional y más complejo del capital trabajo. La construcción de esta medida elaborada por la CEPAL, tiene la virtud de colocar en un sólo indicador relativo, una dimensión propiamente demográfica asociada al ciclo familiar. Las categorías que se distinguen son las siguientes:

Tipo de Hogar

a. Pareja joven sin hijos
b. Familia con hijo mayor entre 0 y 12 años
c. Familia con hijo mayor entre 13 y 18 años
d. Familia con hijo mayor de 19 años y más
e. Familia adulta sin hijos

[40] Datos para 12 países en el período 1986-1994. CEPAL, *"Panorama social"*. op. cit. 1997.

Independientemente de otros factores, las categorías del indicador representan con bastante precisión la sucesión de situaciones que expresan la capacidad relativa de la unidad familiar a lo largo de su vida para movilizar la fuerza de trabajo. En la primera etapa (a.) hay un óptimo "superávit" relativo debido a que todos los miembros de la familia son movilizables para el trabajo en las mejores condiciones de actividad, dada la edad de sus miembros. Una segunda etapa (b.) corresponde a un ciclo de baja del activo que se inicia abruptamente con el nacimiento del primer hijo, constituyendo la etapa de mayor probabilidad de "déficit". Sobreviene luego una etapa (c.) de creciente mejoramiento hasta alcanzar una cuarta etapa (d.) en la cual, la edad de los hijos mejora la dotación relativa de potenciales activos. Por último, en una etapa final (e.), vuelve a mejorar numéricamente la relación hasta llegar nuevamente al óptimo aunque en edades próximas a la inactividad o plenas de ella.

El indicador no registra con precisión todo lo referido al número absoluto y relativo de los miembros del hogar, tanto en edades económicamente activas como pasivas. Ciertamente, se sabe que el primer y el último tipo de hogar tienen dos miembros y por lo tanto, una más favorable proporción de dependencia en las etapas intermedias del ciclo, pero nada más. Esto se debe a que el índice no es sensible a las variaciones producidas ya sea por arreglos familiares nucleares, extendidos o monoparentales, ni por aquellas que derivan de las diferencias de fecundidad entre hogares. En cierta forma, el indicador pierde información cuantitativa o por lo menos no la registra con la misma precisión, si se le compara con los tres indicadores referidos antes. Sin embargo, lo que pierde en este sentido lo gana en potencialidad de análisis al combinar en una sola medida "ciclo de vida familiar" y un "proxy" de "dependencia de edades".

En realidad, como ocurre con todo indicador complejo, no se puede esperar que el indicador sustituya el análisis sino que lo facilite. Tampoco, que mida algo más de lo que mide. En todo caso, no hay nada que impida que el mismo indicador, en su formato original, sea desagregado para hogares con diferentes configuraciones, número de hijos o cualquier otra variable de la que sospeche pueda agregar una varianza significativa al análisis sustantivo.

Adicionalmente, el indicador de dependencia-ciclo de vida familiar tiene la ventaja de haber sido probado y de haber demostrado su capacidad de discriminación en múltiples dimensiones del diagnóstico social.

F. LAS PRIMERAS FASES DE LA FAMILIA CON HIJOS

La etapa del ciclo de vida familiar correspondiente al primer nacimiento en la pareja es particularmente crítica no sólo porque resiente la capacidad del hogar para movilizar el activo trabajo. En realidad, el paso de la pareja joven sin hijos a la familia con hijos tiene importantes consecuencias en el desarrollo futuro de la familia en términos de otros activos y de su encadenamiento en el largo plazo. Es sabido que el diferimiento del matrimonio y de los hijos tiende a generar un espacio temporal que se acompaña de una superior inversión de la pareja en capital humano, ahorro y capital físico, al mismo tiempo que establece condiciones más favorables para que esos activos puedan ser movilizados a lo largo de la vida de la familia. Cuanto más corta es la etapa de la pareja joven sin

hijos y cuanto más temprano se inicia en relación a la edad de los cónyuges, peores son estas condiciones. El embarazo adolescente ilustra con frecuencia el caso más extremo en el cual prácticamente no existe ninguna etapa previa de inversión. De cualquier forma, se trate o no de casos extremos, parece ser que el tiempo de emancipación y procreación es una variable fuertemente determinante de la reproducción intergeneracional de la pobreza y de las condiciones de vulnerabilidad. Al mismo tiempo, incide en los sectores integrados no pobres favoreciendo o dificultando el bienestar de la unidad familiar en sus etapas subsiguientes.

En un estudio sobre la formación de pareja joven (Filgueira, C. 1998) se pudo verificar que las jóvenes de nivel socioeconómico bajo se emancipan, forman hogar y tienen hijos a edades más tempranas que las jóvenes de niveles medios y altos, y que tal patrón está asociado a un síndrome de retraimiento y aislación de la jóvenes madres y al abandono prematuro del sistema educativo[41]. Medidas relativas a la participación en instituciones formales, contactos con sus pares, identificación con grupos de referencia y uso del tiempo libre, permitieron detectar en el plano de los comportamientos y las actitudes, una correspondencia significativa con el desempeño de las jóvenes en el mercado de trabajo. El "Panorama social de América Latina" de la CEPAL, por otra parte, examinando la maternidad adolescente, confirma los problemas relativos a su pobre desempeño en materia de capital humano como consecuencia de la deserción del sistema de educación formal que tiene lugar en los niveles más bajos correspondientes al nivel primario o inicio de la secundaria.

Hay un conjunto de indicadores que pueden ser construidos para captar esos procesos. En particular, el *tiempo de la maternidad* (edad de la mujer en el momento en que se produce el primer nacimiento), la *extensión del período de procreación* (diferencia de edades entre el hijo mayor y el menor), y el *número de hijos*. Cualquiera de ellos, son medidas que permiten discriminar grados variables en que se manifiesta la capacidad de los hogares en las primeras etapas de su ciclo de vida "con hijos" para responder a las exigencias de capitalización y movilización de los distintos activos.

1. Edad de la mujer al tener el primer hijo, período de procreación y número de hijos

El "tiempo de maternidad" puede ser examinado como un factor limitante del logro de activos en diferentes dimensiones. Además de su estrecha asociación con la inversión en capital humano tal como suele medirse por los años de escolaridad alcanzados, el tiempo de maternidad parece estar asociado igualmente al hecho de si la mujer ha realizado o no una experiencia laboral previa y si ésta ha sido más o menos intensa antes de tener el primer hijo. Cuando el nacimiento del primer hijo ocurre en la adolescencia o antes de los 20 años, es más probable que, en la práctica, las mujeres no hayan tenido ninguna experiencia laboral anterior o si la tuvieron, que la misma haya sido precaria o esporádica[42]. La aislación circunscripta a la esfera privada, familiar, en contraste con la

[41] CEPAL, Oficina de Montevideo, *"Emancipación juvenil: trayectorias y destinos"*, LC/MVD/R.154.Rev.1, 1998.

[42] De acuerdo a la II Encuesta Nacional de Juventud, la tasa de empleo de las mujeres en el tramo de edad de 15 a 20 era en 1996 ligeramente superior a .26.

experiencia en el campo de lo público -tanto en la esfera del empleo como en la educación- parece tener una serie de consecuencias limitantes para la adquisición de ciertos activos de capital humano que tienen que ver con el desarrollo de destrezas en general como por ejemplo, la capacidad de manejo de los tiempos y de la organización de tareas complejas, de desempeño en estructuras institucionales formales no personalizadas, y en marcos de referencia abstractos. Al mismo tiempo, es más probable que la maternidad temprana se asocie a carencias de diversa índole como: a) la incapacidad de lograr una especialización para el trabajo con cierto valor en el mercado laboral (capital educativo), b) una debilidad o ausencia de redes de contactos laborales (capital laboral) y, c) la inexistencia de instituciones y personas que pueden actuar como referentes para la obtención de empleo (carencia de redes).

Con respecto a los indicadores "período de procreación" y "número de hijos", el supuesto es similar. Se asumen como condiciones que eventualmente pueden reforzar o atenuar los efectos del tiempo de maternidad, dado que prolongan o estrechan las etapas más comprometidas del ciclo familiar en materia de disponibilidad de activos para el trabajo o crean una sobrecarga adicional.

En términos operacionales, la construcción de la medida de tiempo de maternidad se establece mediante las siguientes cuatro categorías definidas por la edad de la madre en el momento en que tuvo el primer hijo:

a. A los 21 años o menos
b. Entre los 22 y los 25 años
c. Entre los 26 y 29 años
d. Entre los 30 y 36 años

Por su parte, el período de procreación se operacionaliza en base a la diferencia simple entre las edades del hijo mayor y el menor[43].

2. Relaciones entre indicadores

Aunque los indicadores miden diferentes atributos tanto de la mujer como de la familia, es esperable que existan relaciones fuertes entre sí. La medida de asociación Gama presentada en el Cuadro 8 para las tres relaciones muestra una relación negativa entre tiempo de maternidad y los otros dos indicadores y una asociación positiva alta entre período de procreación y el número de hijos. De hecho, ambos indicadores son casi intercambiables lo que permite omitir el tratamiento del indicador del período de procreación.

[43] La diferencia de edades entre el hijo mayor y el menor que residen con sus padres puede no corresponder al efectivo período de procreación de la mujer; algo similar ocurre en relación con el número de hijos. Esto se debe a que cuanto mayor la edad de la mujer –o más avanzado el ciclo de vida de la familia- es más probable que el primer hijo ya no resida en el hogar de origen. Por esta razón, la operacionalización es una medida "proxy" del concepto que se procura medir y su confiabilidad desciende a partir del tramo 40-45 años de la mujer.

Cuadro 8 - Relación entre Indicadores

Indicadores	Tiempo de maternidad	Período de procreación	Número de hijos
Tiempo de maternidad	---	-.51	-.42
Período de procreación	---	---	.82
Número de hijos	---	---	---

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Análisis

En general, el tiempo de maternidad es un buen indicador de la disponibilidad de activos y de su movilización. Es un buen predictor de las tasas de empleo de la mujer, de los ingresos percibidos, de la calidad de los empleos expresada en la relación ingresos/horas trabajadas y del capital humano medido por los años de educación formal. Cuanto más se adelanta la maternidad: a) es menor la participación de la mujer en el mercado de trabajo, b) es más difícil su trayectoria laboral a lo largo de su ciclo de vida, y c) son más bajos los ingresos del trabajo y es más desfavorable el monto de ingresos percibidos en relación a las horas trabajadas (véase Cuadros 9 al 13).

Estas relaciones se sostienen cuando se controla por nivel educativo de la mujer y por número de hijos, aunque hay variaciones y excepciones que es necesario examinar.

a. La fuerte relación existente entre nivel educativo y el tiempo de maternidad permite estimar la magnitud de la pérdida relativa del capital educativo asociado a la emancipación de la mujer (Cuadro 9). Cuanto más temprana la maternidad, menor el capital educativo. Aproximadamente, son cuatro años de educación formal la diferencia que marca la maternidad más tardía en relación a la más temprana. Cuando se controla por nivel educativo, las diferencias se sostienen sólo para las mujeres de nivel educativo alto aunque la variación se reduce a dos años [44]. En los niveles bajos no existen variaciones significativas de los promedios educativos, ya que los mismos se mantienen en torno a los 7 años de escolaridad para todos los tiempos de maternidad.

Estos resultados tienen dos importante implicaciones. Por una parte, la hipótesis de la relación entre la edad de la maternidad y nivel de escolaridad no se sostiene en los niveles educativos bajos, con lo cual no se verifica una correspondencia fuerte entre el momento en que la mujer abandona el sistema educativo y el en que tiene el primer hijo[45].

[44] Nivel educativo bajo corresponde a 9 años de educación formal y menos; nivel alto a más de 9 años de educación formal.

[45] La casi nula varianza del nivel de escolaridad alcanzado por las mujeres de nivel educativo bajo se explica en parte, por el avance de la educación básica en las nuevas generaciones. La creciente cobertura de la educación primaria y de los primeros años de la educación secundaria tiende a disminuir el rango de variación de la escolaridad. No obstante, para todos los niveles educativos, el tiempo de maternidad se asocia negativamente con la escolaridad.

Salvo en la maternidad más temprana, la mujer de nivel educativo bajo desertó del sistema educativo mucho antes. En segundo término, el comportamiento de la mujer en otras esferas como el empleo o los ingresos, no puede ser interpretado en este grupo como un efecto producido por las diferencias de escolaridad, aunque ésta incide parcialmente en las mujeres de nivel educativo alto.

Cuadro 9 - Promedio de años de educación formal de la madre según edad de inicio de la maternidad, nivel educativo y número de hijos.

Tiempo de maternidad	*Nivel educativo bajo*			*Nivel educativo alto*			Total
	Total	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	*Total*	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	
21 años o menos	6.8	7.0	6.6	11.4	11.3	11.5	8.4
22 a 25	6.9	7.1	6.6	12.4	12.4	12.5	10.0
26 a 29	6.9	7.0	7.0	13.5	13.4	13.7	11.5
30 a 36	6.9	6.9	6.7	13.9	13.9	14.1	12.3

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

b. La participación económica de la mujer aumenta con el diferimiento de la maternidad pero ello ocurre fundamentalmente en las mujeres con nivel educativo alto, no existiendo diferencias significativas en el nivel educativo bajo (Cuadro 10). Sin embargo, para examinar las consecuencias de los tiempos de maternidad sobre la participación de la mujer en el mercado de trabajo es más importante observar la trayectoria de las mujeres a lo largo de su ciclo de vida. La aparente igualdad de las tasas de participación en las mujeres de nivel educativo bajo de acuerdo con el tiempo de maternidad oculta diferencias significativas (Cuadro 11).

Las dificultades de entrar al mercado de trabajo después de tener el primer hijo son más grandes cuanto más temprana es la maternidad, luego disminuyen. Las mujeres de nivel educativo bajo, de 15 a 20 años y con la maternidad más temprana registran una tasa de empleo de apenas 0.22 que sube a 0.34 en el tramo 21 a 25 años y a 0.42 en el de 26 a 30 años, hasta alcanzar un valor máximo de 0.64 recién a los 42-45 años. En cambio, cuando la maternidad es más tardía (30 a 36 años) la tasa de empleo inmediatamente después de tener el primer hijo se inicia con un valor de 0.55 y se mantiene relativamente estable a lo largo del ciclo de vida activa de la mujer.

Adicionalmente, el costo de tener que continuar en el mercado laboral es más elevado para las mujeres de maternidad temprana, por cuanto son éstas las que mantienen las más altas tasas de empleo en las edades más avanzadas.

En consecuencia, cuanto más joven es la mujer al momento del primer nacimiento, menor es su participación laboral durante los primeros años, pero debe aumentar su participación por encima de las mujeres que iniciaron la maternidad más tarde gradualmente a lo largo de su ciclo de vida.

Cuadro 10 - Tasa de empleo de la madre según edad de inicio de la maternidad, nivel educativo y número de hijos.

Tiempo de maternidad	*Nivel educativo bajo*			*Nivel educativo alto*			Total
	Total	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	*Total*	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	
21 años o menos	.51	.55	.46	.67	.68	.64	.55
22 a 25	.54	.55	.51	.71	.72	.70	.64
26 a 29	.54	.56	.49	.77	.79	.72	.70
30 a 36	.55	.56	.46	.79	.80	.74	.73

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Cuadro 11 - Tasa de empleo de la madre según edad de inicio de la maternidad, nivel educativo y tramos de edad de la madre.

Tiempo de maternidad	*Total*	*15-20*	*21-25*	*26-30*	*31-37*	*38-41*	*42-45*
				Nivel educativo bajo			
21 años o menos	.51	.22	.34	.42	.45	.60	.64
22 a 25	.54		.41	.37	.54	.58	.60
26 a 29	.54			.47	.55	.59	.53
30 a 36	.55				.55	.51	.53
				Nivel educativo alto			
21 años o menos	.67	.47	.42	.68	.69	.79	.69
22 a 25	.71		.57	.65	.73	.74	.75
26 a 29	.77			.78	.76	.79	.77
30 a 36	.79				.81	.80	.76

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

En el nivel educativo alto, se verifica la primer regularidad pero no la segunda. Así, se repite que la dificultad de entrada es mayor para la maternidad temprana pero no el costo de salida. Cuando llegan a edades avanzadas, las que fueron madres siendo más jóvenes no intensifican su participación por encima de las que lo hicieron posteriormente, con lo cual los efectos de la maternidad más temprana son de más corto plazo que en el nivel educativo bajo[46].

[46] Probablemente, esto se debe también a que la tasa de empleo es sensible a ligeras variaciones en los años de escolaridad. Debe recordarse que en el nivel educativo alto hay un máximo de dos años de variación de la escolaridad.

c. El nivel de las remuneraciones y la relación ingresos/horas trabajadas se asocian positivamente al tiempo de maternidad. Esta regularidad se mantiene, cualquiera sea el nivel educativo y el número de hijos (Cuadros 12 y 13).

Sobre un promedio general de 31 pesos/hora, la situación más deficitaria se encuentra en los años inmediatos al inicio de la maternidad en aquellas mujeres que tuvieron su primer hijo entre los 15 y 21 años: 6.2 y 12.6 pesos/hora respectivamente, según el nivel de escolaridad. Además, deben transcurrir aproximadamente 25 años para que esas mujeres, al alcanzar la edad de 42-45 años, logren triplicar sus niveles iniciales y alcanzar los mismos ingresos/hora de las otras mujeres de su misma edad pero con maternidad más tardía.

Cuadro 12 - Promedio de ingreso mensual de la madre según edad de inicio a la maternidad, nivel educativo y número de hijos (en pesos de 1995-1997)

Tiempo de maternidad	*Nivel educativo bajo*			*Nivel educativo alto*			Total
	Total	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	*Total*	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	
21 años o menos	1839	1991	1686	4340	4291	4426	2644
22 a 25	2101	2251	1815	5087	5078	5108	3872
26 a 29	2297	2415	1868	6302	6128	7165	5031
30 a 36	2565	2570	2513	7170	7228	6581	6109

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Cuadro 13 - Ingresos promedio de la madre por hora trabajada según edad de inicio a la maternidad, nivel educativo y número de hijos (en pesos de 1995-1997)

Tiempo de maternidad	*Nivel educativo bajo*			*Nivel educativo alto*			Total
	Total	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	*Total*	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	
21 años o menos	14.6	14.9	14.3	30.8	30.1	30.7	19.9
22 a 25	18.7	20.0	16.0	38.9	39.2	42.3	31.8
26 a 29	18.0	18.8	14.8	46.0	45.8	51.7	38.5
30 a 36	27.2	28.3	17.0	50.9	53.1	55.3	44.9

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

En suma, de acuerdo a la información presentada, la edad en que se inicia la maternidad es una variable central para entender los principales mecanismos de generación y reproducción de la vulnerabilidad social de los hogares. El activo trabajo, y su movilización efectiva por parte de las mujeres cónyuges o jefas, no sólo confirma la

precariedad de las configuraciones familiares en las primeras etapa del ciclo de vida de la familia con hijos, sino que ilustra sobre los efectos inerciales que tales configuraciones tienen en el largo plazo.

El mayor número de hijos de la mujer agrega condiciones negativas adicionales aumentando la precariedad, aunque no modifica el efecto independiente que tiene la edad en que se inicia la maternidad. Cuando el número de hijos supera las dos unidades es más importante su impacto negativo sobre los niveles de remuneración, sobre la calidad del empleo medida por la relación ingresos/hora, así como también con respecto a las tasas de empleo y, ligeramente, sobre los niveles de escolaridad de la mujer.

La precariedad asociada a la temprana edad de inicio a la maternidad se manifiesta también en otros tipos de comportamientos de la familia y de sus miembros. En particular, con respecto a los indicadores referidos a la capacidad del hogar para asegurar el desempeño de los hijos y las funciones básicas de integración social.

El rezago y el abandono escolar de los hijos de entre 8 y 15 años, y la proporción de hijos varones que no trabajan ni estudian entre las edades de 14 a 24, son sistemáticamente más altos cuanto más temprana es la maternidad (Cuadros 14 y 15). Ello ocurre tanto en las mujeres de nivel educativo bajo como alto. La segunda relación sólo se cancela en los jóvenes que no estudian ni trabajan, cuando se trata de madres de educación baja con 3 hijos o más. La mayor contribución a estas diferencias la hacen, naturalmente, las mujeres de nivel educativo bajo y con más hijos[47].

Es notoria además, la variación en la magnitud relativa de las asociaciones de estos indicadores de acuerdo al número de hijos. Los indicadores referidos al comportamiento "público" de la mujer (educación, ocupación e ingresos) presentan -como se vio anteriormente- variaciones regulares y más bajas, según el número de hijos, que los costos intradomésticos relativos a la capacidad de la familia para brindar apoyo a sus hijos en aspectos básicos de su socialización, inversión en capital humano e integración social. En todos los casos, los índices de precariedad de los hogares con una más desfavorable relación del activo trabajo -tres y más hijos- duplican o triplican a los hogares de dos y menos hijos, y lo hacen con valores más altos en la condición de maternidad más temprana.

---

[47] Puesto que los promedios de edad de los hijos varían de acuerdo al tiempo de inicio de la maternidad de la madre, la diferencias encontradas podrían deberse a esta diferente composición. Si los hijos de las madres que iniciaron el ciclo reproductivo antes de los 21 años son más jóvenes que los hijos de aquellas que lo hicieron después, es posible que las más altas tasas de repetición y abandono se deban a este simple hecho y no a la configuración familiar. No obstante, esta sospecha de espuriosidad no se sostiene cuando se examinan tramos cortos de edad de los hijos. Así, por ejemplo, en las edades de 14 y 15 años las proporciones de rezago o abandono son respectivamente de 40.1%; 35.0%; 25.0% y 25.0% según los cuatro tramos definidos de tiempo de maternidad en el nivel educativo bajo, y de 11.3%; 6.3%; 4.0% y 3.4% en el nivel alto. Con respecto a la condición no trabaja-no estudia en el tramo de edad 16 a 18 años, los porcentajes de los tres primeros tiempos de maternidad son de 11.1%; 9.2% y 8.6% en el nivel educativo bajo y de 4.9%; 3.3% y 3.3% en el alto, respectivamente. Comparando estas diferencias con los datos agregados del cuadro correspondiente, es claro que la composición de los hijos según edad incide en los resultados aunque no anula el efecto independiente del tiempo de maternidad.

Cuadro 14 - Proporción de hijos de 8 a 15 años con rezago o abandono escolar según edad de inicio a la maternidad, nivel educativo y número de hijos de la madre. (%).

Tiempo de Maternidad	*Nivel educativo bajo*			*Nivel educativo alto*			Total
	Total	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	*Total*	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	
21 años o menos	17.2	10.9	19.3	4.3	3.2	5.0	13.5
22 a 25	11.7	8.6	13.7	2.5	2.1	2.8	6.7
26 a 29	9.5	5.4	15.2	1.7	1.5	2.3	4.4
30 a 36	6.0	4.3	11.6	1.6	2.1	0.0	3.0

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Cuadro 15 - Proporción de hijos varones de 14 a 24 años, que no estudian ni trabajan según edad de inicio a la maternidad, nivel educativo y número de hijos de la madre.

Tiempo de maternidad	*Nivel educativo bajo*			*Nivel educativo alto*			Total
	Total	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	*Total*	*1-2 hijos*	*3 ó más hijos*	
21 años o menos	9.6	6.5	10.8	3.5	4.0	3.2	7.7
22 a 25	8.7	5.3	12.0	2.4	1.5	3.1	5.4
26 a 29	7.1	5.1	10.5	1.7	1.3	2.5	3.9
30 a 36	---	---	---	---	---	---	---

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

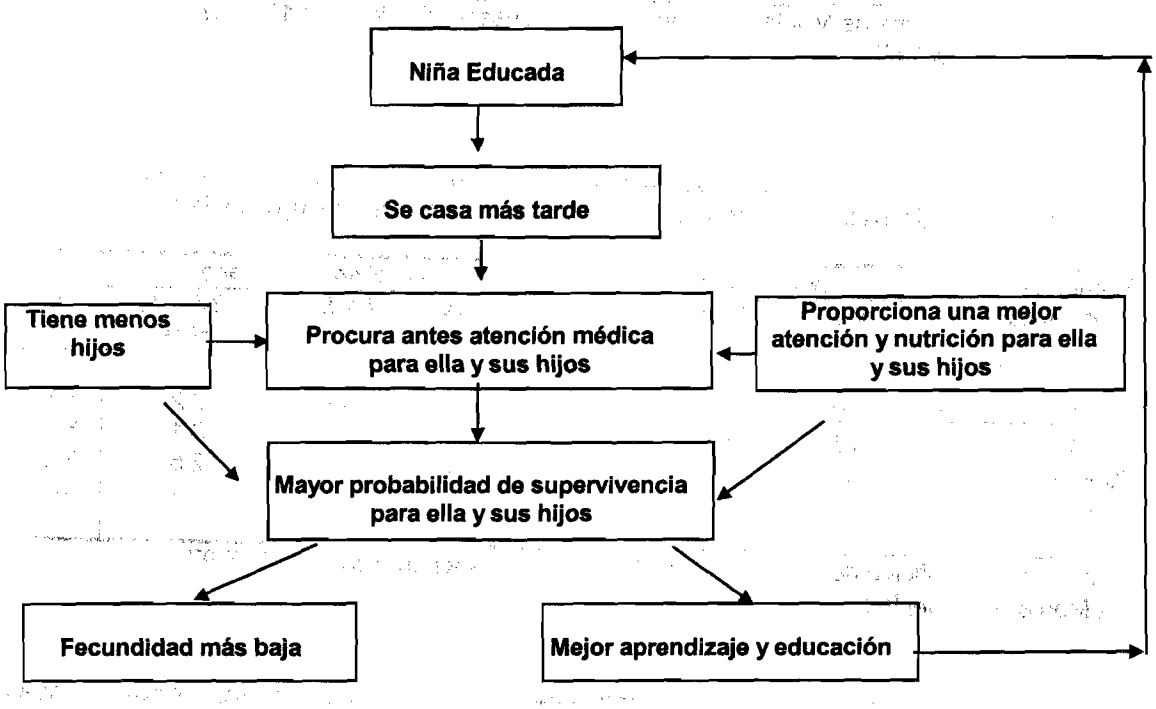
Esta observación es de particular importancia porque muestra una segunda faceta del efecto de la edad de la maternidad. Al ya costoso desempeño de las mujeres de más extensa prole y de maternidad más temprana en la esfera pública, se suman otros provenientes de la esfera intradoméstica. El virtual desborde de demandas que recaen sobre la mujer tanto en la esfera pública como privada, se vuelve así el principal mecanismo de reproducción y generación de la vulnerabilidad del hogar.

La capacidad discriminatoria del "número de hijos", ejemplificada en este análisis, recomienda prestar una atención especial al indicador por cuanto presenta además las ventajas de ser una medida absoluta, simple y con un significado unívoco en tanto indicador del grado de "dependencia" de la composición interna del hogar. Además, su interés es doble porque en las etapas más avanzadas del ciclo familiar, el déficit que implica una prole más extensa debería cambiar de signo y volverse un activo positivo cuando los hijos llegan a las edades económicamente activas.

G. REPRODUCCIÓN INTERGENERACIONAL DE LA VULNERABILIDAD

El círculo vicioso de reproducción intergeneracional de la vulnerabilidad, tal como se manifiesta en el análisis precedente, puede ser expresado por un esquema más complejo de relaciones entre variables en el cual se incluyen otros factores no explicitados en el análisis realizado. En este sentido, es útil presentar el esquema que sigue a continuación adoptado del trabajo de Jolly y Merhotra de la UNICEF, en el que se muestran los efectos encadenados de la reproducción intergeneracional de un círculo virtuoso[48].

Diagrama: Reproducción intergeneracional de la vulnerabilidad



De acuerdo al análisis antecedente, la importancia de la educación como variable explicativa de la reproducción intergeneracional de la vulnerabilidad parece sin embargo comenzar a actuar por encima de los 10 años de escolaridad. Si bien el gran corte educacional de los cuadros examinados más arriba no deja dudas acerca de que la maternidad más temprana -y sus consecuencias negativas- tiene que ver con el nivel educativo (más baja proporción de mujeres de maternidad temprana en los niveles educativos altos), es cierto también que las variaciones en el tiempo de maternidad, al interior de las grandes categorías educacionales, y en particular en los niveles inferiores a 9 años de educación, son importantes, independientemente del logro educacional

[48] Mehrotra S. y Jolly R. (Ed), *"Development with a Human Face"*, Clarendon Press, Oxford, 1997.

alcanzado por las madres (todas con similares niveles promedio de escolaridad, como se observó en el Cuadro 9).

H. LA ÚLTIMA FASE DE LA FAMILIA CON HIJOS

1. Cambio en los patrones de dependencia

Cuando el ciclo de vida de la familia alcanza el momento en que los hijos llegan a la edad económicamente activa, la potencialidad de movilizar los recursos humanos del hogar para incorporarse al mercado de trabajo se incrementa. El activo trabajo recupera valores altos aunque lo hace dentro de una configuración enteramente diferente a la que caracterizaba a la familia joven sin hijos. Por otra parte, si la fase de la familia con hijos de 12 años y menos, correspondía al momento de mayor vulnerabilidad del hogar, y en menor medida esta condición se extendía a los hogares con hijos entre 13 y 18 años, la etapa en que los hijos superan esos límites, es considerada como la de menor vulnerabilidad relativa de todas las familias con hijos.

Adicionalmente, se ha considerado que, en general, la familia de nivel educativo bajo tiene una ventaja comparativa en relación a los hogares con mayor nivel de escolaridad debido a su mayor tasa de fecundidad y, consecuentemente, por la existencia de una reserva más amplia de mano de obra juvenil. A primera vista, tal percepción coincide con las evidencias empíricas acerca de la fuerte presencia de los hijos de los estratos bajos en el mercado de trabajo.

En este punto, se tratará de mostrar que es necesario recurrir a otros indicadores para comprender los factores que juegan en la formación del potencial de trabajo de los sectores bajos urbanos. En principio, puede afirmarse que los patrones de fecundidad no son, por sí mismos, responsables de la extrema varianza que se encuentra entre los polos de la estratificación social en materia de trabajo juvenil. Sostener lo contrario no es correcto y proviene de confundir la movilización del activo con el activo mismo.

Efectivamente, los hogares con perfiles socioculturales más desfavorables movilizan en una proporción mayor la fuerza de trabajo juvenil, pero no lo hacen necesariamente por disponer de un mayor potencial para el trabajo sino por el efecto de otros factores que requieren colocar los indicadores específicos en su debido contexto de significación.

Para desarrollar el tema es importante observar primero, algunas tendencias generales. El ciclo familiar, en el caso particular de los sectores urbanos de Uruguay, lo registra el Gráfico C.1, en el cual se observa la conocida curva en forma de U invertida: el número de hijos en los hogares crece regularmente -hasta la edad modal ligeramente inferior a 40 años de las madres- para luego declinar regularmente. La curva del número de hijos resulta de efectos superpuestos y encontrados que obedecen a las características de los hogares según las diferencias en la fecundidad y en el momento de emancipación de los hijos, ambos, factores asociados al nivel educativo de la madre y al tiempo de maternidad.

Una desagregación de estas tendencias, se observa en los Gráficos C.2 y C.3. Como el nivel educativo se asocia a una menor fecundidad pero también a una salida más tardía de los hijos del hogar de origen, las tendencias indicadas por el Gráfico C.2 no muestran diferencias de importancia en el valor modal de la edad de la madre, en el cual la curva comienza a tomar valores decrecientes. Salvo una ligera diferencia en la edad de las madres, el número de hijos en el hogar crece hasta alcanzar sus valores más altos en todas las categorías aproximadamente en la misma edad de la madre. La más elevada fecundidad de las mujeres de nivel educativo bajo y la prolongación consecuente de su ciclo reproductivo, no se manifiesta en un período más prolongado de crecimiento de la familia debido a que, al mismo tiempo, los hijos mayores comienzan a abandonar su hogar para formar otra familia (Cuadro 16)[49].

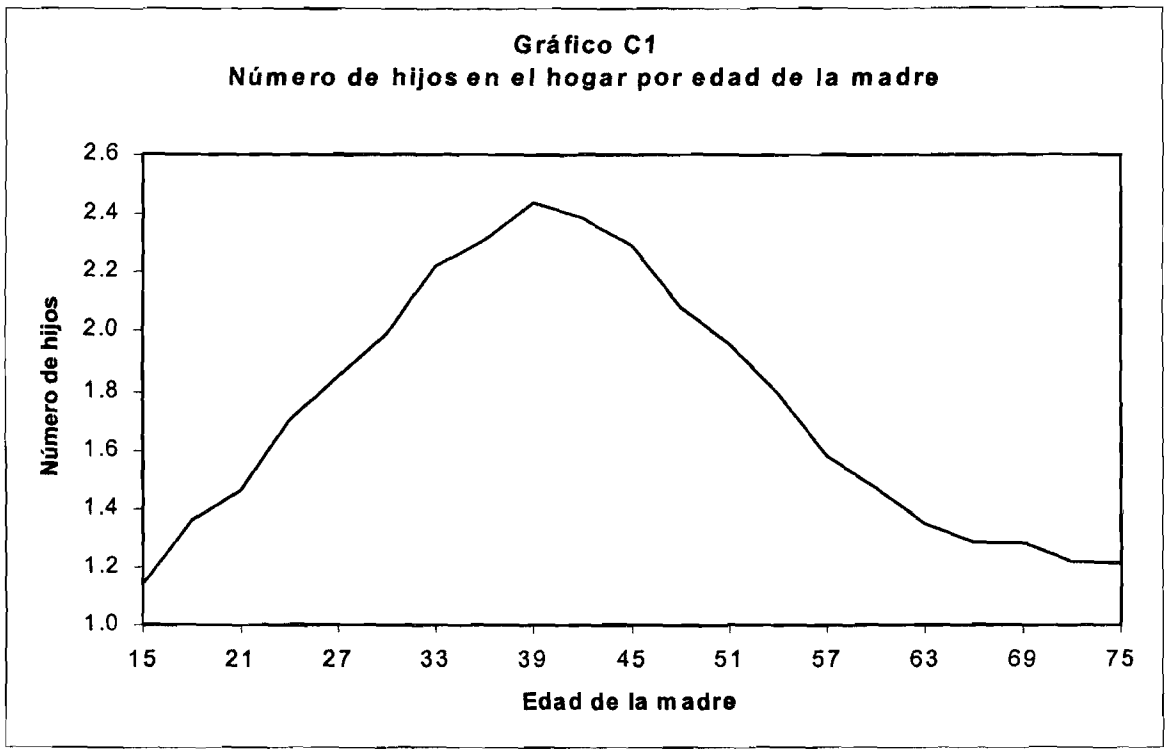
Cuadro 16 - Proporción de jóvenes emancipados por edad, según sexo y nivel educativo

Edad	*Nivel educativo bajo*			*Nivel educativo alto*			Diferencia entre niveles educativos (bajo menos alto)
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	
18	.00	.14	.07	.00	.00	.00	.07
20	.18	.48	.32	.09	.08	.09	.23
22	.31	.55	.41	.00	.12	.09	.32
24	.58	.85	.75	.28	.38	.32	.43
26	.50	.86	.70	.30	.49	.42	.28
28	.67	.88	.81	.54	.52	.52	.29

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a la Encuesta Nacional de Juventud del INE (1990).

Naturalmente el sexo y el nivel educativo se encuentran entre los factores que mejor discriminan el momento de emancipación de los jóvenes. Mientras que a los 22 años un 41% de los jóvenes de nivel bajo, con menos de 10 años de escolaridad, ya se han emancipado, poco menos de un 10% de los de nivel alto lo han hecho. A los 28 años sólo un 20% de los primeros no se ha emancipado mientras que en el nivel alto, no lo ha hecho casi la mitad. Por su parte, en cualquier nivel educativo que se considere, la mujer sale del hogar de origen para formar pareja, siempre a edades más tempranas que los varones. El efecto de ambas categorías combinadas hace que las jóvenes de nivel educativo bajo formen pareja antes que cualquier otra combinación.

[49] Tomado de la Encuesta Nacional de Juventud realizada por la CEPAL. Véase CEPAL, Oficina de Montevideo, *"Los jóvenes de Uruguay: esos desconocidos"*, op.cit. También, para un tratamiento más detenido, CEPAL, Oficina de Montevideo, *"Emancipación juvenil: trayectorias y destinos"*, op.cit.



Las diferencias en la emancipación entre ambos niveles educativos, presentadas en la última columna del cuadro, permiten estimar las magnitudes de las variaciones por edad. Desde los 20 años, ya existe una diferencia significativa de 23% a favor de los jóvenes de nivel bajo con lo cual, la proporción de emancipados es casi cuatro veces superior a la del nivel alto. Las diferencias más amplias se encuentran sin embargo, a los 24 años.

Cuando se observan las pendientes de las respectivas curvas del Gráfico C.2, las diferencias más marcadas se explican por este tipo de comportamiento. Cuanto menor es el nivel educativo, más acelerados son: a) el crecimiento del número de hijos debido al efecto "fecundidad" y, b) el decrecimiento posterior debido al efecto "emancipación". Esto lleva, por ejemplo, a la caída acelerada del número de hijos en los hogares en donde las madres no superan los 6 años de escolaridad, caída que se produce desde sus valores máximos, próximos a 3.5 hijos promedio, a poco más de 2.0 en apenas 11 años del transcurso de edad de la madre. La salida de los hijos en los niveles educativos más altos, en cambio, tiende a ser menos acentuada en la medida en que crece el nivel de escolaridad.

Gráfico C2
Número de hijos en el hogar por edad de la madre, según nivel educativo de ésta

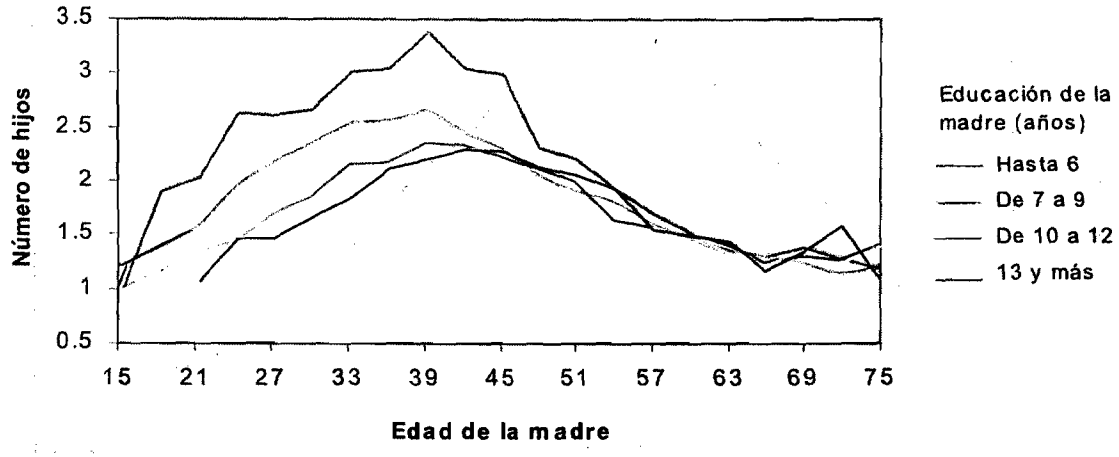
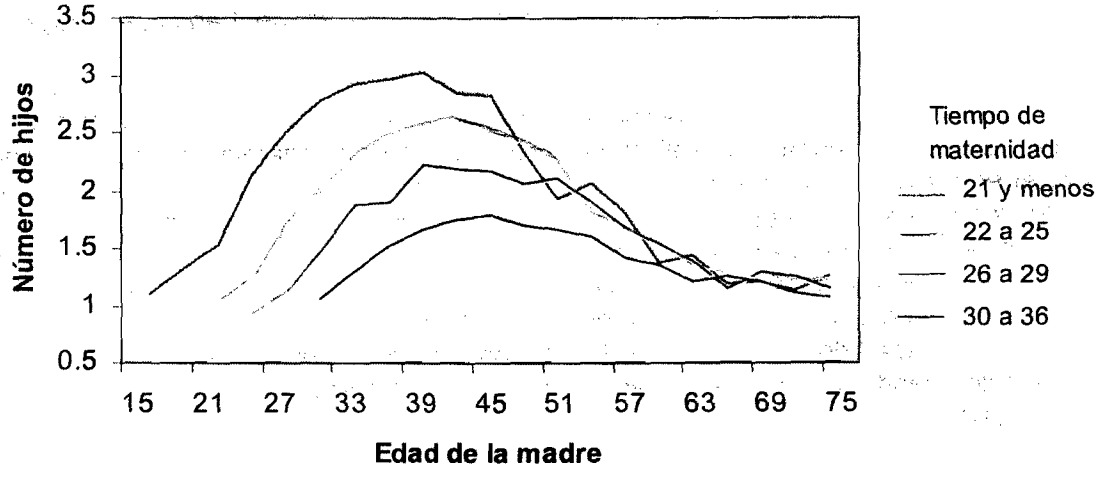


Gráfico C3
Número de hijos en el hogar por edad de la madre, según tiempo de maternidad



Con respecto al tiempo de maternidad, por tratarse de una variable que mide de manera más directa el ciclo de vida familiar en relación a la educación de la madre, la observación del Gráfico C.3 permite extraer las siguientes conclusiones: a) las variaciones de la edad modal de la madre son más diferenciadas según el tiempo de maternidad, situándose entre 39 y 45 años; b) la variación del número de hijos entre las distintas curvas es menos pronunciada, y c) en las madres más "tempranas" se repite el proceso de un más rápido decrecimiento del número de hijos, asociado al efecto de la salida de los hijos del hogar de origen.

Las tendencias indicadas en los dos últimos gráficos encubren interrelaciones que no serán examinadas aquí, pero son suficientes para señalar los dos procesos que actúan en la formación del capital trabajo en esta fase del ciclo familiar. Por una parte, desde el punto de vista del activo trabajo, el mayor número de hijos de los hogares con menor nivel sociocultural debido a su mayor tasa de fecundidad, no es indicativo de una mayor dotación de recursos humanos movilizables para el mercado de trabajo. En los hogares de nivel educativo más bajo, el "vacío" relativo de los hijos en edad activa producido por razones de emancipación, comienza a ser significativo cuando alcanzan la edad de 18 años y continúa incrementándose para alcanzar su mayor dimensión a los 24 años.

En segundo lugar, tampoco hay razones que permitan esperar ventajas comparativas de los mismos hogares con respecto a las tasas de dependencia de los hogares.

En condiciones teóricas de supresión de la "salida" de los hijos de la familia de origen o, lo que es lo mismo, de valores constantes en las edades de "salida" para todos los niveles educativos, una más alta fecundidad debería aumentar el número de hijos en edad activa en los hogares de nivel bajo en relación a los de nivel alto. En este caso, el activo trabajo sería mayor en la medida en que decrece el nivel educativo del hogar. Bajo las mismas condiciones, también se mantendrían constantes las tasas de dependencia del hogar porque el mismo efecto "fecundidad" traería también como consecuencia la proporcionalidad del número de hijos en edades activas en relación a los no activos (relación de edades entre los hijos dependientes y los potencialmente activos). En este caso, no habría razones que hicieran más negativas las tasas de dependencia en los hogares de nivel más bajo.

Pero como el supuesto teórico no se cumple, y la selectividad de la emancipación es variable disminuyendo más el volumen de los hijos en edad activa en los hogares con menores niveles, las consecuencias sobre el activo trabajo se manifiestan tanto en el menor número de hijos que podrían incorporarse al mercado de trabajo, como en la mayor carga relativa de dependientes.

En el Cuadro 17 se observan los dos indicadores que miden este proceso: el número promedio de hijos en el hogar en edades económicamente activas -para tramos de edad comprendidos entre los 18 y 28 años- y en las dos últimas columnas, la tasa de dependencia entre hijos, medida por el cociente entre los hijos en edades dependientes (menores de 15 y 18 años, respectivamente) y el total de hijos en el tramo de 18 a 28 años. Como resultado, se observa que el número de hijos entre 18 y 28 años es ligeramente menor en los hogares con niveles educativos bajos, mientras que la tasa de dependencia es considerablemente mayor, cualquiera sea el corte de edades inactivas

que se adopte. No hay, pues, ninguna ventaja comparativa de los hogares más deprivados que pueda ser explicada por razones puramente demográficas. Más bien, lo que se observa, es una configuración de mayor vulnerabilidad en la formación del activo trabajo, a la vez que una mayor sobrecarga sobre la capacidad de sostenimiento de los niveles de bienestar del hogar. Por estas razones, los factores que explican las mayores tasas de empleo de los hijos en los hogares de nivel bajo deben encontrarse en otros indicadores diferentes a los propiamente demográficos.

Cuadro 17 - Número promedio de hijos en hogares con hijos de 18 a 28 años y relaciones de dependencia según nivel educativo de la madre *a/*

Nivel educativo de la madre	Promedio de hijos por hogar			Dependencia: relación de edades	
	18-23 años	24-28 años	18-28 años	00-17/18-28	00-15/18-28
Bajo	.98	.45	1.43	.54	.39
Medio	1.03	.41	1.44	.53	.36
Alto	1.09	.44	1.53	.43	.28
Total	1.01	.44	1.45	.52	.37

a/ Nivel educativo bajo: con hasta 9 años de educación formal.
Nivel educativo medio: entre 10 y 12 años de educación formal.
Nivel educativo alto: con 13 y más años de educación formal.
Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

2. Factores en la movilización del activo trabajo

Al inicio de este capítulo, se hizo referencia a la tensión particular que afecta a los hogares en materia de decisiones que debe adoptar entre solicitaciones contradictorias o activos alternativos: la inversión en recursos humanos de las nuevas generaciones y el nivel de bienestar y capacidad de consumo más inmediato de la familia. El problema, en tanto forma parte de los procesos de decisión intrafamiliares, puede ser examinado a nivel "micro" aunque también constituye un campo propio de la problemática del crecimiento económico a nivel "macro" o societal.

No es por azar que entre las reiteradas recomendaciones de los estudios orientados a la formulación de políticas sociales se destaque, precisamente, el énfasis puesto en la necesidad de maximizar al mismo tiempo, tanto la inversión en recursos humanos como el grado de intensidad del trabajo.

Cualquiera de estas metas son consideradas como requisitos claves en el desarrollo comparado de los modelos actuales de crecimiento económico, a las cuales se les atribuye un rol fundamental como determinantes de su éxito o fracaso. Aquí, sólo cabe mencionar la constante referencia que hacen los análisis comparados respecto a la baja inversión educativa que caracteriza a América Latina en contraste con los emergentes "modelos asiáticos" y la importancia que se atribuye a la inversión en "capital humano" en

el desarrollo de estos modelos. Siguiendo con el ejercicio comparativo, debe señalarse igualmente, el consenso existente acerca del relativo rezago de la región latinoamericana en cuanto a la escasa movilización de la fuerza de trabajo manifestada en sus bajas tasas de participación en el mercado de trabajo. En este caso, una vez más, el referente exitoso de comparación son las economías del sudeste asiático.

También, resulta ocioso reiterar el cúmulo de evidencias existentes acerca de la importancia de la inversión educativa para el bienestar de los individuos y, en general, para su desempeño en las otras esferas de la sociedad (por ejemplo, relevancia del capital educativo de la familia). La CEPAL, siguiendo una ya consolidada línea de trabajos, ha realizado recientemente una serie de incursiones en el tema, mostrando la presencia de un nuevo dualismo ocupacional que se insinúa en la región, originado en las diferencias de acceso a la educación y al cambio tecnológico, así como estimaciones sobre la magnitud de los retornos económicos que los jóvenes dejan de percibir en el futuro cuando desertan del sistema educativo tempranamente[50].

En la encrucijada de estos problemas, conocer las tensiones entre solicitaciones contradictorias a nivel "micro" es particularmente importante para identificar las dificultades que enfrentan las políticas que buscan maximizar, al mismo tiempo, inversión educativa y una mayor participación en el mercado laboral. El riesgo de desconocer los procesos conducentes a una baja incorporación al mercado de trabajo, al mismo tiempo que una baja inversión educativa, es similar al de la analogía con la Física. No se puede modificar un sistema de fuerzas sin conocerlo y no se pueden cambiar comportamientos independientemente de los procesos que le dan existencia (estructural) y sentido (individual). Las comparaciones entre "modelos de crecimiento", tal como se suele hacerse entre América Latina y Asia, son útiles, o deberían serlo, porque permiten comprender mejor las características de los contextos que hicieron posibles círculos virtuosos y viciosos en momentos históricos específicos, pero no porque garanticen el éxito de las transferencias indiscriminadas de medidas y políticas.

3. Escolaridad e ingresos

Para comprender las particularidades de la movilización de la fuerza de trabajo joven en la región, el núcleo central de variables y de indicadores que debe considerarse, gira en torno a dos factores: uno, relativo a la esfera educativa (escolaridad) y el otro a la dimensión económica (ingresos).

En América Latina la participación en el mercado laboral de la población adulta, está positivamente asociada a los niveles educativos. No así en los tramos jóvenes en los cuales la relación es negativa. Uruguay no es una excepción a esta regularidad.

La mayor participación laboral de los jóvenes de nivel social bajo debe ser considerada como una de las manifestaciones visibles de un proceso más general de emancipación en el cual, expresado brevemente, los jóvenes abandonan los estudios, entran al mercado de trabajo, se casan o forman un hogar independiente, y tienen hijos,

[50] CEPAL, *"Panorama social de América Latina"*, 1996, 1997.

con mucha antelación a las edades en que lo hacen sus pares de nivel alto. De allí la estrecha asociación existente entre el nivel social medido por el nivel educativo de la madre y la participación laboral observada en el Cuadro 18 y los perfiles de emancipación que ya fueran presentados en el Cuadro 16. Mientras la secuencia registra mejor el comportamiento de los varones, en las mujeres sólo se cumple parcialmente, puesto que el abandono del sistema escolar no se asocia sólo a razones de incorporación al mercado laboral, sino también al hecho de formar familia o mantener la condición de inactividad[51].

De cualquier forma, el cuadro muestra que las tasas de empleo según el nivel educativo mantienen una relación negativa hasta los 26 años, se invierten y adoptan patrones adultos a partir de esa edad, y alcanzan sus máximas diferencias en el tramo de edad de 18 a 19 años. No obstante, ya desde los 16 años y hasta los 26, existe un superávit de participación laboral de los sectores bajos en relación a los altos. Tal superávit puede leerse también como equivalente al déficit en materia de inversión educativa.

Cuadro 18 - Tasa de empleo de los jóvenes varones por tramos de edad, según nivel educativo de la madre a/.

Tramos de edad	*Nivel educativo bajo*	*Nivel educativo medio*	*Nivel educativo alto*
14-15 años	.09	.06	.05
16-17 años	.25	.12	.10
18-19 años	.50	.36	.26
20-21 años	.64	.57	.49
22-23 años	.72	.71	.60
24-25 años	.77	.78	.74
26-27 años	.77	.78	.84
28-29 años	.79	.90	.86
Total	.51	.43	.39

a/ Nivel educativo bajo: con hasta 9 años de educación formal.
Nivel educativo medio: entre 10 y 12 años de educación formal.
Nivel educativo alto: con 13 y más años de educación formal.
Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Con respecto a la dimensión ingresos, los Cuadros 19 y 20 muestran la contribución del ingreso de los hijos al ingreso total de la familia de dos formas diferentes: en el primer cuadro se expresa simplemente como la proporción del ingreso total y en el segundo, adoptando como unidad el equivalente a una línea de pobreza. En este último se estima a su vez, el ingreso per cápita del hogar con y sin la contribución de los hijos.

[51] Para la gran mayoría de los jóvenes varones el abandono de los estudios y la incorporación al mercado de trabajo son, en realidad, un proceso único. Son pocos los jóvenes que mantienen al mismo tiempo la condición de estudiante y trabajador. La Encuesta Nacional de Juventud (año 1990) lo estimaba en un 16.5%, entre los cuales un 72% correspondía a jóvenes con niveles educativos medios y altos. Por otra parte, la condición de inactivo y no estudiante, alcanzaba una proporción de 9.3%, siendo que en su gran mayoría estaba compuesta por mujeres.

La información de los cuadros indica que en el tramo de 14 a 28 años en el 40% de los hogares correspondientes a los quintiles 1 y 2, la contribución de los hijos es significativa para el bienestar general del hogar y que la misma impide que la familia caiga por debajo de las líneas tradicionalmente usadas para identificar grados de indigencia y pobreza respectivamente. En el primer decil, que no se incluye en los cuadros, los hijos entre 14 y 28 años contribuyen a que los hogares superen la línea de indigencia (.41 LP sin hijos a .62 LP con hijos, respectivamente); en el segundo contribuyen a que alcancen el valor límite de la línea de pobreza (.74 LP a 1.09 LP), mientras que en el segundo quintil, el trabajo de los hijos permite desplazar los hogares desde las situaciones más comprometidas, próximas a la línea de pobreza (1.11 LP), hasta condiciones más favorables aunque todavía de alta vulnerabilidad (1.58 LP). Aún en los quintiles 3 y 4, el aporte de los hijos trabajadores al ingreso familiar no deja de ser importante por cuanto hace posible que los hogares no se precipiten hacia el quintil inmediato inferior. Efectivamente, el ingreso de los hogares excluyendo el ingreso de los hijos es de 1.68 LP en el tercer quintil mientras que el ingreso per cápita total del segundo es aproximadamente el mismo (1.58 LP) en tanto los valores son de 2.60 LP y 2.30 LP respectivamente entre el cuarto y tercer quintil[52].

Cuando se consideran conjuntamente las evidencias acerca de la relación entre la participación en el mercado laboral, la proporción del aporte de los hijos, así como la inversión en el sistema educativo, la información parece confirmar una de las hipótesis más aceptadas acerca de los constreñimientos económicos que conducen simultáneamente, a los dos efectos estudiados: a) una alta movilización de la fuerza de trabajo juvenil y, b) una escasa inversión en capital humano de las nuevas generaciones. En otras palabras, en consonancia con la hipótesis, podría afirmarse que para una proporción importante de los hogares, los hijos trabajan y dejan de estudiar porque lo necesitan, ya sea para ellos o para su familia.

Cuadro 19 - Contribución de los hijos al ingreso del hogar por quintiles, según tramos de edad (en porcentaje sobre el ingreso del hogar).

Quintiles						
Tramos de edades	*Primero*	*Segundo*	*Tercero*	*Cuarto*	*Quinto*	*Total*
14-28 años	32.5	29.5	26.8	22.5	17.6	24.0
14-19 años	19.5	16.7	14.0	9.9	6.4	14.3
20-25 años	30.1	26.8	24.0	19.8	13.9	20.6

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

[52] Si se adopta como criterio de demarcación la edad de los hijos en tramos aproximados a las edades de escolarización, entre los 14 y 19 años y entre los 20 y 25, los resultados en este segundo tramo son similares al de los hijos de 14 a 28 en tanto la contribución desciende ligeramente entre los más jóvenes.

Cuadro 20 - Contribución de los hijos al ingreso del hogar por quintiles, según tramos de edad (en número de veces la línea de pobreza).

Quintiles *Tramos de edades*	*Primero*	*Segundo*	*Tercero*	*Cuarto*	*Quinto*	*Total*
14-28 años						
Ingreso p/cáp. del Hogar	0.83	1.58	2.30	3.35	6.37	2.32
Ingreso p/cáp. sin Hijos	0.56	1.11	1.68	2.60	5.25	1.77
14-19 años						
Ingreso p/cáp. del Hogar	0.80	1.57	2.29	3.26	5.97	1.64
Ingreso p/cáp. sin Hijos	0.64	1.31	1,97	2.53	5.58	1.41
20-25 años						
Ingreso p/cáp. del Hogar	0.85	1.58	2.30	3.37	6.41	2.48
Ingreso p/cáp. sin Hijos	0.59	1.16	1.75	2.70	5.52	1.45

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

Aunque algunas de las evidencias presentadas no dejan ninguna duda acerca de la importancia de los constreñimientos económicos, sobre todo en aquellos hogares más deprivados, la interpretación adolece de los problemas propios de un excesivo determinismo y simplificación de los mecanismos explicativos.

Por esta razón, es útil introducir en el paquete de indicadores una nueva medida que fuera probada en un trabajo antecedente y que permite examinar los efectos del abandono del sistema educativo[53]. En términos operacionales, en el trabajo referido se construyó una medida de consistencia para la variable "edad relativa en que el joven se retira del sistema educativo", la cual comprende tres categorías de jóvenes: "prematuros", "consistentes" y "tardíos". Aquellos jóvenes que todavía asisten al sistema educativo en edades menores que la edad promedio en que deja de asistir su categoría de pertenencia se definen como "consistentes". Los que han abandonado el sistema escolar antes de la edad promedio de su categoría de pertenencia se definen como "prematuros", en tanto aquellos que abandonaron el sistema escolar en edades superiores a la media se denominan "tardíos". Las categorías de pertenencia fueron definidas a su vez, de acuerdo a un corte simple, dicotómico, entre los jóvenes de nivel socioeconómico bajo y alto, medido por el ingreso del hogar. Adicionalmente, el estudio relacionaba la tipología con opiniones y juicios subjetivos de los jóvenes acerca de diversos tópicos como, por ejemplo, la autoevaluación de su desempeño pasado, grado de satisfacción con sus logros, opinión sobre sus perspectivas de futuro, y otros indicadores de participación e integración social.

[53] Véase, CEPAL, Oficina de Montevideo, *"Emancipación juvenil: trayectorias y destinos"*, op.cit.

Una de las relaciones más importantes que arrojó el análisis de los tipos construidos se refiere al grado de pesimismo con que los jóvenes evalúan su experiencia pasada más inmediata. El nivel de insatisfacción medido por el índice de pesimismo, puso en evidencia que el valor de 74% encontrado para toda la muestra registra variaciones entre las categorías de la tipología que oscilan entre un valor mínimo de 67% y uno máximo de 95%.

A diferencia del hecho relativamente obvio de que los más optimistas se encontraron siempre entre los grupos más jóvenes que continuaban estudiando, que aún no habían formado hogar, no tenían hijos y en su casi totalidad no trabajaban, las categorías de "prematuros" y "tardíos" manifestaron niveles relativamente más altos de insatisfacción y presentaron configuraciones actitudinales disímiles de acuerdo al nivel socioeconómico y el sexo.

En particular, interesa destacar sobre todo, la reacción de los jóvenes varones de nivel social bajo. Su abandono tardío del sistema educativo se correspondió con el nivel más alto de disconformidad con su trayectoria pasada y con el mayor grado de desconcierto con respecto al futuro, en contraste con todas las otras categorías examinadas en el estudio (varones y mujeres de nivel alto y mujeres de nivel bajo). Para estos jóvenes "tardíos", cuando se comparan sus respuestas con los "consistentes" y "prematuros", la continuación de los estudios más allá de la edad promedio en que sus pares dejan el sistema educativo es percibida como conflictiva, no es evaluada como redituable, y constituye la principal fuente de frustración.

Es probable que para los jóvenes del nivel bajo, la edad de abandono de los estudios esté asociado a la idea más general de que su condición particular corresponde a un ciclo corto de estudios. Esta imagen puede provenir del comportamiento seguido por su grupo de referencia que se caracteriza por abandonar los estudios a determinada edad, entrar al mercado de trabajo, formar pareja y tener hijos con una considerable antelación respecto a sus pares de nivel más alto. Complementariamente, es posible que la prolongación de los estudios no sea percibida como una inversión redituable, dadas las limitaciones reales de los jóvenes de nivel bajo para aspirar a las ocupaciones más altas que demandan una inversión educativa significativamente superior. Por estas razones, en el nivel bajo, el hecho de posponer los estudios constituye un comportamiento desviado de mucha mayor significación que la desviación de los "prematuros". La primer desviación va contra la norma grupal, la segunda no. El retiro temprano del sistema educativo en los jóvenes varones de nivel bajo tiene sus recompensas y tal vez por esta razón es bastante habitual. Le permite al joven acceder tempranamente al trabajo remunerado y con ello obtener dos logros importantes en el corto plazo: disponer de recursos propios que de otra forma no los podrían obtener, y lograr una mayor independencia de sus padres.

Respuestas de esta naturaleza ponen en evidencia la débil capacidad estructuradora del ámbito de lo público (sistema educativo, estructura ocupacional e ingresos) para orientar consistentemente el proceso de emancipación juvenil, sobretodo en los jóvenes varones, para los cuales el modelo de emancipación en el ámbito privado (familia e hijos) es más débil que el modelo alternativo de desempeño en la esfera pública. En realidad, es dudoso que exista tal modelo para los jóvenes de nivel bajo salvo cuando se manifiesta, como en las mujeres, un fuerte referente privado o un modelo

tradicional de emancipación femenina que las conduce, como es el caso, a respuestas más conformistas.

Desde el punto de vista de la elaboración de políticas, estas consideraciones son importantes porque colocan en su dimensión real el problema de los incentivos movilizables para favorecer la inversión de los jóvenes en el sistema educativo. Todo indica que el sistema educativo, por lo menos en Uruguay, continúa siendo para ellos un referente positivo, aunque su capacidad de convocatoria se encuentra amenazada por sus efectos no materializados en la esfera del empleo y los ingresos. El eventual atractivo que puede tener un sistema educativo para producir efectos positivos sobre el diferimiento de otras opciones de roles, en particular, la familia, los hijos y el trabajo, requiere de una profunda transformación y adecuación del propio sistema, pero debe quedar claro, sin embargo, que el sistema educativo no puede resolver "per se" problemas y rigideces propias de otras esferas institucionales que operan en el ámbito del mercado laboral. La falta de incentivos y las señales ambiguas que trasmite la esfera pública continuarán conduciendo al desestímulo de la inversión educativa, en la medida en que el principio de "más educación" no tenga un correlato consistente para los jóvenes.

Volviendo al principio y para concluir, no sería aventurado afirmar que, sin desmedro de los constreñimientos económicos que presionan a los hijos de los hogares más deprivados para entrar tempranamente al mercado de trabajo, existe un amplio campo de decisiones familiares acerca del balance ideal frente al dilema entre más "capital humano" o "más trabajo familiar". Esas decisiones no pueden ser comprendidas sin considerar la valorización que los hogares hacen de la educación, de acuerdo a la vigencia de una ideología educativa, así como por la incidencia de otros indicadores relativos a los aspectos motivacionales y a los modelos emancipatorios masculino y femenino. Todo indica que la edad relativa de abandono del sistema educativo, más que la edad absoluta, debería ser un indicador a ser explorado en todas sus implicaciones.

IV. LOS RECURSOS PROVENIENTES DEL ESTADO

A. SISTEMAS DE PROTECCIÓN Y SEGURIDAD SOCIAL

1. Alcance y delimitación del tema

Si el plano específico de la estructura de oportunidades del "capital social" pertenece a la dimensión societal y el del activo trabajo y su movilización, a la del mercado, las políticas sociales y más propiamente, los regímenes de "welfare", por su propia naturaleza, forman parte de la estructura de oportunidades correspondiente al campo del Estado.

En el presente punto no serán abordados los aspectos del Estado relativos a la política en general; por lo menos no en el sentido anglosajón del término "politics". Interesa discutir en cambio, el plano del Estado desde una dimensión particular de las políticas ("policies"), acotando el punto a las políticas de seguridad y protección social. Esta opción no supone que el primer aspecto sea irrelevante. La estructura de oportunidades generada desde la arena política, donde se dirime la puja distributiva entre actores colectivos, constituye un campo de indudable importancia como fuente de recursos para el desempeño de los individuos. Los formatos institucionales y las organizaciones expresamente diseñadas para representar intereses y canalizar demandas, dan lugar a sistemas distributivos de diferente naturaleza que tienen por efecto diversificar la estructura de oportunidades a la par que el mercado y la sociedad. La falta de consideración de estos aspectos en el trabajo no obedece por lo tanto a razones sustantivas. Más bien, hay limitaciones prácticas referidas a la carencia de información contenida en los registros continuos de datos. Las variables incluidas en las Encuestas de Hogares, así como en otras series similares, no cubren los aspectos relativos a esta dimensión del Estado o lo hacen parcialmente a través de unas pocas preguntas. Tampoco es posible inferirlos a partir de indicadores aproximados.

Con respecto al plano de las políticas, la unidad de referencia relevante son los países o las sociedades nacionales, por cuanto es dentro de sus límites donde tienen validez los principios organizadores de los sistemas y sus normas, así como su implementación compulsiva. Regímenes particulares organizados en torno a principios que incorporan una elevada descentralización regional o provincial, pueden hacer igualmente relevante la consideración de unidades administrativas menores. Ciertamente, éste no es el caso de Uruguay.

2. Sobre las características de las políticas sociales

Sin perjuicio de reconocer la complejidad de los sistemas de seguridad y protección social, hay cinco características que distinguen los sistemas nacionales de seguridad social.

a. La primera, es extensiva y está referida a la cobertura. Los sistemas de seguridad y protección social varían de acuerdo a los alcances de la población cubierta por las

reglamentaciones y las leyes pertinentes, y por el grado de control y aplicación efectiva de la ley ante omisiones, evasión de obligaciones o de aportes, así como otras formas de incumplimiento de la norma legal, por ejemplo, con respecto a la obligatoriedad de la enseñanza en determinados niveles de escolaridad.

b. La segunda, es de contenidos. Se refiere al tipo de activos, y de bienes y servicios que comprenden los sistemas. Independientemente de quién es el prestatario de los bienes y servicios -el Estado, el ámbito privado, o un "mix" entre ambos- existe una amplia gama de variaciones entre países, con respecto a las áreas de acción que conforman el portafolio de recursos específicos. Desde las áreas más tradicionales como la educación, la salud y los sistemas de seguridad social, pensiones y jubilaciones, seguro de desempleo, etc, hasta las menos predominantes como la vivienda, el medio ambiente o la seguridad ciudadana.

c. La tercera característica tiene que ver con las funciones de los sistemas de seguridad y protección, y con sus fundamentos básicos. Principios universalistas o particularistas, por ejemplo, constituyen uno de los focos de atención desde el cual observar las diferencias entre políticas. Por detrás de los mismos, se encuentran opciones ideológicas y filosóficas más que técnicas, relativas al carácter que adquieren las prestaciones: si son entendidas como derechos ciudadanos o "entitlement" de los individuos, si su carácter obedece a criterios de mejoramiento social (auxilio o ayuda ante emergencias, riesgos y contingencias), o bien, en el caso extremo, a principios de filantropía social. Las diferencias entre los tradicionales regímenes de bienestar ("welfare"), conocidos históricamente y analizados en términos tipológicos por Esping-Andersen (1990) y Flora (1987), representan el análisis más elaborado sobre las variaciones existentes entre los diferentes principios estructuradores de las políticas sociales. Por extensión, en la base de estas diferencias se encuentran las opciones más importantes en torno a qué tipo de funciones se debe esperar que cumplan los regímenes de bienestar. En particular, con respecto al rol del Estado y al debate, aún abierto desde la formulación originaria de Marshall, sobre su papel en la construcción de la "ciudadanía social"[54].

d. En cuarto lugar, se hace referencia al diseño técnico y a las formas de organización y asignación de los recursos. La organización de la política social puede ser vista como un conjunto de instrumentos técnicos orientados al cumplimiento de las metas y funciones de los sistemas de protección. Así, por ejemplo, la seguridad social se puede organizar sobre la base de instrumentos de capitalización individual o mediante sistemas solidarios; la educación la pude prestar gratuitamente el Estado o puede operar sobre la base de un mercado de instituciones educativas que se paga con bonos estatales; los sistemas pueden ser más o menos descentralizados, más públicos o privados, integrados o sectoriales, y la construcción de redes de seguridad puede descansar en criterios testados de necesidades o bien, los grupos objetivos pueden ser definidos por otros criterios.

e. Por último, las políticas sociales varían en términos del grado de participación que tienen los beneficiarios en su diseño e implementación. La construcción de la estructura de oportunidades desde el sector público implica cierto grado de participación de la

[54] Esping-Andersen G., *"The Three Worlds of Welfare Capitalism"*, Princeton University Press, 1990.; Flora P., *"Growth to Limits: The Western European Welfare State since World Ward II"*, Walter de Gruyter, 1987.

ciudadanía, así sea a través de mediaciones política complejas en las cuales los individuos tienen un bajo grado de control e influencia (sistema político global y sus instituciones), mediante formas corporativas de presión y direccionamiento de demandas hacia los tomadores de decisiones, o por la obtención de privilegios a partir de sistemas clientelísticos. No obstante, hay una forma particular de participación directa, más inmediata y con mayor capacidad de influencia por parte de los individuos, cuando el diseño de la política social incorpora la participación de los beneficiarios. En este caso, es mayor la capacidad de comando de los individuos sobre la calidad de la estructura de oportunidades y de los activos que circulan como bienes y servicios. Ciertamente, no hay ninguna diferencia sustantiva entre las esferas de influencia más generales de la política y las políticas, pero la proximidad a la fuente de decisiones debe ser vista como un continuo en el cual varía la capacidad de incidencia de los beneficiarios sobre la estructura de oportunidades.

Las cinco características establecen solamente una distinción analítica al interior del carácter unitario de cada tipo de régimen de bienestar. De hecho, los sistemas de protección social presentan siempre un fuerte correlato entre las opciones, en cada uno de los cinco aspectos señalados. Así, es más probable que ciertos instrumentos sean funcionales para el logro de determinadas metas, al mismo tiempo que incompatibles con otras.

Resulta importante considerar estas características porque muestran la extrema variabilidad de las estructuras de oportunidades generadas desde la órbita de lo público en materia de *cobertura, tipo de activos, derechos, instrumentos y participación.* Según los sistemas de seguridad social y protección, los individuos dispondrán de un acceso diferencial a determinados activos y, eventualmente, podrán posicionarse mejor para movilizar otros.

Una visión general, comparativa de las diferentes estructuras de oportunidades en la región, se presenta en el Cuadro 21, referida solamente a los grados de cobertura de los sistemas de seguridad social. Naturalmente, es imposible hacer lo mismo con las otras cuatro características. Con todas las reservas del caso acerca de la imperfección de la información en que se sustentan las estimaciones y aún reconociendo las importantes reformas de la seguridad social que se implementaron en los últimos años en muchos países de América Latina, los datos correspondientes a 1980 son suficientes para poner en evidencia las grandes variaciones existentes en las estructuras de oportunidades generadas desde el plano del Estado. Con toda seguridad, tales variaciones tienen su correlato en las diferencias en la calidad de los bienes y servicios prestados aunque este sea un punto que no puede tratarse aquí[55].

[55] Véase Mesa-Lago C., *"Social Security in Latin America"*, University of Pittsburg Press, 1978. Del mismo autor, *"Alternative Strategies to the Social Security Crises; Socialist, Market and Mixed Approaches"*, en Mesa-Lago C. (Ed.), The Crisis of Social Security and Health Care, University of Pittsburg Press, 1985.

Cuadro 21 - Porcentaje de la población económicamente activa (PEA) no cubierta por la Seguridad Social en países seleccionados de América Latina (1980)

País	PEA no cubierta	País	PEA no cubierta
Argentina	30.9	Guatemala	66.9
Bolivia	81.5	Honduras	85.6
Brasil*	13.0	México	59.5
Chile	32.7	Nicaragua	85.2
Colombia	80.3	Panamá	47.7
Costa Rica	51.6	Perú	62.6
Rep. Dominicana	88.7	Uruguay	34.2
Ecuador	78.7	Venezuela	55.8
El Salvador	49.0	América Latina	56.3

* Información evaluada como no confiable
Fuente: En base a Mesa-Lago C., (1985); extractado de Portes A., (1995).

B. SELECTIVIDAD Y SESGOS EN EL ESTUDIO DE LOS ACTIVOS

Las variaciones entre los niveles de cobertura que oscilan aproximadamente entre un 20% y un 70% de la PEA hacen poco comprensible la ausencia del tópico en los trabajos que tratan sobre vulnerabilidad y activos. Aún admitiendo una definición estrecha de activos limitada a los recursos que los hogares controlan o poseen, resulta por lo menos cuestionable la falta de atención prestada a un tipo de recurso que tiene gran incidencia en la diversificación de las estructuras de oportunidades y en las estrategias de sobrevivencia y movilidad social de los hogares. El Cuadro 21 es suficiente para demostrar que el estado de bienestar en la región -en unos países más que en otros y con mayor o menor progresividad- ha sido una institución fundamental en el proceso de redistribución de activos.

Sobre el por qué de estas ausencias sólo caben conjeturas. Una interpretación posible atribuye el sesgo en la selección de los activos más estudiados al interés de los trabajos, más preocupados por los activos específicos que circulan en la esfera del mercado y a través de redes de sociabilidad, en consonancia con patrones de bienestar de carácter liberal o residual, antes que a la acción intencional de la sociedad por garantizar la integración social y proteger a sus miembros ente riesgos y contingencias, disminuir la vulnerabilidad social, favorecer la movilidad o impedir la caída de los hogares de las posiciones de bienestar conquistadas[56]. Aún admitiendo que los recursos

[56] En verdad, este tipo de sesgo no es propio solamente de las políticas sociales ni puede atribuirse únicamente al renovado empuje de una ideología neoliberal, tal como se conoce en la actualidad. Más bien, como lo sugiere Evans P., se trata de un proceso mucho más general de difusión del clásico modelo anglosajón caracterizado por la baja centralidad institucional del Estado. Al respecto, véase, Evans P., *"The Eclipse of the State?: reflections on Stateness in an Era of Globalization"*, World Politics 50, Octubre de 1997. También, para una excelente formulación comparativa sobre los modelos de "estaticidad" en las sociedades desarrolladas, véase el trabajo pionero de Nettl R., *"The State as a Conceptual Variable"*. World Politics 20, julio de 1968.

provenientes del Estado puedan ser conceptualizados como ajenos al núcleo central de los activos relevantes, resulta difícil comprender el desconocimiento de las estrategias desarrolladas por los individuos y los hogares orientadas hacia la fuente estatal como forma de maximizar los recursos que presenta una estructura determinada de oportunidades. Si los hogares se movilizan diferencialmente para el logro de bienes y servicios que presta el Estado, si hacen uso de los planes de alimentación estatales, de los programas materno-infantiles, de los programas de empleo y crédito oficiales para la pequeña empresa, o del derecho a la jubilación o pensión, ninguno de estos comportamientos parecen ser secundarios en comparación a si lo hacen para adquirir, vía mercado, más educación, mejores empleos e ingresos, o invertir en relaciones interpersonales redituables para el bienestar. Tampoco hay ninguna diferencia de naturaleza entre la jerarquía que tienen los activos que provienen de las relaciones interpersonales y del "capital social" en relación a la fuente estatal.

La omisión en considerar los activos que se originan en la esfera pública es plenamente consistente con la concepción del Estado Prescindente y con la transferencia que frecuentemente se hace entre lo que se considera normativamente correcto -que el Estado no debe involucrarse- y la realidad. Como resultado, los activos producidos desde la esfera pública, aunque las evidencias en contrario indiquen otra cosa, no existen.

Otra interpretación alternativa sugiere que la omisión se justifica porque los sectores más pobres no son precisamente los que se benefician de los planes de seguridad social y protección, argumento que encuentra apoyo en el hecho de que estos sectores son los excluidos de la cobertura de los sistemas. Como se tratará de demostrar en lo que sigue, tal afirmación no es del todo correcta por cuanto los sistemas de seguridad social y protección al mismo tiempo que son excluyentes y estratificados, ofrecen la posibilidad de acceder a ciertos activos claves para las estrategias de sobrevivencia de los sectores pobres.

El Estado, por otra parte, es un agente clave en dos aspectos adicionales que tienen impacto directo sobre la estructura de oportunidades: en tanto regulador por excelencia de las otras dos esferas, mercado y sociedad, y por su efecto vinculante y a veces compulsorio entre las mismas[57].

Como el mercado opera sobre instituciones que en mayor o menor medida están reguladas por el Estado, el primer aspecto es apenas una consecuencia de este hecho. Moser señala en sus estudios, por ejemplo, la importancia que tiene la política de regulación de tierras urbanas para la conformación del mercado de viviendas y su impacto sobre las estrategias de los sectores pobres. Filgueira F., a partir de una discusión conceptual del rol del Estado, lo ejemplifica con respecto a los efectos que tiene sobre la formación del salario, sobre las formas que adoptan las asociaciones de acción colectiva, en los procesos de aislamiento ("enclosure") residencial, y en las relaciones capital-trabajo en su sentido más amplio (normas y criterios de fijación de aportes a la seguridad social,

[57] Ver los trabajos de Beccaria L.,Goldbert L., Kessler G., y Filgueira F., en: Kaztman, Ruben, coordinador, "*Vulnerabilidad, activos y exclusión social en Argentina y Uruguay*", OIT/Fundación Ford, Santiago de Chile, 1999 (en prensa).

creación de arenas de negociación salarial y, en general, con respecto a los derechos laborales)[58].

El segundo aspecto se refiere a un rol adicional que cumple el Estado en tanto establece vínculos de los recursos que circulan entre las tres esferas. Así, el acceso a determinados activos que brindan los sistemas de protección social está atado con frecuencia, al desempeño en otras esferas: el derecho a las asignaciones familiares requiere la participación económica de los padres en el sector formal de la economía y está condicionado a la certificación de la asistencia de los hijos al colegio; la prima por hogar constituido exige el casamiento legal de los cónyuges; el subsidio al transporte colectivo se otorga a la condición de jubilado o estudiante, o los planes de vivienda se establecen para sectores definidos de acuerdo a tramos específicos de ingreso, o bien, por la evaluación de carencias en la satisfacción de las necesidades básicas. En general, cuando existen filtros que recortan el grupo potencialmente beneficiario de la política social o cuando se exigen requisitos especiales que conocen su realización en la esfera del mercado o de la sociedad, siempre se encuentra directamente presente el rol vinculante del Estado.

C. INDICADORES Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Las Encuestas de Hogares aplicadas en Uruguay no son la fuente más idónea para tratar el tema de los recursos que circulan desde la esfera del Estado. Salvo el tipo de preguntas referidas a la condición de ocupación en la cual se posibilita el tratamiento de los beneficios jubilatorios y de pensiones, además del seguro de paro, no existen mayores posibilidades de construir indicadores referidos a otras esferas de la acción pública. Las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares, en cambio, son más útiles a estos efectos aunque tienen la desventaja relativa de cubrir un bajo número de casos. Un balance entre virtudes y restricciones sugiere la conveniencia de trabajar con ambas al mismo tiempo.

La Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares contiene una serie de preguntas que permiten construir indicadores con respecto a:

* *Acceso a programas de alimentación.* Alimentación subsidiada y gratuita. Servicios, programas e instituciones que la prestan. (por ejemplo, comedores escolares, copa de leche, Programa Nacional de Alimentación, comedores municipales, comedores del INDA (Instituto Nacional de Alimentación), empresas privadas, etc.

* *Asistencia al sistema educativo.* Carácter del establecimiento que la presta, pública, privada gratuita, privada paga. Tipo de escuela. Educación preescolar, pública-privada, según instituciones.

* *Cobertura de la salud.* Sistemas de salud, público-privado, tipo de instituciones como mutualistas, sanidad policial y militar, Asignaciones Familiares, policlínicas municipales,

[58] Véase el punto desarrollado por Filgueira F. en el capítulo referido al Sistema de seguridad social y protección en Uruguay, en el texto citado up supra.

atención privada individual, y sin cobertura. Asistencia odontológica, según instituciones como Facultad de Odontología, Ministerio de Salud Pública, policlínicas municipales y vecinales, mutualistas, etc.

* *Transporte colectivo.* Sistemas de subsidio a estudiantes y jubilados. Sistemas gratuitos (pase libre gratuito y boletos gratis a estudiantes).

* *Condición de ocupación.* Ocupado, seguro de paro, desocupado, inactivo, busca trabajo por primera vez.

* *Beneficios sociales.* Asignación familiar y Hogar constituido. Seguro de enfermedad. Indemnización por despido.

En cuanto a las Encuestas de Hogares, además de las preguntas que tradicionalmente se incorporan con respecto a educación y ocupación, se agrega la posibilidad de examinar el acceso a planes de vivienda del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU).

D. INCIDENCIA DE LOS SISTEMAS DE PROTECCIÓN Y SEGURIDAD SOCIAL

Antes de examinar la incidencia de las políticas sociales en Uruguay, es necesario hacer una breve referencia a las características particulares del sistema en el país. Esta reseña es importante no sólo para describir el tipo de régimen de bienestar que se analiza, sino también para prevenir al lector acerca de los cuidados que deben tenerse a la hora de efectuar generalizaciones relativas a otras sociedades latinoamericanas.

De hecho, Uruguay desarrolló a lo largo de su historia un conjunto de medidas de bienestar que lo señalaron como un país relativamente excepcional en la región. No sólo fue una sociedad pionera en la materia, conjuntamente con Argentina, Chile y Cuba, sino que alcanzó a conformar un vasto conjunto de medidas y acciones que lo aproximaron más a las experiencias de los países de Europa que al resto de la región.

En Uruguay, el primer empuje innovador se registró desde principios de siglo a través de una legislación laboral avanzada para la época con la introducción de medidas de corte europeo, entre otras, el derecho relativo a la reducción de la jornada de trabajo, derecho a licencia, protección al trabajo infantil, condición de trabajo, incipiente desarrollo de los derechos jubilatorios y de pensiones a la vejez, y el reconocimiento del derecho de agremiación. A ello se agregaron otras medidas de construcción de ciudadanía, como el voto universal, la legislación sobre el divorcio, protección a la niñez desamparada, reconocimiento de los hijos ilegítimos, instituciones educativas para mujeres, etc.

El segundo empuje, ya con características sistémicas, se produjo a partir de los años 40, período en el cual siguió creciendo el número de sectores protegidos por la seguridad social, se crearon ámbitos de negociación tripartitos (trabajadores, empresarios y Estado), y se consolidaron o introdujeron los derechos de asignaciones familiares, hogar constituido, licencia por enfermedad, derecho al salario vacacional, además de un salario

adicional (aguinaldo), derecho de prima por despido, seguro de desempleo, cobertura de salud laboral, seguro contra accidentes, prima por discapacidad, cobertura de protección para viudas e hijos menores de 18 años por fallecimiento, y otras medidas que no tiene mayor sentido enumerar.

De hecho, el sistema se expandió en forma más bien caótica y marcadamente estratificada, sujeto a la presiones y privilegios que obtenían los sectores sociales y profesionales con mayor capacidad de gestión e influencia, generando profundas diferencias entre grupos sociales.

Mesa-Lago, refiriéndose al sistema uruguayo, destacó el carácter extremadamente generoso y desigual de las prestaciones, la arbitrariedad con que se establecieron múltiples sub-sistemas de beneficios, la debilidad de las "pruebas" de reconocimiento del trabajo que hacían siempre fácil el acceso a algún tipo de derecho jubilatorio, y la proliferación de condiciones diferenciales basadas en la constitución de múltiples instituciones de seguridad para sectores específicos como los profesionales universitarios, la Caja Notarial, la cobertura de los trabajadores del sistema financiero o del régimen particular de protección social de los militares, los derechos y privilegios de los miembros del Parlamento, de los cargos de confianza política en la administración pública, así como una diversidad de causales como la ley madre, y otras similares.

Adicionalmente, y especialmente en las últimas décadas, el Estado no dejó de proteger al sector de atención de la salud cubierta en forma privada por el mutualismo, en razón de la importancia de su cobertura y por el poderoso efecto de descompresión de las demandas sobre la atención pública. Los sistemas de ayuda mutua generados por grupos inmigrantes, italianos y españoles y de otras nacionalidades, correspondientes todos a inequívocas expresiones de "capital social", proliferaron desde la segunda mitad del siglo pasado. Aquellos que sobrevivieron se transformaron gradualmente de sociedades de apoyo mutuo genérico o de tipo multipropósito, en instituciones modernas de salud. Las propias denominaciones de estas sociedades indican estos orígenes, entre otras se pueden mencionar la Sociedad Española Primera de Socorros Mutuos, Casa de Galicia, Uruguay-España Mutualista, Círculo Italiano, Mutualista Israelita del Uruguay. A ellas se agregaron las organizaciones creadas por parte de la corporación médica (Sindicato Médico del Uruguay) e instituciones religiosas como el Círculo Católico de Obreros del Uruguay y la Asociación Mutualista Evangélica del Uruguay. Como derivación de la importante cobertura de las formas predominantes de atención privada prepaga, el sistema mutual nunca pudo ser descuidado por el Estado. Políticas de regulación y eventual auxilio económico ante coyunturas de crisis institucional fueron un lugar común en la acción del Estado. Finalmente, a través de una acción más reciente, a principios de los años 80, fue creado el sistema DISSE que fija obligatoriamente una tasa porcentual única sobre los salarios para el aporte a la atención de la salud, dejando al usuario la opción de elegir el tipo de servicio mutual de su preferencia. Por esta vía el Estado transformó un sistema enteramente privado en un tipo de combinación público-privada, al mismo tiempo que provocó un efecto redistributivo positivo al fijar la misma proporcionalidad de la cuota de DISSE cualquiera sea el monto salarial percibido, y de posibilitar a los sectores sociales más bajos el acceso a instituciones de mejor calidad de los servicios.

Más allá de otros detalles que se podrían agregar, lo cierto es que en Uruguay se conformó un sistema de amplia cobertura de protección y seguridad social, entre los primeros de América Latina de acuerdo al Cuadro 21, que recién comenzó a racionalizarse durante las últimas décadas, para culminar en una serie de reformas recientes entre las que se destaca la reforma de la seguridad social. Una severa crisis, primero actuarial y luego financiera, establecería un amplio consenso acerca de la inviabilidad del sistema de seguridad tal como operó en el pasado.

En el Cuadro 22, se registran algunos de los efectos distributivos del sistema mediante el análisis de la incidencia de las prestaciones y servicios sociales según los niveles de la estratificación social medida por el ingreso de los hogares. Naturalmente, el cuadro expresa las consecuencias de la implementación de un conjunto selecto de políticas correspondientes al viejo sistema y no al actual post-reforma, por cuanto los efectos de este último recién podrán ser evaluados en sus debidos términos en el mediano y largo plazo.

a. En materia de cobertura de jubilaciones y pensiones la estructura de acceso según deciles de la población mayor de 40 años, corresponde a una distribución de igualdad casi perfecta. Todos los niveles sociales, con la salvedad de una ligera caída en el primer y el último decil, se encuentran próximos a un 10% en su participación. Cuando se adiciona información en términos de la proporción que accede a los beneficios por decil en relación al total de individuos mayores de 40 años, un 45.6% accede a esos beneficios. A su vez, las variaciones son también bajas y se explican en parte por las diferencias de edad entre los deciles: mientras los jubilados y pensionistas son un 43.3 % de las personas del decil más pobre, la proporción mayor se registra en el octavo decil con una participación equivalente a 53.4%. En consecuencia, si se observa la participación y no los montos de las jubilaciones, puede afirmarse que cualquiera sea el criterio que se use, el sistema que estuvo vigente hasta la reciente reforma de la seguridad social, ha sido altamente inclusivo e igualitario en materia de cobertura, por lo que, la estructura de oportunidades generada desde la esfera del Estado fue capaz efectivamente de abrir posibilidades a la gran mayoría de los miembros de la sociedad.

b. El sistema público de atención a la salud cubre básicamente a la población en condiciones de mayor deprivación: las dos terceras partes de quienes se atiende por el sistema pertenecen al primer y segundo decil, y si se incluye el tercero, más de las tres cuartas partes. Al mismo tiempo, la población no cubierta siguen la misma pauta anterior.

Cabe agregar que en el total de la población atendida por cualquier sistema, público o privado, un 25.0% lo hacen en el primero, en tanto en el decil inferior la proporción alcanza a 69.9% y en el siguiente a 46.4%, siendo el valor mínimo de 0.3% en el decil más alto. La carencia total de cobertura es, sin embargo, muy baja; sólo un 4.2% de toda la población carece de protección en tanto los valores de mayor desprotección corresponden a los dos deciles más bajos: 7.9% y 9.2%, respectivamente. Por último, en materia de atención odontológica que se materializa a través de diversos servicios del Estado, los resultados no son diferentes: 52% de la atención pública se concentran en los dos deciles más bajos.

c. La incidencia diferencial de los beneficios sociales, que incluyen la prima por hogar constituido y las asignaciones familiares relativas a los hijos, están fuertemente

determinadas por el carácter de la ocupación de los padres, según sea en el sector formal o informal. De hecho, casi no se registra este tipo de beneficio en hogares con jefes en el sector informal (1.8% del total de hogares), mientras que en el sector formal asciende a 17.9%. De acuerdo al Cuadro 22, la distribución en el acceso a este tipo de beneficios es más igualitaria y cubre sobre todo a lo seis primeros deciles por igual. Dado que los montos de las primas son relativamente reducidos y llegan a ser casi irrelevantes en los hogares con altos niveles de ingreso, existe una función decreciente de la utilidad versus el costo de gestiones y trámites. Es posible también que la incorporación automática de la prima en el sector público sin mediar ningún tipo de gestión haya favorecido una mayor participación de los sectores más altos. Además, la existencia del derecho a las asignaciones familiares, se ha modificado recientemente con el objeto de hacerla más progresiva, limitándola a los hogares con ingresos por debajo de un umbral máximo[59].

d. Los programas de alimentación en sus diferentes modalidades, alcanzan en principio los grupos objetivos a los que se quiere llegar. Sin perjuicio de otro tipo de sesgos que requerirían de un análisis más detallado, un 60% de los beneficiarios pertenecen a los dos deciles más pobres, y casi las tres cuartas partes lo hacen cuando se incluye el tercer decil. El primer corte significativo se produce en los tres deciles siguientes, con valores próximos a un 6% cada uno, en tanto en los cuatro deciles superiores la participación es mínima y decreciente.

A su vez, analizada la participación como la proporción de beneficiarios en cada decil, los valores más altos corresponden al primero y segundo con 21.3% y 12.4% respectivamente, en tanto la proporción desciende regularmente hasta sus valores mínimos de 0.4% y 0.3% en los dos últimos. Para toda la población, sin desagregar por deciles, la proporción que se beneficia de los programas de alimentación es de 6.4%. Estos resultados están influidos por ciertas categorías de beneficiarios, tales como los niños en edad escolar cuya participación es considerablemente mayor. Los datos para los tres deciles inferiores muestran que los niños que se benefician de los programas alimenticios y de los comedores escolares, alcanzan a un 40.0% del total de niños en las edades de 6 a 8 años.

e. En cuanto a los sistemas de beneficios para el transporte colectivo, los dos sistemas implementados indican patrones de incidencia diferentes. Mientras que el subsidio está ligeramente concentrado en los deciles cuarto y quinto en razón principalmente de la política de incentivo a la educación -por la vía de abaratar los costos de transporte de los estudiantes- el otro sistema, enteramente gratuito, tiende a concentrarse en los tres deciles más bajos debido a la vigencia de criterios funcionales en la emisión de los "pases libres" que cubren determinadas ocupaciones y actividades, por ejemplo, personal de la policía, militares, personal de correos, y otras categorías. Este último sistema incluye también estudiantes de liceos públicos de Montevideo, que reciben con limitaciones, boletos gratuitamente.

f. Por último, en lo referente a una de las principales fuentes de financiamiento de la vivienda, el Banco Hipotecario del Uruguay (BHU), el acceso a los planes según deciles muestra un sesgo relativo hacia una incidencia mayor en el 60% superior de la distribución

[59] Para un estudio sobre el sistema, véase, CEPAL, Oficina de Montevideo, *"Equidad en las Asignaciones Familiares de Uruguay"*, LC/MVD/R.149.Rev.1, 1997.

del ingreso, aunque los deciles más bajos no están plenamente excluidos de los beneficios. No es fácil evaluar el verdadero impacto de los planes habitacionales del BHU por cuanto existe una gran diversidad de programas con diferentes requisitos de admisión como, por ejemplo, el tramo de ingreso del hogar, garantías especiales y capacidad de ahorro previo, además de las variaciones en la calidad de las vivienda. No obstante, es probable que en los deciles más bajos se encuentren programas de financiamiento para cooperativas y sistemas de ayuda mutua que en determinados períodos sirvieron como canal de acceso a viviendas colectivas para miembros de organizaciones cooperativas, gremiales y sindicales.

Por otra parte, los programas de vivienda del BHU no son los únicos. Desde la esfera pública, existen programas habitacionales a nivel de los municipios, del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente y de otros organismos del Estado que implementan o implementaron planes de vivienda mínima para los sectores más vulnerables, establecieron acuerdos con instituciones privadas, al mismo tiempo que estimularon y financiaron modalidades de autoconstrucción. Sobre estos programas, lamentablemente, no existen registros sistemáticos que permitan evaluar su incidencia.

En definitiva, es posible afirmar que la política habitacional desarrollada en el país es una fuente alternativa de activos y forma parte de la estructura de oportunidades creada desde la esfera pública. Sobre la calidad, eficiencia y capacidad redistributiva de los activos que circulan desde la esfera del Estado, diferentes diagnósticos han planteado muchas dudas legítimas que deberían ser evaluadas en estudios específicos. Tales problemas, en el caso uruguayo, se han visto reforzados por: a) el reciente empuje de la banca privada que entró exitosamente a competir con la clientela potencial del BHU, b) el carácter de "mercado cautivo" que crearon las políticas del BHU y que se expresan por los fuertes ajustes periódicos de las cuotas que pagan los beneficiarios, y c) el extraordinario costo que representa el aparato burocrático del BHU a cargo de la administración de los programas. No obstante, buena parte de la alta proporción de propietarios de vivienda que registra el país tiene mucho que ver con la persistencia de una política oficial de préstamos a largo plazo del Banco, con hasta 25 años de financiamiento, que permitió el acceso de amplios sectores de población a la vivienda propia. No sólo para los sectores de clase media y media alta que son aquellos que más se han beneficiado de las políticas, sino para los estratos más bajos de la sociedad.

Cuadro 22 - Distribución del acceso al sistema de seguridad y protección social por deciles

	Deciles de Hogares ordenados por ingreso per cápita										
	1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*Total*
Jubilaciones y pensiones (40 años y más)	7.4	9.3	11.1	9.5	11.8	10.5	10.8	11.4	9.8	8.4	100.0
Salud:											
Sin cobertura	28.6	27.9	13.5	12.8	5.0	3.9	4.0	2.8	1.1	0.4	100.0
En instituciones públicas	41.4	23.0	12.6	7.5	4.8	3.4	3.6	1.5	1.9	0.3	100.0
Atención odontológica (en instituciones públicas)	26.9	25.4	8.1	15.7	3.5	7.9	6.5	2.8	2.3	0.7	100.0
Beneficios Sociales	12.2	15.0	13.2	10.6	11.8	10.9	8.2	8.2	5.0	4.7	100.0
Alimentación gratuita	44.8	17.7	12.1	6.3	6.6	6.0	3.0	2.3	0.9	0.4	100.0
Transporte subsidiado	7.3	12.0	8.8	15.8	14.7	9.8	9.6	10.6	6.2	5.1	100.0
Transporte gratuito	22.1	16.8	20.5	7.2	12.2	6.4	5.5	3.4	3.3	2.7	100.0
Plan de Vivienda (BHU)	5.0	7.2	9.9	9.7	10.8	12.0	12.4	11.9	11.7	9.5	100.0

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares 1994-95 para Montevideo, del INE.

La cobertura de los pocos aspectos seleccionados en el cuadro, confirma el carácter relativamente excepcional del sistema de protección y seguridad social del país. Es posible suponer, por comparación, que niveles similares pueden encontrarse en otros países de alta cobertura como Argentina y Chile (Cuadro 21), en menor medida en Brasil, Costa Rica, Panamá y El Salvador con niveles intermedios de cobertura del orden del 50%, en tanto que para el resto de la región, el carácter relativamente excluyente de los sistemas de seguridad social los hace aparecer como casos extremos de rezago relativo. No obstante, debe quedar claro que los argumentos desarrollados en este punto no han buscado establecer generalizaciones a partir del caso uruguayo, sino demostrar que la estructura de recursos y activos que se movilizan desde la esfera pública no son irrelevantes cuando se examina la estructura de oportunidades disponibles por los hogares. Por esta razón, el desconocimiento de tales estructuras no encuentra ningún apoyo razonable en las opciones que sólo focalizan los activos provenientes del mercado o de la sociedad civil, como tampoco tienen asidero en el argumento de la exclusión de los sectores pobres de los beneficios.

E. IMPACTO DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN LA ESTRUCTURA SOCIAL

En el presente punto se presentan algunas evidencias adicionales acerca de las consecuencias distributivas de las acciones y regulaciones del Estado en materia de política social. El análisis se restringe a los efectos que tiene el sistema de seguridad social sobre los grados de desigualdad en la percepción de ingresos y en relación a los niveles de pobreza.

Existen bastantes antecedentes sobre estos tópicos que facilitan el análisis. En particular, se cuenta con tres estudios elaborados por la Oficina de la CEPAL en Montevideo, que incorporan el tratamiento de los dos tópicos mencionados (Diez de Medina R., 1990, 1991 y 1992)[60].

1. Desigualdad económica

La extrema igualdad de la población en el acceso a los beneficios del sistema de jubilaciones y pensiones, tal como fue señalado en el punto precedente, a pesar de ser un indicador extremadamente favorable desde el punto de vista de la baja exclusión del sistema, ocultaba sin embargo diferencias obvias en materia de los montos de recursos percibidos por los perceptores en los diferentes niveles de bienestar económico. Si bien casi todos los hogares accedían en proporciones casi similares al sistema, quedaba abierta la cuestión de la desigualdad económica de las prestaciones.

[60] CEPAL, Oficina de Montevideo, *"Los pasivos en el Uruguay: sus características sociales"*, ed. CEPAL/Fundación de Cultura Universitaria, 1990. *"Actualización de indicadores de ingresos y condiciones de vida de la población que recibe jubilaciones y pensiones en Uruguay"*, LC/MVD/R.69, 1991. *"La estructura ocupacional y los jóvenes en Uruguay"*, LC/MVD/R.80, 1992.

Para despejar esta interrogante, se efectuó una medida simple de desigualdad de los hogares sólo para los ingresos provenientes de las pasividades y se la comparó con la distribución general del ingreso de los hogares, cualquiera fuera su fuente, y con la de los ingresos de los hogares una vez excluidas las pasividades.

Los índices de desigualdad de Gini resultantes para las tres mediciones indicadas se presentan en el Cuadro 23, desagregadas para Montevideo e Interior urbano. Del mismo modo, en el Gráfico D1 se presentan las curvas de Lorenz correspondientes a los ingresos provenientes de pasividades (jubilaciones y pensiones) y a los ingresos totales de los hogares una vez excluidas las pasividades, sólo para Montevideo.

Cuadro 23 - Indices de Gini para el ingreso total de los hogares, el ingreso de los hogares excluidas las pasividades y el ingreso proveniente de pasividades, según localización

*Indices de Gini**

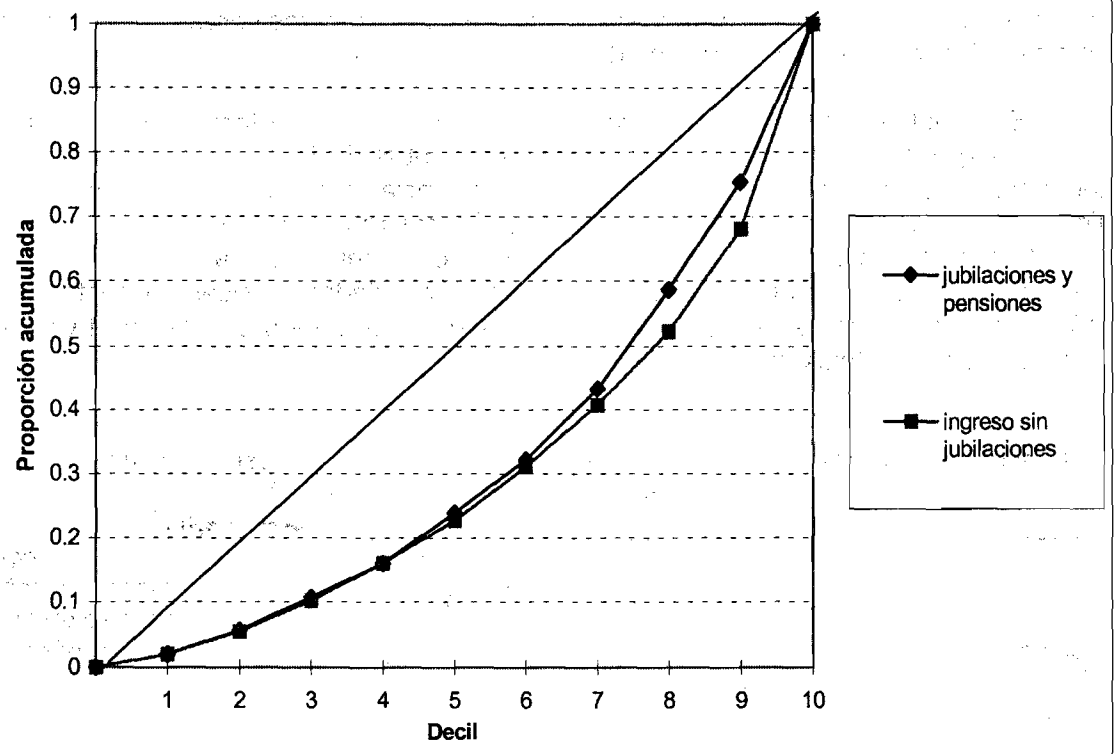
Localización	*Ingresos total de los hogares*	*Ingresos de los hogares excluidas las pasividades*	*Ingresos provenientes de pasividades*
Montevideo	0.397	0.402	0.364
Interior urbano**	0.397	0.397	0.397

* Fórmula de cálculo discreta, controlando por tamaño del hogar; incluye valor locativo.
** Localidades de 10 000 y más habitantes
Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares, 1994-95 del INE.

La desigualdad al interior de la categoría de pasivos no es significativamente diferente de la correspondiente a los perceptores en general. Mantiene pautas más próximas a una distribución mesocrática y, en general, se encuentra por debajo de los altos niveles de desigualdad de los ingresos registrados en la mayor parte de los países de la región[61]. Cualquiera sea el criterio con que se evalúen estos resultados, no cabe duda que el sistema de seguridad social vigente en el país, en el momento del registro de la información, no ha contribuido a incrementar la desigualdad global de la sociedad y en Montevideo parece incidir en sentido progresivo.

[61] Las estimaciones de desigualdad que elabora el "Panorama social de América Latina" de la CEPAL (1997) en base a los perceptores de ingresos, son ligeramente más bajas que las que se encuentran en este trabajo (Gini de 0.33 y 0.30), aunque esto se debe a las diferentes metodologías de estimación utilizadas.

Curvas de Lorenz para jubilaciones y pensiones e ingresos sin jubilaciones y pensiones, para los hogares de Montevideo.



Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 1994-95 del INE.

Dos procesos relativamente recientes contribuyeron a mejorar el perfil distributivo de los pasivos y tendieron a incrementar el poder adquisitivo de las prestaciones. Por una parte, hacia el año 1988 se registró una importante redistribución progresiva en los montos de las jubilaciones y pensiones fruto de una política deliberada de mejoramiento de las pasividades más bajas por parte del gobierno. Por otra parte, como resultado del plebiscito de 1989 que concitó adhesiones mayoritarias en forma abrumadora, se instituyó un sistema de escala automática de ajuste de las pasividades en consonancia con el cálculo de los salarios medios nominales. Como resultado, se transfirieron recursos desde los sectores pasivos de mayores ingresos hacia los deciles más bajos, al mismo tiempo que se compensó el deterioro regular que experimentaban las pasividades sistemáticamente deprimidas en un contexto económico de alta inflación.

2. Impacto sobre los niveles de pobreza

Debido a la expansión de la cobertura de la seguridad social y a los efectos de las dos medidas mencionadas de mejoramiento de la distribución entre los pasivos y el incremento de su poder adquisitivo, se registraron otros impactos sobre la estructura social que se evidencian en la composición de los sectores pobres.

En aquellos casos en que algún miembro integrante de la familia es un pasivo que percibe ingresos de la seguridad social, el nivel global de bienestar del hogar tiende a incrementarse ligeramente estableciendo una diferencia marcada con los hogares que no tienen pasivos. Diez de Medina (1990) ya había mostrado esta regularidad al comparar las diferencias que produce el hecho de tener o no un perceptor pasivo en la proporción de hogares en situación de pobreza y con necesidades básicas insatisfechas. La información proveniente de las Encuestas de Hogares que se presenta en el Cuadro 24 pone en evidencia tales variaciones.

Cuadro 24 - Proporción de hogares en situación de pobreza según presencia o no de jubilados y pensionistas, para diferentes tipos de hogares

	Presencia de Jubilados y Pensionistas			*Proporción de hogares en situación de pobreza cuando se excluyen las pasividades*
Tipo de hogar	*No*	*Sí*	*Total*	
Unipersonal	3.0	2.9	2.9	32.9
Nuclear completo sin hijos	5.0	4.6	4.8	57.9
Nuclear completo con hijos	22.3	14.4	21.2	35.7
Monoparental	20.4	11.2	17.5	33.1
Extendido sin hijos	13.2	10.0	11.1	48.1
Extendido con hijos	39.2	23.1	29.3	42.2
Total	18.5	10.8	15.5	43.1

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a Encuestas de Hogares 1995-97 para Montevideo, del INE.

En general, para el total de la muestra y para todos los tipos de hogar, la comparación entre las dos primeras columnas arroja como resultado niveles de pobreza mayores en aquellos hogares que no tienen presencia de jubilados y pensionistas. Las diferencias son menores cuando se trata de hogares unipersonales y de tipo "nido vacío", compuestos en su gran mayoría por personas de edad avanzada. En ambos casos, no es particularmente relevante el hecho que los hogares tengan o no perceptores pasivos. Con los hogares extendidos sin hijos ocurre algo similar aunque con mayores diferencias, lo

que equivale en cierta forma a la condición de parejas en la fase final de su ciclo de vida familiar.

Por el contrario, el mayor impacto de la presencia de jubilados y pensionistas se manifiesta en los hogares con hijos, ya sean nucleares, monoparentales o extendidos. Mientras los casos más extremos de pobreza se registran en aquellos hogares que tienen una mayor representación en los sectores bajos, como es el de los hogares extendidos, la incidencia de la pobreza en los hogares monoparentales está más determinada por la ausencia de jubilados y pensionistas, y relativamente menos en los nucleares completos. En cualquier caso, los resultados son concluyentes acerca de la importancia de los activos que trae consigo la condición de pasividad, sobre todo cuando los mismos forman parte de aquellos hogares que se encuentran en las fases iniciales e intermedias del ciclo de vida de la familia.

Por una parte, es probable que los mecanismos que inciden en estos resultados se deban a que los perceptores pasivos, además de aportar un ingreso adicional, aseguran al núcleo familiar cierta continuidad y seguridad de una parcela del ingreso familiar total, no sujeta a los vaivenes del mercado de trabajo o a los ciclos de la economía y/o contingencias de la familia. Si así fuera, la presencia de los activos provenientes de la esfera pública confirmaría el carácter de cierto tipo de bienes públicos que tienen por efecto "desmercantilizar" parcialmente los ingresos del hogar. Si bien no se trata de un efecto anti-cíclico, por lo menos la continuidad de los ingresos de los pasivos constituyen una barrera defensiva ante la vulnerabilidad social, defensa que está garantizada por una estructura de oportunidades generada desde el Estado.

Por otra parte, es también probable que la presencia de jubilados y pensionistas en el hogar, aporte otro tipo de bienes estrechamente relacionados con la acumulación de otro tipo de activos que los individuos han logrado efectuar durante su etapa de vida económicamente activa, por ejemplo, en materia de activos físicos como la vivienda.

Por último, en la columna final del Cuadro 24 se efectúa en ejercicio que tiene como base el supuesto de cuál sería la proporción de hogares en situación de pobreza cuando se suprime el ingreso de las jubilados y pensionistas. En general, y en todos los tipos de hogares, la pobreza asciende a niveles extraordinarios, siendo que los hogares más afectados son aquellos compuestos predominantemente por personas en edades más avanzadas y que se encuentran en las fases finales del ciclo de vida familiar. Ciertamente, el ejercicio no es más que eso, y poco tiene que ver con el comportamiento eventual -y real- de los individuos que pasan de la condición de perceptores a no tener ningún ingreso. Seguramente, en condiciones reales la reacción de la mayor parte de los individuos sería la de continuar trabajando, por lo menos aquellos que pueden hacerlo, pero otro sector impedido por razones físicas o por incapacidad de competir en el mercado de trabajo vería severamente reducido su nivel de bienestar. Por esta razón, conviene llamar la atención sobre la artificialidad de los resultados –groseramente sobrestimados- al mismo tiempo que señalar el carácter del ejercicio que sólo tiene el propósito de registrar la contribución extrema que representan los activos provenientes de la esfera pública.

3. Estructura de oportunidades y tipos de pobreza

En el Cuadro 24 se pudo observar la existencia de niveles más bajos de incidencia de la pobreza en los hogares unipersonales (2.9%), en los nucleares de pareja sin hijos (4.8%) y en los extendidos sin hijos (11.1%), todos valores que están por debajo de la pobreza global cuando se considera la totalidad de hogares (15.5%). Tales resultados ponen en evidencia una estructura de la pobreza un tanto peculiar, según el tipo de hogar. De hecho, la pobreza se localiza en los otros hogares correspondientes al ciclo de vida joven de la familia, con lo cual se puede afirmar que la pobreza no es relativamente una condición señalable de los hogares compuestos por personas de edad avanzada.

Comparativamente con otros países de la región, este patrón hace aún más evidente los efectos positivos del acceso a la estructura de oportunidades generada por el sistema de seguridad social de Uruguay (Cuadro 25).

Cuadro 25 - Participación relativa de los hogares unipersonales y nucleares sin hijos en la pobreza total, para países seleccionados

Países	*Hogares unipersonales*	*Pareja adulta sin hijos*
Argentina	0.34	1.30
Bolivia	0.41	0.69
Brasil	0.30	0.53
Chile	0.37	0.32
Colombia	0.37	0.77
Costa Rica	1.26	1.05
Honduras	0.59	0.97
México	0.10	0.42
Panamá	0.49	0.65
Paraguay	0.41	0.76
Venezuela	0.16	0.69
Uruguay	0.19	0.14

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, elaborado en base a la información contenida en los Cuadros VI.2.1 y VI.2.3 del "Panorama social de América Latina", edición 1997.

Los datos del cuadro provienen de establecer un cociente entre la proporción de los hogares unipersonales y nucleares sin hijos bajo la línea de pobreza, dividido por la proporción total de la pobreza en el país. La información tiene un sentido inequívoco por cuanto mide el peso relativo del tipo de hogar en su contribución a la pobreza total. Así por ejemplo, cuando los hogares unipersonales presentan para Uruguay un valor del cociente de 0.19, ello proviene del hecho que la proporción de pobres en los hogares unipersonales es de 1.1% mientras que la proporción de pobres en todo el país es de 5,8%; en el caso de Panamá, el valor del cociente equivalente a 0.49 y se forma por valores del numerador de 12.3% y del denominador de 25.2%. Por lo tanto, valores bajos del cociente indican un peso menor de la pobreza de los hogares compuesto por personas de edad avanzada,

mientras que valores altos indican una estructura de la pobreza con una alta participación de estos sectores[62].

Mientras que Uruguay registra la menor contribución de los grupos de edad avanzada a la pobreza total de la sociedad, para los restantes países -con la salvedad de dos valores bajos, encontrados respectivamente para México y Venezuela- el tipo de pobreza localizada en la tercera edad es considerablemente alta. Esto es así, independientemente de los grados de cobertura general de la seguridad social en cada país. En Argentina, la pobreza de estos sectores en los hogares compuestos por adultos mayores es sorprendentemente alta, para un país con también alta cobertura de la seguridad social (cociente igual a 1.30), en tanto Costa Rica muestra problemas severos de pobreza en los hogares con adultos mayores (1.26 y 1.05, respectivamente), y Chile mantiene una pauta consistente y moderada (0.37 y 0.32, respectivamente).

Los resultados sugieren además, que es importante considerar no sólo el grado de cobertura general de la población protegida por la seguridad social, sino que es necesario tomar en cuenta el tipo específico de medidas que se implementan y los grupos objetivos a los que están orientadas selectivamente las políticas. La recomendación de Esping-Andersen de observar no solamente los montos del gasto público social sino la forma en como se gasta, parece muy pertinente para este tipo de análisis. Uruguay, definido alguna vez como una sociedad "gerontocrática", pertenece a un tipo de sistema de protección social que ha destacado por su fuerte orientación hacia la tercera edad, en parte debido a la capacidad de presión organizada de los sectores de pasivos, pero también por el peso electoral de esa categoría en el total de la población con derecho a voto. En consonancia con el tipo de régimen de bienestar constituido en el país de acuerdo al modelo de tipo "conservador y corporativo", y dado el elevado grado de "accountability" del sistema político, la explicación de estas particularidades parece encontrarse más en la dimensión de la "politics" que en la de las "policies".

Por último, la contracara de estos patrones se encuentra en el peso relativo de la pobreza existente en los hogares con hijos en la fases iniciales del ciclo de vida familiar. Para expresarlo en términos simples, puede afirmarse que la pobreza en Uruguay es un fenómeno predominante de la familia joven. El mismo cociente antes analizado aplicado a los hogares con hijos entre las edades de 0 a 12 años alcanza en Uruguay el valor de 1.72, mientras que para Panamá es de 1.20 y para Argentina de 0.96.

En suma, los indicadores de la proporción de la pobreza según tipo de hogares demuestran ser de gran utilidad para identificar tipos y categorías de situaciones de pobreza de los hogares, cada uno de ellos con características particulares, que no pueden ser ignoradas a la hora de diseñar políticas de acción por parte del Estado. Al mismo tiempo, la construcción de la categoría de hogares según el ciclo de vida de la familia, tal como la formuló la CEPAL, se muestra como un poderoso instrumento de diagnóstico y caracterización de los grados variables de vulnerabilidad de los hogares.

---

[62] Elaboración efectuada a partir de la información contenida en los Cuadros VI.2.1 y VI.2.3 del "Panorama social de América Latina", edición 1997.