

NACIONES UNIDAS

**COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



**CENTRO LATINOAMERICANO
Y CARIBEÑO DE DEMOGRAFÍA
CELADE – DIVISIÓN DE
POBLACIÓN**

Seminario Internacional

Las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe

Santiago de Chile, 20 y 21 de junio de 2001

**ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES Y VULNERABILIDAD SOCIAL
APROXIMACIONES CONCEPTUALES RECIENTES**

**Carlos H. Filgueira
CIESU, 2001**

Este documento fue preparado para el Seminario internacional “Las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe”, Santiago de Chile, 20 y 21 de junio. No ha sido sometido a revisión editorial

I. Introducción

Durante la década de los noventa, el desarrollo del marco "activos-vulnerabilidad" o del asset-vulnerability-framework, para expresarlo en su terminología original, se volvió una de las ideas más novedosas de la literatura que estudia el fenómeno de la pobreza en las sociedades contemporáneas y en particular, en los países de la periferia. En su concepción inicial, el nuevo marco estuvo orientado por el interés en demostrar las potencialidades de un abordaje acerca de los recursos que pueden movilizar los hogares o los individuos, sin circunscribirlo a la noción de capital en términos exclusivamente económicos o monetarios.

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

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

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

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

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

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

vulnerabilidad es menos restrictiva abarcando un número más amplio de activos en relación a los pocos estatus considerados tradicionalmente en el paradigma de la movilidad social¹. En segundo lugar, el enfoque activos-vulnerabilidad está focalizado en la identificación de aquellas configuraciones de activos propensas a la movilidad descendente (vulnerables) y no en toda la gama de alternativas de movilidad.

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

II. Desigualdad y Deprivación; tres generaciones de conceptos

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

Indicadores Sociales

Una primer generación de conceptos y medidas se reconoce en el importante paso que significó el avance de la producción de instrumentos de análisis mediante el desplazamiento de los *sistemas de estadísticas* a los *sistemas de indicadores*. Sobre fines de los 50 e inicios de los 60, las más simples y menos elaboradas series de estadísticas generadas por los sistemas nacionales y compuestas básicamente por la suma de variables o atributos sociales, dieron paso a las primeras elaboraciones de *sistemas de indicadores* cuya características más señalables fueron tres. La **intencionalidad** de la construcción de las medidas, la **organización** de las mismas en un cuerpo con pretensiones de cubrir exhaustivamente una amplia gama de dimensiones de los social, y la **estandarización** de los indicadores para hacerlos comparativos en el tiempo y entre diferentes sociedades. Ello permitió el desarrollo de una serie de conceptos, índices e indicadores que procuraron representar el fenómeno de la pobreza y más en general la evolución del bienestar de los sectores más carenciados. Las instituciones que asumieron el liderazgo de los *sistemas de indicadores*, fueron sobre todo el UNRISD y la CEPAL. Como resultado, de estas innovaciones, fue posible responder a algunas de las principales preguntas que formaban parte de las inquietudes y del clima de ideas y preocupaciones de la época. En particular, aquellas referidas al "desarrollo económico y social" de la región y al grado de avance relativo de la modernización social de los países. La inclusión de variables relativas al avance de la educación, salud, transición demográfica, distribución del ingreso, etc. ofrecieron un cuerpo de indicadores que además, permitió la generación de múltiples tipologías de sociedades, la identificación de configuraciones particulares, así como otro tipo de análisis más sofisticados.

El desarrollo de los *sistemas de indicadores sociales* significó al mismo tiempo la posibilidad de desprender del análisis del desarrollo de la región los aspectos propiamente sociales de los aspectos económicos bajo el supuesto de que no necesariamente el avance en ambos planos opera en forma simultánea ni con igual ritmo y que, por lo tanto, medidas tradicionales frecuentemente usadas para la

¹ Tradicionalmente, el paradigma de la estratificación y movilidad social ha considerado los rangos de educación, ocupación, ingresos y etnia aunque ésta última en un sentido diferente al enfoque activos-vulnerabilidad, más como una dimensión del prestigio social que como un núcleo de sociabilidad y eventual base de cierto tipo de capital social.

medición del desarrollo económico (PBI, por ejemplo) no podrían confundirse con indicadores de avance del desarrollo social.

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

Pobreza y Línea de Pobreza

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

Al igual que los *sistemas de indicadores sociales* la construcción del concepto de "pobreza" de acuerdo a la línea, no tuvo pretensiones de explicar la pobreza sino de clasificar individuos u hogares de acuerdo a un nuevo atributo. Con toda la arbitrariedad que suponen las hipótesis subyacentes a su construcción (cierto tipo de correlación entre consumo, ingresos y condiciones de vida) su indiscutible poder heurístico para identificar a los sectores más deprivados socialmente se demostró en el hecho de que la pobreza así definida se ha vuelto, tanto para analistas, organismos internacionales como para los gobiernos y la opinión pública, un virtual termómetro del estado de salud de las sociedades latinoamericanas. En un plano más analítico, el concepto de pobreza, permitió establecer una dicotomía relevante que diferencia dos grandes agregados sociales la cual alimentó permanentemente el análisis de una multiplicidad de tópicos de investigación referidos a muy diversas esferas de la sociedad (temas por ejemplo, como empleo, fecundidad y mortalidad, integración social, comportamientos desviados, socialización y así por delante). En otras palabras, la conceptualización de pobre- no pobre se ha vuelto un referente de significación en el análisis de la estructura social y un "ancla" heurística en los estudios teóricos y empíricos..

Por esta razón, las carencia de referentes teóricos fuertes en torno a la noción de pobreza, señalada reiteradamente en la literatura, no implica sin embargo ignorar las complejidades del concepto ni sus potencialidades.

Necesidades Básicas Insatisfechas

El otro concepto importante de segunda generación es el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas. De hecho, se trata de una forma alternativa de conceptualización y clasificación de la pobreza. El Índice constituye una medida construida intencionalmente con la finalidad de clasificar individuos u hogares en dos grandes agregados. Al igual que la "pobreza" efectuada a partir de la línea, el Índice contiene una serie de supuestos e hipótesis que relacionan la posesión o el acceso a ciertos bienes y servicios con el concepto de suficiencia para cubrir el mínimo de necesidades básicas de los individuos. Se diferencia en cambio, en el hecho que la variable formada por dos valores no es resultado de la simplificación de una variable que posee más de dos valores, sino de la selección de un conjunto de indicadores sociales del hogar a partir de los cuales, la ausencia de un nivel suficiente en uno entre todos los indicadores seleccionados constituye un criterio suficiente para calificar el hogar en la categoría "necesidades básicas insatisfechas". Ciertamente, como subproducto de esta conceptualización, el Índice de Necesidades

Básicas también permitió reconocer diferentes tipos de estructuras de carencias de acuerdo al tipo de variable que da lugar a la calificación de "insuficiente".

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

Como es bien sabido, el mayor aporte del Índice de Necesidades Básica al estudio de los sectores con carencias extremas, estuvo constituido por el hecho de posibilitar una medida más estructural y menos volátil —o menos fluctuante— de la pobreza, en contraste con las limitaciones que se han señalado al indicador de la pobreza construida según la línea. Es más probable que la posesión o el acceso a ciertos bienes y servicios básicos por parte de los hogares varíe menos que el ingreso del hogar por ser éste más sensible y estar más sujeto a los vaivenes de la coyuntura económica y en particular a los índices de desempleo abierto o subempleo. Es este tipo de consideración la razón en que se sustenta la tipología de pobres que distingue situaciones diferentes al interior de la pobreza estableciendo variaciones entre los *pobres recientes*, los *pobres crónicos* y los *pobres inerciales*. En este caso, el nuevo concepto de "tipo de pobreza" proviene, a diferencia de los otras medidas, de la combinación de dos variables que asumen por igual sólo dos valores.

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

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

Algunos breves comentarios

Sintetizando estas consideraciones, es posible señalar tentativamente, algunos de las características más destacadas de este tránsito².

En primer lugar, la sucesiva generación de conceptos y medidas que procuraron identificar, estimar, y captar las condiciones y factores asociados a la privación social en sus

² Una discusión sobre las medidas de bienestar y pobreza en la que discuten sus aplicaciones, ventajas y desventajas, se encuentra en el estudio de Rubén Kaztman, Luis Beccaria, Fernando Filgueira, Laura Golbert y Gabriel Kessler, **Vulnerabilidad, Activos y Exclusión Social en Argentina y Uruguay**, 107, ISBN 92-2-311840-9, OIT-Ford, 1999.

manifestaciones más extremas, significó un avance en términos de una creciente complejización conceptual, sin alcanzar un estatus teórico medianamente desarrollado.

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

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

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

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

En la medida que las consecuencias sociales del nuevo modelo de desarrollo se hicieron más visible a partir de las última décadas, también se incrementó la percepción acerca de que las conceptualizaciones existentes requerían ser revisadas. También, contribuyeron a este clima de opinión los escasos logros alcanzados por las políticas de combate a la pobreza y otro tipo de reformas implementadas en la región. A pesar de más de dos décadas transcurridas en la aplicación de programas específicos de combate a la pobreza en la región, la persistencia del fenómeno así como el escaso éxito de los programas implementados, fueron indicativos de la necesidad de revisar el instrumental conceptual con el que se ha procurado abordar las políticas. Los niveles de pobreza e indigencia en la región en el año 1997 alcanzan globalmente al 35%, de su población, con países en situaciones extremas en los cuales la proporción era del orden de 70% y sólo dos países que no alcanzaban el 10%. En el mismo año, la región en su conjunto tenía una proporción de pobres similar a la del inicio de la década del ochenta. Las expectativas excesivamente optimistas de las estimaciones de gobiernos, programas y organismos multilaterales, han mostrado que los fracasos no pueden ser atribuidos apenas a errores de implementación o a la insuficiencia de recursos. Más bien,

pusieron en evidencia la complejidad del problema de la pobreza mostrando la multiplicidad de sus determinantes y la inadecuación de los marcos conceptuales para su abordaje.

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

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

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

III. Sobre activos y estructura de oportunidades³

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

Si se deja de lado la literatura especializada sobre el tema que es referida en las notas a pie, el marco conceptual más general que sirve de base al análisis que se presenta, es tributario de las elaboraciones más recientes que se han venido efectuando por parte de una multiplicidad de investigadores y de instituciones

³ El desarrollo del presente punto sigue parcialmente la línea expositiva del trabajo del autor (en elaboración) "Estructura de Oportunidades, Activos de los hogares y Movilización de Activos" del Proyecto "Activos disponibles, Estructuras de Oportunidades y Vulnerabilidad Social", Fundación Ford, Investigadores Responsables Kaztman R., Wormald D, Colaborador Asociado, Roberts B. (UCUDAL-Universidad Católica de Chile- University of Texas at Austin).

de diversa naturaleza. En particular, además de los trabajos de C. Moser y J. Holland acerca del "Asset Vulnerability Framework" dentro del marco institucional del Banco Mundial, se cuenta la línea de estudios sobre estructura de oportunidades-activos-vulnerabilidad desarrollada por R. Kaztman, C. Filgueira, C. Zaffaroni, F. Filgueira, y otros autores, desde la sede de Montevideo de la CEPAL, del PNUD, Montevideo, y de la Universidad Dámaso Antonio Larrañaga de Uruguay (UCUDAL). Sobre los mismos tópicos corresponde mencionar igualmente los trabajos de M. González de la Rocha, L. Goldberg, G. Kessler, L. Beccaria como también los trabajos B. Roberts y del grupo de estudios de la Universidad de Austin- Texas, y la participación de Wormald D. en el Proyecto de la Universidad Católica de Chile.

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

En un primer trabajo sobre el tema elaborado por el autor para ser presentado en el Seminario de Pobreza organizado por el Kellogg Institute se discutieron los aspectos conceptuales de los términos "vulnerabilidad social", "estructura de oportunidades" y "activos de los hogares"⁴.

La principal propuesta del documento sugería la necesidad de superar el concepto más bien difuso e inespecífico con que la literatura trataba el tema de la vulnerabilidad social para ser sustituido por la idea de que la vulnerabilidad social debería ser observada como resultado de la relación entre la disponibilidad y capacidad de movilización de activos, expresada como atributos individuales o de los hogares, y la estructura de oportunidades, expresada en términos estructurales.

Activos

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

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

⁴ Se hace referencia al documento presentado al Seminario "Poverty in Latin America: Issues and New Responses" organizado por el Kellogg Institute en 1995 y publicado en 1998, Filgueira C.H., "Welfare and Citizenship: Old and New Vulnerabilities" en Tokman V.E y O'Donnell G., (Eds), **Poverty and Inequality in Latin America: Issues and New Challenges**, University of Notre Dame, Indiana, 1998.

en el primer caso, los activos estaba subordinados a la variable dependiente, en el enfoque de los activos interesa principalmente la lógica de las variables independientes.

Estructura de Oportunidades

Por otra parte, el segundo componente, está referido a la estructura de oportunidades que provienen del mercado, del estado y de la sociedad⁵.

El Mercado como uno de los principales asignadores de recursos ha sido por excelencia la principal estructura de oportunidades considerada tradicionalmente. Actualmente, bajo el impacto del ajuste económico, de la apertura económica y de la globalización, la meta dominante de aumentar la productividad en un contexto altamente competitivo tiende a favorecer aún más la importancia del mercado como asignador de recursos. Con ello se modifican los canales de movilidad social, en particular el mercado de trabajo y en general el ámbito laboral. Los umbrales de conocimientos y habilidades requeridos para el ingreso a las ocupaciones de calidad tienden a establecerse a niveles similares a los de los países desarrollados, con quienes se comparten los avances tecnológicos. De esto resulta un aumento de la desocupación y de la informalidad, se debilitan las organizaciones sindicales y se extiende a toda la estructura ocupacional un alto nivel de incertidumbre con respecto a la estabilidad laboral.

En términos más generales, crisis o crecimiento económico, recesión, cambio tecnológico y transformaciones de la estructura productiva, son factores de corto o largo plazo que modifican la estructura del mercado e inciden sobre las chances diferenciales de individuos y hogares. La elevada sensibilidad de la incidencia de la pobreza ante los eventuales vaivenes de la economía constituyen un ejemplo bien conocido en este sentido.

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

Por una parte, los diferentes regímenes de *welfare* con su potencial efecto distributivo inciden en las oportunidades mediante procesos de transferencia entre sectores y grupos que se canalizan en el ofrecimiento de bienes y servicios ya sea en forma universalista o selectiva (educación, salud pública, sistemas de guarderías, programas alimentarios, protección al desempleo, etc.). Por otra parte, las regulaciones en materia de la legislación del mercado de trabajo así como políticas de empleo, privatización, reducción del sector público, y otras políticas de apertura económica, aranceles, tipo de cambio, y tributos, son ejemplos de cómo puede variar desde el Estado la estructura de oportunidades. En este sentido, puede afirmarse que gran parte del conflicto político no es otra cosa la puja por la apertura selectiva —o sesgada— de la estructura de oportunidades.

Por último, en el plano de las instituciones y de las relaciones sociales, se localiza una tercera fuente de cambios. Diferentes formas de asociabilidad, modalidades de acción colectiva, organización y peso de la comunidad y la familia, capital social, redes de interacción, tendencias demográficas y, en general, cambios en las instituciones primordiales de la sociedad, pueden ser señaladas como una tercera fuente de alteración de la estructura de oportunidades. Por extensión, puede afirmarse que todas las formas de acción vinculadas a la esfera política deberían igualmente ser consideradas como parte de la estructura de oportunidades. Sindicatos, corporaciones empresariales, movimientos sociales orientados a incidir en la toma de decisiones, los partidos políticos propiamente, modalidades de reclutamiento político y ciertas

⁵ Un desarrollo más amplio que no es necesario reiterar aquí sobre las tres instituciones *mercado, estado y sociedad*, se encuentra en el libro coordinado por Kaztman R. , " Activos y Estructura d de Oportunidades: estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay", R. Kaztman y C.H. Filgueira, "Introducción", PNUD-CEPAL, Montevideo, 1999.

configuraciones de sistemas políticos particulares como son por ejemplo, los de tipo clientelar o prebendario, abren o cierran posibilidades.

Vulnerabilidad Social

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

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

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

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

Lo que se busca mejorar a través de decisiones de esta naturaleza puede ser tanto el caso del ejemplo del mercado de trabajo, incremento de la potencialidad del empleo, como el abatimiento per cápita del consumo del hogar o más en general, una función costo-beneficio más favorable para alcanzar cierta economía de escala. Lo mismo podría afirmarse con respecto a otros ejemplos de la familia, como estructura intermedia de oportunidades, analizada en términos de su integración y estabilidad: hogares que se caracterizan por un elevado "capital familiar" son un activo para los miembros de ese hogar.

Estas consideraciones conducen a la segunda precisión que es necesario hacer y que se hace más explícita en la consideración del "capital social". Al inicio de este punto se hizo notar que, en términos simplificados, es posible afirmar que la diferencia entre el conjunto de *activos* y el de *estructura de oportunidades* radica en el hecho de que los individuos directamente no controlan o no pueden incidir en

los patrones más generales de la estructura de oportunidades mientras el segundo conjunto, relativo a los activos, depende de los individuos. Hay sin embargo ejemplos en donde esto no es así como en los casos en que la estructura de oportunidades no está "dada" independientemente de la acción individual. Por definición, esta es la noción de "capital social" en la cual el hecho de participar con otros individuos de una estructura informal de relaciones, obligaciones mutuas y normas de reciprocidad, es la fuente generadora de un activo (a nivel individual) y de una comunidad de individuos (estructura de oportunidades a nivel agregado). En el caso extremo, una relación de amistad entre dos personas cumple con ambos requisitos. Tanto la estructura de oportunidades como el activo resultante a nivel del individuo dependen de que se mantenga la relación de amistad entre ambos. Pero, salvo este caso extremo, en una red de relaciones de amistad entre varias personas, un individuo puede "salir" de las relaciones, perdiendo consecuentemente un activo, sin perjuicio de que la estructura de oportunidades siga vigente para quienes no desertan de la red.

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

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

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

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

Aunque interese el resultado final del portafolio de activos del individuo, en términos dinámicos, tal relación no es directamente de tipo *activo* — *activo* sino de tipo *activo—estructura de oportunidades—activo*. Esta última es la situación en la cual se moviliza un activo (derecho y participación sindical) dentro de una estructura de oportunidades dada por la existencia de organizaciones sindicales para obtener otros activos. Corresponde a un tipo particular de configuración en la cual el individuo efectivamente *moviliza* el activo. La otra configuración correspondiente al *free rider* o al sujeto que se beneficia de la organización sin participar en la órbita sindical, se reduce a la relación de tipo *estructura de oportunidades----activo*, aunque sustancialmente sigue correspondiendo a una relación entre

los dos grupos de conceptos. Como corolario, puede afirmarse que la noción de vulnerabilidad no tiene sentido si no se especifica con precisión la estructura envolvente que define la estructura de oportunidades para cada activo en particular.

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

Si bien la "vulnerabilidad social" cristaliza en situaciones estables que caracterizan a ciertas categorías sociales que comparten una misma condición (por ejemplo, pobres) el nuevo enfoque sobre activos enfatiza el carácter dinámico dado por los procesos de construcción o destrucción de vulnerabilidades. Más que un concepto estático, la vulnerabilidad así entendida, significa como se expresó, una suerte de predisposición o condición latente proclive a una movilidad descendente o por lo menos, una manifiesta dificultad de los individuos o de los hogares para sostener posiciones sociales conquistadas en un momento anterior.

En este sentido, hay por lo menos dos planos que es necesario considerar en la condición de vulnerabilidad. Uno está referido al plano estructural y se expresa como se ha indicado anteriormente en determinadas configuraciones individuales, o de los hogares, dada por una elevada propensión a una movilidad descendente. El segundo plano se refiere a sus consecuencias en la esfera subjetiva. La vulnerabilidad social genera sentimientos de indefensión, incertidumbre e inseguridad⁶.

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

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

El ejemplo más claro de la segunda categoría de funciones es la provisión de oportunidades de educación gratuita por el Estado, cuya eficacia depende de la utilidad que muestren los logros educativos obtenibles por esa vía para una incorporación plena a trabajos productivos. Pero también es posible ubicar en esta categoría a los créditos a las micro y pequeñas empresas, en la medida que el contexto económico brinde un espacio

⁶ Durante los últimos años es posible reconocer un interés confluyente que se manifiesta desde diferentes disciplinas, en particular sociología, antropología y ciencia política: además de los estudios de la CEPAL que se refieren más adelante, y la vertiente antropológica de "activos-vulnerabilidad" expuesto por Mosser C. en "The asset vulnerability framework: Reassessing urban poverty reduction strategies", World Development, Vol 26. No.1, The World Bank, 1998, véase, Coleman J., **Foundations on Social Theory**, Cap. 12, Social Capital, Belknap Press, 1993; Bourdieu P., **La Distinción: criterio y bases sociales del gusto**, Taurus, Madrid, 1986; Putnam R. D., "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", American Prospect, 13, 1993; Evans P., **Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation**, Princeton University Press, 1995; Granovetter M., "Economic Action, Social Structure and Embeddedness", American Journal of Sociology, No.91, 1985.

para el desarrollo de estas actividades, esto es, que ciertos tipos de autoempleo para los que se conceden créditos permitan efectivamente mejorar las condiciones de bienestar del hogar en el contexto económico en que éstos operan. En ambos casos estamos refiriéndonos a problemas de ajuste entre la estructura de oportunidades y los cambiantes requerimientos de los canales de movilidad e integración social.

Marginalidad y Exclusión Social

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

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

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

Exclusión Social

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

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

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

Por una parte, el proceso de industrialización no parece haber cumplido las expectativas de complementariedad productiva entre regiones desarrolladas y el tercer mundo. El supuesto círculo virtuoso de tipo suma-positiva entre un mundo desarrollado liderado por economías de servicios que se desembarazan del tipo de ocupaciones de baja productividad debido al desplazamiento de una industrialización simple y masiva que se dirige hacia una periferia que se vería dinamizada como para absorber las consecuencias de la desruralización y avanzar hacia etapas postindustriales, no ha tenido lugar. La abundante literatura sobre el proceso trunco de la industrialización en la región y en particular por parte de los estudios de la CEPAL, es suficientemente conocida como para requerir mayores comentarios. No obstante, el proceso reciente de transformación de la estructura sectorial del empleo durante la década de los 80 y mitad de los 90, muestra que ha seguido adelante la desindustrialización en la mayor parte de los países de la región. Con la excepción de un ligero incremento en México merced al desarrollo de la industria de la "maquila" y Honduras, y uno mayor en Bolivia a partir de una situación inicial de extrema rezago, la región ha continuado perdiendo trabajo en la manufactura con cifras extraordinariamente altas en Brasil, y moderadas en los países que fueron pioneros de la industrialización en la región como Argentina, Chile y Uruguay⁷.

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

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

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

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

En efecto, la incorporación en el léxico especializado de las nociones de exclusión, desafiliación, desvalidación, fragmentación, etc., revelan la inquietud por la creciente proporción de población que, además de estar precaria e inestablemente ligada al mercado de trabajo, sufre un progresivo aislamiento con respecto a las corrientes principales de la sociedad. Dicho fenómeno, cualquiera

⁷ CEPAL, Panorama Social de América Latina 1997, Santiago, Chile, 1998.

que sea el término que se le aplique, implica vínculos frágiles –y, en el extremo, inexistentes- con las personas e instituciones que orientan su desempeño por las normas y valores dominantes en la sociedad en un determinado momento histórico.

Una virtud de estos enfoques es la incorporación de la estructura social como elemento explícito del marco conceptual con que se interpretan los fenómenos de pobreza. La localización de los pobres dentro de esa estructura varía no sólo según la profundidad de las brechas que los separan de otras categorías sociales en el mercado de trabajo, sino también según los niveles de segmentación en cuanto a la calidad de los servicios de todo tipo y los grados de segregación residencial. Estas consideraciones permiten ampliar el campo de comprensión de los fenómenos de pobreza más allá de los esquemas que la conciben como producto de las vicisitudes de la economía, o como resultado del portafolio de recursos de los hogares y de su capacidad de movilizarlos de manera eficiente, al mismo tiempo que abren expectativas acerca de la posibilidad de formular políticas que atiendan dichos fenómenos en forma más integral que en el pasado⁸.

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

En la medida en que normativamente la sociedad establece la correspondencia entre las diferentes etapas del ciclo de vida y los estatuses correspondientes a cada una de ellas, puede afirmarse que tales configuraciones son incompletas por cuanto los individuos no poseen las suficientes posiciones esperadas en la estructura social correspondientes por ejemplo, a su etapa de vida o a otros atributos como edad o sexo. No obstante, cabe considerar otra alternativa que adopta como punto de partida la transformación de las pautas normativas a través de la cual las posiciones relevantes para los individuos dejan de ser los estatuses tradicionales asociados por ejemplo, al trabajo o a los modelos de roles en la familia, para ser reemplazados por otros relativos a la participación en otras formas de asociabilidad, consumo y participación simbólica.

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

En el contexto de los cambios operados en la estructura de oportunidades, dos de las posiciones que se ven más resentidas son respectivamente aquellas que operan desde el mercado laboral y desde la familia. Naturalmente, tal carencia de estatuses es relativa a la edad así como a otros atributos individuales. La desafiliación del sistema educativo, por ejemplo, es un problema propio de la adolescencia y de la juventud más que de la etapa adulta, en tanto la ausencia del estatus de trabajador, más en el hombre que

⁸ Kaztman R., "Seducidos y Abandonados, Pobres urbanos, Aislamiento Social y Políticas Públicas", Documento elaborado para su presentación en el IV Foro Internacional organizado por el CADEP. Asunción del Paraguay, 23 y 24 de noviembre del año 2000.

en la mujer, corresponde en propiedad, a la vida adulta. A pesar de que la infancia, la adolescencia y la primera juventud son etapas del ciclo de vida con una baja normatividad en cuanto a las esferas de involucramiento institucional y más en general, en la esfera de lo público, los elevados índices de jóvenes que han abandonado el sistema escolar y que no trabajan, tal como lo han registrado muchos estudios, ilustran sobre el hecho de que la ausencia de statuses relevantes no es una característica exclusiva de la vida adulta.

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

El círculo vicioso de la desafiliación institucional

El interés que tiene traer a la discusión estos puntos radica en el hecho de que las configuraciones individuales que tienen importantes vacíos en la configuración de statuses tiene consecuencias que no son para nada irrelevantes tanto sobre la dinámica de los activos, como con respecto a su generación o la capacidad de reponerlos. Estas consecuencias de la desafiliación institucional no sólo constituyen una suerte de ruptura con la estructura social o con el establecimiento de "puentes" con las principales esferas de donde provienen los recursos, sino que da lugar a comportamientos y reacciones que eventualmente pueden reforzar círculos viciosos de reproducción de los pasivos. En este sentido, la lógica de generación de activos parece ser mucho más compleja que la simple relación desafiliación-vulnerabilidad.

Entre las múltiples formas de reacción del tipo de configuración carente de statuses estructurales relevantes, se cuenta el retraimiento tal como se ha conceptualizado a partir de las proposiciones mertonianas o la "insularización" que denota el grado mayor de ruptura de los individuos con la sociedad o más precisamente, *la pérdida de relevancia de la sociedad como referente de la acción o de las orientaciones individuales*. Ello implica no sólo la pérdida de marcos normativos que orientan las metas e instrumentos (medios) para alcanzarlas sino también, la destrucción de los canales de interacción, de participación en redes, y de exposición a flujos de información e influencia que circulan por éstas. En rigor, examinado desde un punto de vista instrumental, las respuestas de tipo retraimiento o insularización constituyen por excelencia, un tipo de reacción negativa a la condición de marginalidad. Desde el punto de vista del tema que nos ocupa, este tipo de respuestas no contribuyen a mejorar la dotación o generación de activos⁹.

Naturalmente, el retraimiento no es la única respuesta posible y más bien es pertinente pensar en un continuo cuyo rango varía desde un mayor activismo a un mayor retraimiento. No obstante, es de interés observar el consenso existente en la literatura que ha evaluado los programas de combate a la pobreza o políticas similares, que señalan las dificultades de llegar a los grupos más marginales de la sociedad. El efecto "desplazamiento del grupo objetivo" que se caracteriza por no atender, dentro de los sectores pobres, a los más necesitados (por ejemplo, grupos urbanos vs. rurales, comunidades con cierto nivel de organización, etc.) ilustra una dimensión relevante relativa a las diferencias internas de la marginalidad y

⁹ En estudios realizados en Uruguay sobre los procesos de emancipación juvenil, se registró una elevada incidencia de patrones de aislamiento social expresados en el debilitamiento de interacciones en las redes de amistad, escasa participación institucional en organizaciones formales e informales, y ausencia de grupos de referencia de identificación. Tales comportamientos son más frecuentes en los jóvenes de los estratos urbanos bajos y en particular en las mujeres emancipadas. Al respecto, véase, Filgueira C.H., **Emancipación Juvenil: Trayectorias y Destinos**, CEPAL, Montevideo, 1998.

la pobreza. Independientemente de otros factores conducentes al desplazamiento del grupo objetivo como es el clientelismo o una relación costo—beneficio más favorable para la aplicación y resultados positivos de la política, parecen existir una serie de evidencias indicativas de las dificultades de movilización de aquellos grupos sociales con una mayor incidencia de configuraciones personales propias de la **desafiliación institucional**. La crítica que se ha dirigido con frecuencia a la canalización de las políticas de combate a la pobreza a través de ONG que se caracterizan por operar con grupos semi-integrados, con mayor predisposición al activismo, pero no con grupos de extrema marginalidad, también pueden ser entendidas como una confirmación de esta pauta. Si esto fuera así, es útil avanzar un poco más en las diferentes expresiones que puede adquirir el retraimiento.

En su manifestación más extrema, el retraimiento puede manifestarse como cierto tipo de "familismo amoroso" en los términos de Banfield. Esto es, un comportamiento en que las acciones solidarias se restrinjan solamente a la institución familiar y no se extiendan a ningún otro tipo de instituciones sociales o formas alternativas de acción colaborativa¹⁰. Este tipo de respuestas ha sido documentado por diversos estudios sobre América Latina que ven en las configuraciones individuales marginales el origen de comportamientos de insularidad. En su estudio sobre Argentina sobre jóvenes marginales, Goldberg y Kessler indican que:

"Hoy, cuando el mundo del trabajo pierde su rol integrador de antaño, la comunidad local tampoco puede suplir parte de este lugar vacante. Los jóvenes entrevistados hablan de barrios caracterizados por un anonimato—más construido que real— donde la gente "hace como si no se conociera", apenas se saluda y "nadie se mete con nadie" "¹¹

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

Pero, por otra parte, hay otras manifestaciones de compensación de la privación que operan mediante la participación en un mundo simbólico que no necesariamente están vinculadas directamente al consumo de bienes, y que asumen la forma del involucramiento personal a través de múltiples vías. La exposición cotidiana a los medios de comunicación (telenovelas, programas de entretenimiento, etc.) el fortalecimiento de identidades que se desarrollan en torno a la competencia deportiva, o la creciente presencia de las "nuevas religiones" o "religiones populares" son algunas manifestaciones que en sí mismas no son negativas pero se vuelven negativas en la medida en que cumplen la función de suplir y prolongar una ausencia de interacción real.

¹⁰ Al respecto, una discusión más detallada se encuentra en Filgueira C.H., "Vulnerabilidad, Activos y Recursos.... op.cit. 1999.

¹¹ Goldberg L. y Kessler G., **Cohesión Social y Violencia Urbana: un estudio exploratorio sobre la Argentina a fines de los 90**, UNSAM-CEDES-UNGS-CONYCEP. B. Aires, Argentina, 2001.

IV. Vulnerabilidad y Activos en el nuevo modelo de desarrollo

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

Un tratamiento más inclusivo que no será efectuado aquí, fue elaborado en un trabajo antecedente¹² en el cual se procuraron identificar y conceptualizar indicadores de activos de los hogares a partir de información secundaria y efectuar un análisis tendiente a la validación de los mismos. En el estudio se construyeron diferentes indicadores de "capital social", tales como redes y contratos informales de reciprocidad; fueron elaborados conceptos e indicadores sobre "activos laborales del hogar" relativos a la inserción en el mercado de trabajo y características de los establecimientos al igual que otros referidos a "capital humano" (clima educativo del hogar); "capital familiar" (grado de integración, familiar); "capital comunitario" (heterogeneidad de contextos residenciales); "recursos demográficos del hogar" (ciclo vital de la familia, tasa de dependencia, tiempo de maternidad), y "recursos provenientes del Estado" (cobertura de los sistemas de seguridad social, bienes y servicios de programas públicos). A ello se agregaron indicadores de movilización de los activos como la densidad ocupacional en el hogar, la tasa de actividad económica de sus miembros, o la incorporación a programas públicos.

Estructura y generación del empleo

Los temas relativos al empleo han merecido una atención especial en la literatura especializada que hace innecesario reiterar información básica que ya forma parte de los diagnósticos sobre América Latina. En particular, el cuerpo de conocimientos que se posee derivan sobre todo de los estudios y seguimiento llevados a cabo por PREALC, por la sede regional de la OIT y de la CEPAL. Si se quieren resumir los principales rasgos de la estructura y generación del empleo en la región a lo largo de la década de los noventa, las características más señalables de las reformas introducidas son la siguientes¹³.

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

¹² Al respecto, Filgueira C.H., Vulnerabilidad, Activos.... op.cit., 1999

¹³ Al respecto, nos remitimos al trabajo reciente de Klein E. y Tokman V., "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", en Revista de la CEPAL, No. 72, Santiago de Chile, diciembre 2000.

- b. Cambios en la estructura del empleo. Klein y Tokman indican cuatro procesos asociados entre sí que dan lugar cambios profundos en la estructura del empleo: privatización, terciarización, informalización y precarización. El primer proceso comprende la caída de uno de los pilares de generación de empleo en la región constituido históricamente por el Estado. Durante la década de los noventa el sector público no generó directamente empleo y esta es una pauta común a todos los países de la región como resultado de las orientaciones de las reformas. El empleo "privatizado" sin embargo no se trasladó a las empresas de gran tamaño sino que se localizó en las empresas pequeñas y en la microempresa.
- c. Como consecuencia de una mayor competencia en economías abiertas, y dentro de un proceso de desindustrialización de la región, el proceso de terciarización estuvo dado por la transferencia de empleos desde el sector de producción de bienes al sector de servicios. La estructura interna del sector terciario mostró a su vez un marcado desbalance entre la proporción de los empleos de calidad generados y la predominancia de empleos de baja productividad. Es posible distinguir un incremento significativo tanto del empleo productivo moderno asociado a los puestos de trabajo creados como consecuencia del cambio tecnológico, sobre todo, en los sectores de comunicaciones, finanzas e informatización de la empresa industrial, pero siempre inferior a los empleos de baja productividad generados por la expansión de los servicios personales y sociales.
- d. El empleo informal en trabajos por cuenta propia, trabajadores sin remuneración en empresas familiares y en la microempresa, se expandió en la totalidad de los países latinoamericanos. Casi las dos terceras partes del empleo total generado a lo largo de los noventa tuvo lugar en el sector informal. Dos de las principales fuentes de generación de empleo que tuvieron vigencia en el pasado tienden a suprimirse restando peso relativo al empleo estable, formal y protegido: una es la retracción del Estado como fuente generadora de puestos ocupacionales; la segunda, la insuficiencia dinámica de la demanda de trabajo de la empresa privada de gran tamaño. Como resultado, el dinamismo de la demanda por puestos de trabajo se realiza actualmente al interior del diferentes modalidades de informalidad.
- e. En cuanto a la precarización, se señala que el empleo generado durante el período expandió más la figura del trabajador asalariado en relación al empleo total, a expensas de una creciente inseguridad e inestabilidad del trabajo. Presiones derivadas de una creciente competitividad en un contexto de desregulación y flexibilización del trabajo, incidieron en el ascenso y diversificación de los contratos de laborales.

Desde el punto de vista de las consecuencias de los cambios en el empleo sobre la estructura de oportunidades, tan importante como los tipos de empleo que se generan y desde qué sectores lo hacen, es observar el cambio en la naturaleza de las relaciones de trabajo y sus formas contractuales. Durante los noventa el empleo generado se ha vuelto crecientemente una relación de tipo mercantil más que laboral. Lo que parece haber cambiado a la luz de todos los indicadores conocidos, es que el empleo se ha vuelto más precario, incierto y heterogéneo a raíz de las formas contractuales que se han venido imponiendo y no necesariamente como una consecuencia inmediata o mecánica de la globalización o del cambio tecnológico. De acuerdo a Palomino en su estudio sobre Argentina (1998)¹⁴:

"El mundo del trabajo aparece como cada vez más heterogéneo internamente, por efecto de procesos tales como la expansión de la precariedad salarial y la emergencia de nuevas

¹⁴ "Nota para el estudio de los obreros en la Argentina", Seminario sobre clases y capas sociales, Universidad de General Sarmiento, 7/9/99, (Versión preliminar)

modalidades de inserción laboral, la ruptura de las antiguas regulaciones que presidían las relaciones entre generaciones y géneros en el lugar del trabajo, o el retroceso de las actividades productivas industriales y el crecimiento de las actividades de servicios".

Hay dos ejes sobre los cuales se pueden ordenar los tipos de relaciones laborales. El primero se refiere a la dimensión de dependencia económica o dimensión contractual del trabajo en sus dos variantes *dependiente-independiente*; en tanto el segundo se refiere al formato jurídico expresado en las modalidades de organización del trabajo según su carácter *subordinado o autónomo*.

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

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

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

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

Adicionalmente, las nuevas formas contractuales y la casualización del empleo asalariado, no son favorables para el desarrollo de diferentes tipos de acción colectiva entre las que se destaca la acción y organización sindical. En ambos casos, ya sea por la pérdida de "capital social" asociado al ámbito laboral o por el resentimiento de las formas de acción colectiva, ciertas estructura de oportunidades se cancelan o debilitan.

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

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

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

According to mainstream analysis, exclusion in Europe and inequality in America are two sides of the same coin, namely the inevitable consequence of technology and the new global economy. What makes the difference is welfare states and labour market regulation¹⁵.

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

Cambios Demográficos y Vulnerabilidad Social

El concepto de vulnerabilidad demográfica viene siendo usado cada vez con mayor frecuencia para distinguir una manifestación de la vulnerabilidad social que se produce por razones demográficas. Los diferenciales de fecundidad entre estratos sociales, y la concentración de una elevada procreación en los

¹⁵ Esping-Andersen G., **Social Foundations of Postindustrial Economies**, Oxford University Press, 1999

grupos y sectores de clase baja y pobres, siempre han sido tratados como la causa principal de la persistente fragilidad de determinadas configuraciones familiares. En particular, las dos variables que parecen representar mejor esa fragilidad son, el número de hijos por hogar, y la relación de dependencia o el cociente entre miembros del hogar en edad activa y pasiva. Aunque a nivel de cada país, los diferenciales de fecundidad operan en este mismo sentido independientemente de la etapa de la transición demográfica en que se encuentren, a nivel comparativo entre países, aquellos con un rezago relativo en el proceso de transición, registran una mayor frecuencia de unidades domésticas en condiciones de vulnerabilidad.

El número de hijos en el hogar es sin embargo, un indicador ambiguo si no se acompaña de algunas precisiones y especificaciones. Por lo menos es necesario distinguir entre la presencia de hijos en los hogares de acuerdo a sus edades. En el trabajo antecedente ya referido¹⁶ se demostró que si bien en los hogares con hijos menores de 14 años se registra una incidencia elevada de la pobreza, la misma tiende a disminuir sistemáticamente cuando los hijos en el hogar son mayores. También los estudios de la CEPAL han mostrado concluyentemente la asociación existente entre los niveles de pobreza y las etapas del ciclo vital de la familia¹⁷. De los doce países considerados la totalidad presentan niveles de pobreza más bajos cuando los hijos superan la edad de 18 años en relación a los hogares con hijos menores de 12 años.

El ciclo vital de la familia se asocia así a la vulnerabilidad del hogar siguiendo una secuencia en la cual el hogar joven sin hijos presenta la configuración más favorable, la pareja joven con hijos chicos la menos favorable, hasta la reversión del proceso en la pareja con hijos mayores de 18 años y una dispersión muy elevada de los niveles de pobreza en el tipo de pareja adulta sin hijos. Aunque la secuencia esté contaminada por la edad de los miembros de la pareja las tendencias son lo suficientemente consistentes como para afirmar que tanto los hijos en el hogar como el ciclo de vida familiar, inciden en estos resultados.

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

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

Potencialidad laboral y su movilización

Desde el punto de vista del asset-vulnerability-framework el interés que tiene considerar la tasa de dependencia en el hogar proviene sobre todo de dos posibles conceptualizaciones. La primera se refiere a la tasa de dependencia como indicador de un activo —o pasivo— del hogar en relación al mercado de trabajo o como una relación potencialmente favorable al incremento o sostenimiento de los ingresos. Esta es la connotación que se usa predominantemente. La segunda, se refiere en cambio, a la tasa de dependencia como un activo del hogar en términos del fortalecimiento de las funciones de reproducción de la familia, o si se quiere, de las modalidades domésticas de protección social. En este caso, la validez

¹⁶ Filgueira C.H., Vulnerabilidad, Activos.... op.cit., 1999

¹⁷ CEPAL, Panorama Social de América Latina, Cuadro VI.2.3., Santiago de Chile, 1997.

del indicador resulta un tanto ambigua debido a que la distribución de funciones de protección puede incluir a niños y personas de la tercera edad que alternativamente pueden ser los mismos recipientes de la protección. En este punto, nos concentraremos en el primer aspecto.

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

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

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

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

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

El cociente tradicionalmente utilizado que expresan las tasas de participación, *población activa / población en edad económicamente activa*, corresponde a la noción de movilización en tanto que el denominador es el activo. No obstante, en tanto el numerador y la tasa recibe en los análisis una atención central (nivel y estructura de la demanda por empleo, oferta, etc.), el denominador es poco problematizado “per se”.

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

Con respecto a la familia y a sus estrategias, tal abordaje es imprescindible si se tiene en cuenta la propia naturaleza de la institución familiar sujeta a una elevada variabilidad en el número y características de los miembros que la componen. Además de las transformaciones 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 del denominador.

Puesto que todo activo puede ser más o menos movilizable, su realización depende de otras variables indicativas de la capacidad del hogar para movilizar cada recurso disponible y también de condicionantes 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 tipo de “capital cultural”. Así, la fuerza de trabajo potencial de ciertos miembros de la familia no será movilizada, o será menos probable que lo haga, si dentro de la familia predominan patrones culturales propios de la familia de tipo “breadwinner” o si existe una elevada valorización de la inversión educativa para los hijos. En este caso, nos referimos a otros activos.

En relación 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. En este caso, nos referimos a estructura de oportunidades.

V. Sobre primeras y segundas transiciones

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

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

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

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

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

Al sistema familiar tradicional se lo ha denominado "breadwinner system" o sistema de "proveedor único del ingreso familiar". Es un tipo de sistema que se impuso como consecuencia de la predominancia de la familia nuclear bajo nuevas condiciones económicas y sociales y que se expandió en los países desarrollados y en los países occidentales de la periferia como la forma predominante de organización familiar. No puede conocerse con exactitud desde qué momento histórico es pertinente hablar de la consolidación de un sistema maduro de tipo "breadwinner" pero se sabe que su emergencia estuvo asociada a la caída gradual de la población rural, en particular, a la caída de las formas de producción agrícola familiar y a la reducción de la organización del trabajo urbano de tipo semi-artesanal y su sustitución por el trabajo asalariado y

dependiente. El sistema "breadwinner" tuvo también sus períodos de florecimiento y caída. En los Estados Unidos, resurgió con creciente vigor desde fines de la segunda guerra mundial hasta su colapso definitivo a mediados de la década de los sesenta¹⁸. Por una parte contribuyen a estos cambios, la heterogeneidad creciente de los tipos de familia que se superponen a efectos de la primera transición, la creciente participación de la mujer en el mercado laboral, y factores de tipo cultural.

Heterogeneidad de las unidades familiares

Se asiste en la actualidad a un cambio significativo de la composición de los hogares en la región caracterizado por el tránsito desde una situación de relativa homogeneidad a otra caracterizada por una gran diversidad. Así, las estadísticas disponibles muestran que se ha producido un incremento regular y continuo de cierto tipo de hogares: crecieron relativamente los hogares unipersonales, integrados principalmente por personas de avanzada edad y se incrementaron las familias nucleares sin hijos, debido al crecimiento del "nido vacío". Como consecuencia de la mayor esperanza de vida y de los diferenciales de mortalidad entre hombres y mujeres, también creció la familia monoparental con jefatura femenina y, en mucho menor medida, con jefatura masculina. Este proceso se vio agudizado por la disolución de los hogares como consecuencia de un incremento en las tasas de divorcio. Por su parte, las familias extendidas y compuestas mantuvieron o redujeron su participación en la composición total de los hogares. En un primer momento, la familia nuclear típica se incrementó aunque gradualmente, la mayor parte del crecimiento de los tipos de hogares señalados operó en desmedro de la familia nuclear tipo, compuesta por la pareja e hijos.

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

Cambios de genero en los roles económicos.

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

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

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

¹⁸ Al respecto véase, Pepenoe D., **Life without Father**, The Free Press, 1996.; Filgueira C. H. y Peri A., "Transformaciones recientes de la familia uruguaya: Cambios Estructurales y Coyunturales", en CEPAL, **Cambios en el Perfil de las Familias**, CEPAL, Chile, 1993.

ocurrió lo mismo con las mujeres. Esto sugiere, en principio, la presencia de patrones distintos entre las categorías de la fuerza de trabajo secundaria. El incremento de las tasas de participación económica de la mujer es más un proceso de carácter estructural que coyuntural.

Por esta razón, el involucramiento de la mujer en el trabajo extradoméstico debe ser considerado como un hecho que está plenamente incorporado a la estructura del presupuesto de la mayor parte de las familias. Además, de acuerdo a la información disponible, los ingresos provenientes del trabajo de la mujer han dejado de ser un complemento secundario del presupuesto familiar, ya que en gran parte de los hogares el ingreso de la mujer equivale al del jefe y en otros casos lo supera. En los sectores sociales más bajos, el aporte económico de la mujer es el que posibilita que un gran número de familias no caigan bajo la línea de pobreza.

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

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

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

Kaztman (1993) examina desde este punto de vista el círculo vicioso que lleva a los hombres a desprenderse de las responsabilidades y obligaciones para con la familia contribuyendo a la desorganización familiar, a la reproducción generacional de la pobreza, y a los efectos de la socialización de las nuevas generaciones que resultan en estructuras mentales que disocia el poder de la moral.¹⁹

¹⁹ Para un tratamiento exhaustivo de lo discutido en este punto, véase, Kaztman R. "¿Por qué los hombres son tan irresponsables?", en CEPAL, **Cambios en el Perfil de las Familias: la Experiencia Regional**, CEPAL, Santiago de Chile, 1993.

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

Cambios socioculturales.

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

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

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

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

En cuanto a los movimientos feministas y los estudios sobre la condición de la mujer, no cabe duda que su papel principal radicó en el poderoso estímulo a la legitimación de valores de igualdad entre hombres y mujeres. En este sentido podría decirse que el modelo de tipo "breadwinner" es por antonomasia, el modelo

de referencia negativo de los movimientos feministas. No parece casual por lo tanto que precisamente por esta razón la familia se haya constituido en su principal foco de atención.

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

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

VI. Algunas Evidencias Empíricas

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

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

Estos temas sobre Uruguay han sido suficientemente trabajados, existen múltiples diagnósticos y análisis sobre las transformaciones demográficas recientes, de manera que el análisis que sigue es más una presentación de evidencias conocidas que el descubrimiento de otras. De hecho, se conoce la trayectoria de los procesos que se presentan desde un período más extenso, aunque en lo que sigue se examinará el

corto período que va desde el año 1991 a 1998 y se hará para los hogares con jefes en edades de 18 a 35 años para captar las tendencias recientes neutralizando el peso inercial de los mayores de esa edad.

Hay dos tendencias generales que conviene presentar inicialmente. Una, es la evolución de la jefatura femenina en los hogares; otra, los cambios operados en el estado civil de los Jefes. En el corto período de ocho años, globalmente, la jefatura femenina en la población considerada se duplicó, también se duplicaron las uniones consensuales y la jefatura de solteros. Como contraparte, se redujo la proporción de jefes casados de 70.1% a 51.1% tal como lo indican las columnas de totales en los Cuadros 1 y 2.

Cuadro 1
Hogares con Jefes 18 a 35 años según Sexo y Quintiles de Ingreso p/cápita
Uruguay Urbano.

		Quintiles de ingreso p/cápita					
	Sexo						
1991		1	2	3	4	5	Total
	Hombre	91.5	86.0	87.0	88.5	87.0	88.3
	Mujer	8.5	14.0	13.0	11.5	13.0	11.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998		1	2	3	4	5	Total
	Hombre	82.8	76.8	77.9	73.2	70.8	77.4
	Mujer	17.2	23.2	22.1	26.8	29.2	22.6
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1991-1998

Estos cambios no son privativos de los sectores pobres (aproximadamente el primer quintil). Mas bien cubre todos los niveles de la estratificación social y en términos de crecimiento relativo, cualquiera de esas pautas son con frecuencia más acentuadas en los quintiles intermedios o superiores. Por lo tanto, ni la creciente jefatura femenina ni el asenso de las uniones libres como tampoco la "crisis matrimonial" evidenciada en el crecimiento de jefes solteros pueden atribuirse a pautas de marginalidad o exclusión extrema.

Cuadro 2
Hogares con Jefes de 18 a 35 años por Estado Civil y Quintiles de Ingreso
Uruguay Urbano.

		Quintiles de ingreso p/cápita					
<i>Estado Civil</i>							
1991		1	2	3	4	5	Total
	Unión Libre	24.3	8.4	9.0	5.8	5.3	11.7
	Casado/a	64.2	74.8	72.9	74.1	66.7	70.1
	Divorciado/ Separado	4.4	9.0	5.8	4.8	9.0	6.4
	Viudo/a	0.2	0.9	0.4	---	0.3	.4
	Soltero/a	6.9	6.9	11.9	15.3	18.7	11.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998		1	2	3	4	5	Total
	Unión Libre	33.2	18.1	15.4	13.4	10.0	20.6
	Casado/a	51.2	53.3	53.4	53.5	42.5	51.1
	Divorciado/ Separado	6.6	7.2	6.7	5.5	10.5	7.1
	Viudo/a	1.0	1.4	---	1.2	0.5	.9
	Soltero/a	7.9	19.9	24.5	26.4	36.5	20.4
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1991-1998

Asociado a estos procesos, también se incrementa en el período la proporción de hogares monoparentales (Cuadro 3). No lo hace con el mismo vigor que los otros indicadores porque las tasas de separación y divorcio si bien crecen extraordinariamente en el período, no siempre conducen a la formación de un hogar monoparental. Parte la mujeres divorciadas o separadas a cargo de e hijos, retornan a su hogar de origen o al de sus suegros. Ello ocurre, sobre todo, en los estratos bajos urbanos y no en los medios y altos en dónde existen condiciones económicas que le permiten vivir en forma independiente. Por esta razón, los crecimientos relativos de la monoparentalidad se registran entre los quintiles 2 y 5 con lo cual el hogar monoparental se vuelve crecientemente un rasgo de los sectores integrados y altos.

Por las mismas razones ya expuestas, también decrece en forma importante la proporción de hogares que están constituidos por la pareja casada en relación a cualquier otro arreglo alternativo (Cuadro4). La mayor incidencia en este caso se registra en los tres quintiles más altos siendo que en el año 1998 la proporción mayor en esa condición corresponde al quinto quintil mientras en el año 1991 se localizaba en el primer quintil. Un hallazgo de esta naturaleza, confirma una vez más, que las transformaciones que acompañan la segunda transición demográfica están lideradas básicamente, por los estratos más integrados y con niveles socioculturales más elevados. Esto no quiere decir, naturalmente, que las mismas tendencias no tengan lugar en los estratos más pobres, pero si el descenso de 64.0% a 49.4 % de los hogares con jefes casados se registra en el primer quintil, en el quinto la caída es mayor, de 66.3% a 42.0%.

Cuadro 3
Hogares con Jefes de 18 a 35 años por tipo de Hogar Monoparental
según Quintiles de Ingreso. Uruguay Urbano.

		Quintiles de ingreso p/cápita					
<i>Hogar Monoparental</i>							
1991		1	2	3	4	5	Total
	No	89.0	84.1	86.3	86.6	91.3	87.6
	Sí	11.0	15.9	13.7	13.4	8.7	12.4
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998		1	2	3	4	5	Total
	No	84.6	74.3	76.3	83.9	85.8	81.3
	Sí	15.4	25.7	23.7	16.1	14.2	18.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1991-1998

Cuadro 4
Hogares con Jefes de 18 a 35 años Casados con Cónyuge según Quintiles de Ingreso
Uruguay Urbano

		Quintiles de ingreso p/cápita					
<i>Pareja Casadas</i>							
1991		1	2	3	4	5	Total
	No	36.0	25.9	27.8	26.8	33.7	30.5
	Sí	64.0	74.1	72.2	73.2	66.3	69.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998		1	2	3	4	5	Total
	No	49.4	47.1	47.4	46.5	58.0	49.4
	Sí	50.6	52.9	52.6	53.5	42.0	50.6
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1991-1998

Por último, se presenta un cuadro en el que se han agrupado los hogares de tipo monoparental con los formados por pareja en unión libre o consensual. Con ello se quieren agregar dos configuraciones potenciales de riesgo. Con respecto al primero, constituido normalmente por jefatura femenina, no hay mucho que agregar sobre la eventual vulnerabilidad de la configuración familiar monoparental, sin embargo, la conceptualización de la unión consensual como una situación de riesgo requiere algunas precisiones. Aunque no necesariamente la unión consensual se asocia a inestabilidad del hogar, los estudios sobre diversos comportamientos (rendimiento escolar, repetición, integración) de los hijos que crecen en esos hogares, muestran un relativo déficit en relación a hogares compuestos por cónyuges casados. Esta pauta es más acentuada en los hogares de los estratos populares urbanos aunque también tiene lugar en las clases bajas integradas y en las clases medias. El Cuadro 5, muestra dos cosas. Por una parte ambas configuraciones crecen en el período considerado en forma importante, por otra, su

incidencia es considerablemente mayor en el primer quintil aunque el crecimiento es relativamente mayor en los otros quintiles.

Cuadro 5
Hogares con Jefes de 18 a 35 años por tipo de Hogar Monoparental o de
Unión Libre según Quintiles de Ingreso. Uruguay Urbano.

		Quintiles de ingreso p/cápita					
<i>Monoparental y Unión Libre</i>							
1991		1	2	3	4	5	Total
	No	64.7	75.7	76.9	81.2	86.0	75.9
	Si	35.3	24.3	23.1	18.8	14.0	24.1
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998		1	2	3	4	5	Total
	No	51.2	55.8	60.9	70.1	75.8	60.6
	Si	48.8	44.2	39.1	29.9	24.2	39.4
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1991-1998

A efectos de comparar las tendencias demográficas con las del mercado de empleo, se agregan al análisis dos cuadros adicionales referidos respectivamente a la incidencia de la precarización del empleo en los hogares, y a la incidencia conjunta de la desocupación y precarización en el período considerado de ocho años (Cuadros 6 y 7). Como se puede observar, el crecimiento en los aspectos propiamente económicos referidos a la estructura de oportunidades del mercado de empleo, sigue una pauta creciente de deterioro, a pesar de que los incrementos son notoriamente inferiores a los cambios asociados a la segunda transición.

En términos relativos, impacta relativamente más la desocupación que la precarización del empleo. Por otra parte, la incidencia diferencial en el continuo de la estratificación social, cambia de signo, siendo que las tendencias tienden a concentrarse en los quintiles más bajos. Con respecto al Cuadro 6, se muestra que la proporción de hogares sin ningún trabajador precario entre los activos del hogar, decrece ligeramente en el primer quintil. No obstante, se incrementan los hogares en los cuales todos los trabajadores son precarios alcanzando en 1998 un equivalente a la quinta parte de todos los hogares pobres.

Por su lado, el Cuadro 7 pone en evidencia una pauta similar con la diferencia que el desempleo parece incidir en forma menos concentrada que la precarización en el primer quintil. Sobre todo, el desempleo abierto tiende a crecer en los hogares en que todos sus miembros activos son precarios o desempleados. Con guarismos más bajos que el primer quintil, las condiciones ocupacionales que expresa el cuadro sugieren que los hogares que ya tenían algún déficit de desafiliación institucional son los más proclives a incrementarla.

Cuadro 6
Empleo precario sobre total de activos del hogar en Hogares con Jefes de 18 a 35 años según Quintiles de Ingreso. Uruguay Urbano.

		Quintiles de ingreso p/cápita				
<i>Proporción de Empleo Precario</i>						
1991		1	2	3	4	5 Total
	Ninguno	65.4	68.6	72.7	78.1	78.1 72.0
	Hasta la mitad	16.0	20.2	18.5	15.2	14.0 16.7
	Más de la mitad	1.9	2.2	0.7	0.3	--- 1.1
	Todos	16.7	9.0	8.1	6.3	7.9 10.2
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0 100.0
1998		1	2	3	4	5 Total
	Ninguno	63.3	75.9	70.4	80.1	78.2 72.0
	Hasta la mitad	15.5	14.7	21.8	11.2	10.2 14.8
	Más de la mitad	1.1	---	0.8	---	0.9 0.6
	Todos	20.2	9.4	7.0	8.8	10.6 12.6
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0 100.0

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1991-1998

Cuadro 7
Empleados precarios y desempleados sobre total de activos del hogar en Hogares con Jefes de 18 a 35 años según Quintiles de Ingreso. Uruguay Urbano.

		Quintiles de ingreso p/cápita				
<i>Precarios y Desocupados</i>						
1991		1	2	3	4	5 Total
	Ninguno	50.9	58.6	67.5	74.8	76.0 64.3
	Hasta la mitad	27.1	28.0	22.7	17.3	15.3 22.5
	Más de la mitad	3.7	3.1	0.7	0.6	--- 1.8
	Todos	18.3	10.3	9.0	7.3	8.7 11.4
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0 100.0
1998		1	2	3	4	5 Total
	Ninguno	48.8	60.1	63.6	77.2	75.3 62.2
	Hasta la mitad	27.2	26.8	25.7	13.4	12.3 22.3
	Más de la mitad	2.5	1.1	1.6	0.4	0.9 1.5
	Todos	21.6	12.0	9.1	9.1	11.4 14.0
	Total	100	100	100	100	100 100

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1991-1998

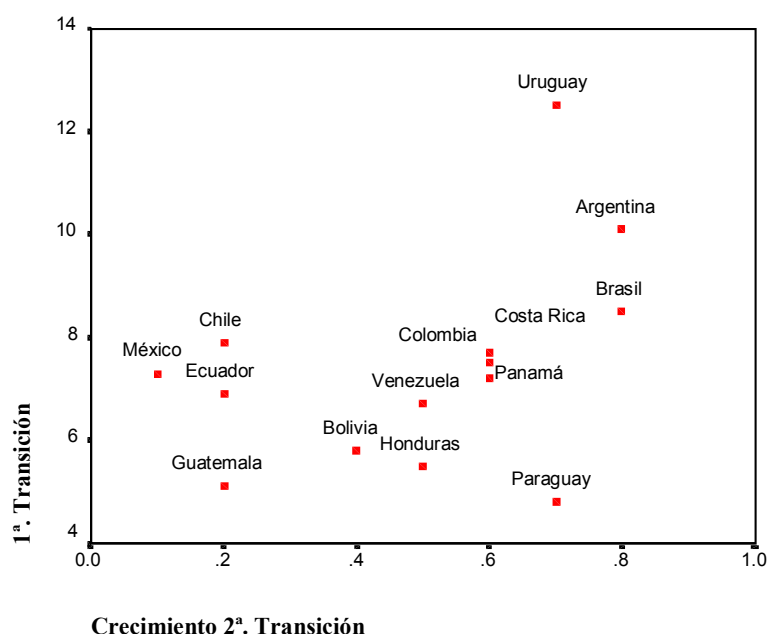
En suma, todo indicaría que el efecto vulnerabilidad derivado del desempeño del mercado de trabajo sigue más el patrón esperado de una asociación negativa con las posiciones estratificadas de la sociedad, en relación a los efectos que tienen lugar "desde arriba" en la dimensión demográfica.

En la medida en que estas consideraciones son relativas a un caso, y un caso extremo, cabe dejar abierta la pregunta y el desafío sobre otro tipo de configuraciones que es posible registrar si se incorporan otros casos.

Un ejercicio Comparativo

Para cerrar el análisis, se presenta a continuación una breve discusión en la que se examinan al mismo tiempo, la distribución de algunos factores que se asume, pueden ser considerados como indicadores válidos respectivamente de los procesos de la primera y segunda transición demográfica. Por una parte, el Gráfico 1, presenta los resultados de cruzar para 14 países de la región, un indicador simple de la primera transición (individuos mayores de 60 años en 1997) con la variable "crecimiento de la jefatura" femenina en hogares no pobres, en períodos próximos a 1987 - 1997.

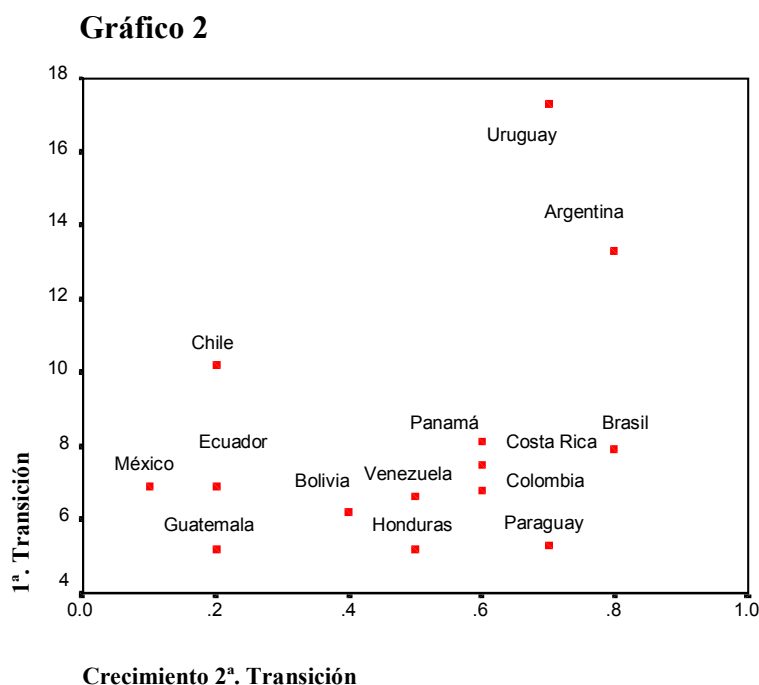
Gráfico 1



Tal como sería esperable, Uruguay y Argentina se despegan del resto de la región por sus elevados niveles de avance en los dos procesos de transición. Le siguen sorprendentemente, otros países como Brasil con un considerable avance en la segunda transición, en tanto Chile pone en evidencia un notoria falta de dinamismos si se la compara de acuerdo a las características socioculturales del país. También sorprende y arroja dudas sobre la confiabilidad de la información, el avance registrado por Paraguay (sólo Asunción) el cual, es uno de los que más dinamismo muestra respecto a los países de la región en la segunda transición, encontrándose en una de las etapas más rezagadas de la primera.

Se registra por otra parte, un conjunto muy importante de países (Costa Rica, Panamá, Colombia y Venezuela) en los que el proceso de avance de la segunda transición no es nada despreciable, correspondiendo a una configuración en la cual las dos transiciones se encuentran en un etapa avanzada o en el punto de medio de la región.

En el Gráfico 2 la única diferencia con el anterior radica en que se ha construido un índice simple sumatorio para la medición de la primera transición, compuesto por el mismo indicador de proporción de personas mayores de 60 años, más las estimaciones efectuadas por S. Duryea a propósito de su construcción de la ventana de "oportunidades demográficas".



Las variaciones entre los dos Gráficos no son de mayor magnitud y no contradicen las consideraciones anteriores, salvo en el caso de Chile que parece ubicarse en una posición más razonable en el indicador de la primera transición.

En suma, el ejercicio presentado, más allá de los resultados sustantivos, propone una metodología de trabajo que permita perfeccionar el conocimiento que se tiene sobre la denominada "vulnerabilidad demográfica". Al desagregarse la misma en dos vectores, es posible examinar los tipos de configuraciones de los países y por lo tanto la naturaleza de los factores que inducen expresiones diferentes de la vulnerabilidad por razones demográficas.

Sin lugar a dudas, si se quiere continuar con este tipo de metodología, parece imprescindible reconocer la multidimensionalidad de los procesos y, en consecuencia, la necesidad que los indicadores la reflejen. Sobre cualquiera de las dos transiciones, como se pudo apreciar en el análisis de Uruguay, es necesario construir una diversidad de indicadores y de índices que controlen la especificidad de un solo indicador. Por ejemplo, es dudoso que la proporción de individuos en edades superiores a los 60 años sea el único indicador y el más confiable para medir lo que se quiere. De la misma forma, el indicador de jefatura femenina, que parece ser una de las expresiones de la segunda transición, tampoco es el único, no es necesariamente el mejor, ni está a salvo de la particularidades y de las diferencias culturales entre países. Precisamente para controlar esas variaciones, se usó en ambos gráficos una medida de *incremento* de la jefatura femenina y no una medida efectuada en un sólo tiempo. Sin embargo, la tarea de construir variables y sistemas de indicadores, requiere no sólo más información, sino sucesivos test de validez y confiabilidad y, en definitiva, la cocina artesanal de toda investigación de largo plazo.