

**EL URUGUAY DESDE
LA SOCIOLOGÍA IV**

**4ª Reunión Anual de Investigadores
del Departamento de Sociología**

2005

Sociedad, Política y Desarrollo. Estratificación social, clases, pobreza y desigualdades. Sociedad, Formación y Organización del Trabajo. Violencia y Criminalidad. Ideología, Identidades y Ciudadanía.

**Compilador
Lic. Enrique Mazzei**



**DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA**



Constituyente 1502 - Piso 5
Tels.: 4103855 - 4103857 / Fax: 4103859
C.E.: dircoc@fcssoc.edu.uy
Página web: <http://www.rau.edu.uy/fcs/soc>

Índice

EL URUGUAY DESDE LA SOCIOLOGÍA IV

Presentación.....	5
Enrique Mazzei	
1. Sociedad, política y desarrollo	
Las vías hacia el poder político. Bases sociales y carreras parlamentarias.....	9
Miguel Serna	
Los claroscuros de la gobernanza y el fin del "Estado social"	33
François Graña	
Ciclos de luchas sociales, transformaciones sociopolíticas y escenarios posibles en Uruguay	47
Alfredo Falero	
La sociedad del conocimiento: una revisión teórica de un modelo de desarrollo para América Latina	67
Adriana Marrero	
2. Estratificación social, clases, pobreza y desigualdades	
La alegría no va por barrios: ¿qué clases sociales pagaron la gran crisis (2000-2003)?	89
Marcelo Boado - Tabaré Fernández	
Los impactos del desempleo y de la informalidad sobre la pobreza La mediación de la estructura de clases	111
Augusto Longhi	
La estratificación social en Uruguay: aplicación de una técnica de estratificación para la investigación social aplicada	137
Alberto Riella - Paola Mascheroni - Florencia Dansilio	
Desigualdad y exclusion social: estudio de caso del Gran Montevideo	161
Daniilo Veiga	

3. Sociedad, formación y organización del trabajo

La importancia del Sistema de clasificación de las categorías para los trabajadores.....	179
Marcos Supervielle	
Confianza, instituciones y organización del trabajo.....	199
Francisco Pucci - Rodolfo Levin - Nicolás Trajtenberg - Carlos Bianchi	
Reflexividad, doble contingencia y cambio cultural en las organizaciones. Una discusión en base al estudio del sector financiero	221
Mariela Quiñones Montoro	
Generación 1994 de la Facultad de Ciencias Sociales: deserción inicial y egreso.....	243
Verónica Filardo	

4. Violencia y criminalidad

Teoría de los cuatro escalones. Apuntes sobre violencia y criminalidad.....	277
Rafael Paternain	
Trayectorias delictivas y rehabilitación: caminos laberínticos de la configuración de futuro en jóvenes infractores.....	293
Nilia Viscardi	

5. Ideología, identidades y ciudadanía

Una frontera: dos márgenes abordadas desde las orillas del pensamiento. Intelectuales y política: Real de Azúa y Hernández Arregui	329
Susana Mallo Reynal	
Multiculturalismo, mestizaje y nacionalidad. Un estudio comparado sobre Brasil, Bolivia y Perú	363
Felipe Arcena	
La construcción regional de ciudadanía (homo)sexual	379
Carlos Basilio Muñoz	

Presentación

El Uruguay desde la Sociología IV es la cuarta publicación de los trabajos de investigación de los investigadores del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República de Uruguay.

Los trabajos que se presentan fueron expuestos en las Jornadas de Investigadores de Planta del Departamento de Sociología, realizadas en noviembre de 2005.

Como en los tres anteriores libros, el carácter de esta edición responde directamente al conjunto de las Ponencias presentadas. En tal sentido, los trabajos conforman una miscelánea significativa de la libertad con la que la Planta de Investigadores del Departamento selecciona sus temas de estudio.

Las Jornadas constituyeron un eslabón nuevamente significativo de las capacidades de investigación de los docentes del Departamento y principalmente de su interés en presentar, debatir y difundir sus esfuerzos de investigación.

Así, los trabajos presentados se despliegan en un amplio espectro de contenidos y se agrupan en los siguientes lineamientos temáticos: Sociedad, Política y Desarrollo (Profs. Serna, Graña, Falero y Marrero); Estratificación Social, Clases, Pobreza y Desigualdades Sociales (Profs. Boado – Fernández, Longhi, Riella – Mascheroni – Dansilio y Veiga); Sociedad, Formación y Organización del Trabajo (Profs. Supervielle, Pucci – Levin – Trajtenberg – Bianchi, Quiñones, Filardo); Violencia y Criminalidad (Profs. Paternain y Viscardi) e Ideología, Identidades y Ciudadanía (Profs. Mallo, Arocena y Muñoz).

De este modo, los esfuerzos de los investigadores dan continuidad a un elevado retorno que han alcanzado los libros anteriores en términos de reconocimientos de su utilidad para la docencia y la investigación del ámbito nacional e internacional.

En efecto, la demanda de estas publicaciones, hoy día agotadas, es indicativa de las expectativas por el aporte sociológico especializado de los investigadores del Departamento y por tanto, de la acumulación académica de la Sociología nacional.

Deseo agradecer especialmente a la Red de Desarrollo Territorial e Integración Regional (REDETIR) y al Programa ALFA por el apoyo brindado a estas publicaciones.

Asimismo a todos los que hicieron posible esta publicación, nuevamente agradecemos la valiosa colaboración editorial de la Prof. Helvecia Pérez, cuya cooperación especializada asegura la composición final del libro.

Por último, como compilador de esta serie de libros, expreso mi satisfacción por haber cumplido esta tarea que fue uno de los objetivos centrales de mi dedicación de cuatro años a la Dirección del Departamento de Sociología.

Montevideo, noviembre de 2006.

Lic. Enrique Mazzei.
Compilador.

Ex Director del Departamento de Sociología.

1

Sociedad, política y desarrollo

Las vías hacia el poder político

Bases sociales y carreras parlamentarias⁽¹⁾

Miguel Serna⁽²⁾

La reflexión e investigación académica sobre las elites dirigentes, su configuración y funcionamiento en la sociedad es una de las temáticas clásicas y recurrentes en la sociología. En este marco, la elección del análisis del reclutamiento y carreras de los parlamentarios como problema de estudio tiene una doble significación académica. Una de corte más sociológico, ¿De qué espacios de la sociedad provienen los parlamentarios y cómo se va construyendo una red de relaciones y posiciones sociales que los legitiman socialmente como personas públicas? ¿En qué medida las posiciones sociales de origen, el desempeño de puestos en el mundo del trabajo y la formación cultural, así como la experiencia en participación en asociaciones y organizaciones colectivas constituyen recursos y capital social estratégicos a la hora del ingreso y movilidad en las carreras políticas y la reputación pública de los candidatos?

El problema de estudio

En un sentido más politológico ¿Cuáles son las trayectorias de puestos y posiciones políticas que son recorridas por un aspirante a realizar una carrera política, hasta la conquista de una banca en el legislativo nacional? ¿Cuál es el papel de las organizaciones partidarias en la selección y promoción de candidatos y dirigentes políticos? ¿En qué medida la carrera en la administración pública influye en las carreras políticas? ¿Cuáles son las consecuencias de la competición en electoral en la continuidad y movilidad de las carreras políticas?

En síntesis, como un conjunto de personas construyen y reproducen mecanismos de representación social y política, constituyendo un grupo social especializado en el desempeño de actividades y roles políticos. Esto significa, preguntarse cómo un grupo de personas acceden y se transforman progresivamente en políticos profesionales (Max Weber). Dicho de otro modo, en qué medida un grupo de dirigentes hacen de la carrera política su profesión principal, viviendo para y de la política, transformando la política en una vocación.

Por tanto, se pretende focalizar en un segmento de la elite política con tres núcleos de interrogantes guías de la investigación de los diputados uruguayos en perspectiva comparada: ¿Cuáles son

1 Queremos agradecer la colaboración brindada por la Presidencia de la Cámara de Diputados, a los secretarios y a los legisladores uruguayos.

2 Investigador y profesor del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Prof. Adjunto de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República; Doctor en política comparada e integración latinoamericana; Investigador del Fondo Nacional de Investigadores - MEC.

los orígenes y bases sociales de la elite parlamentaria nacional? ¿Cómo se construye la política como una profesión especializada? ¿En qué medida los cambios políticos electorales tienen consecuencias en la composición social y carreras políticas de los diputados uruguayos?

En la revisión de literatura y estudios comparados de elites políticas, se puede identificar dos patrones típicos de trayectorias en puestos políticos y tipo de recursos empleados en la carrera política (Marengo 2000, Marengo y Serna, 2006): de un lado, carreras basadas en la reputación personalizada, derivada del origen familiar, la fortuna, los diplomas escolares y el prestigio personal generado por la actividad profesional acompañadas por ingreso tardío y lateral a la política, trayectorias discontinuas y frágiles vínculos partidarios. En un polo opuesto, se puede encontrar carreras políticas profesionales, basadas en recursos electorales construidos con base en la experiencia adquirida en los puestos políticos y el soporte partidario.

La extensión de la participación electoral y de regímenes democráticos occidentales fue acompañada por la diversificación en las bases sociales de reclutamiento y profesionalización de las elites parlamentares (Norris, 1997; Best & Cotta, 2000). El acceso a puestos políticos y electorales de individuos desprovistos de capital social y económico produjo una conversión de la actividad pública en carreras políticas largas, estables y previsibles, construidas dentro y con base en estructuras partidarias organizadas para proveer los recursos materiales y la reputación colectiva.

Por su parte, Uruguay y el Cono Sur de América Latina desde mediados de la década del ochenta han combinado procesos de finalización de las transiciones democráticas y afirmación de las instituciones políticas mediante la aplicación de programas macro económicos orientados a la desregulación de los mercados, apertura de capitales y contención de gastos públicos. Los efectos negativos de la recesión y crisis económica, así como el incremento en la desigualdad social probablemente hayan contribuido en el ascenso electoral de partidos de izquierda, que lograron conquistar los gobiernos nacionales en diferentes países de la región.

El objetivo general del estudio consiste en analizar diferentes *tipos de de carrera política* a partir de los cambios sucedidos durante la década del noventa hasta el presente en la alternancia política e ideológica en la ocupación de los puestos gubernamentales sobre el reclutamiento y la composición de las elites parlamentarias uruguayas en perspectiva comparada con los países del cono sur de América Latina.

Se trata de responder si los cambios en el perfil ideológico de los partidos gubernamentales fue acompañada por cambios en la composición de la representación legislativa, indicando un proceso mas amplio y profundo de circulación de las elites políticas, con la emergencia de diversos tipos de reclutamiento y carrera política.

La investigación pretende ofrecer una explicación de los diferentes patrones de reclutamiento legislativo, elaborando modelos de carrera política basados en 1) el origen y el capital social derivado la posición social personal o de la movilización de recursos colectivos de organizaciones y asociaciones sociales 2) la movilización de recursos políticos electorales individuales o partidarios 3) la existencia de diferentes estrategias partidarias de selección de candidatos y reclutamiento político, asociadas a la posición ideológica y tiempo de existencia de cada organización partidaria.

La temática y su fundamentación

La composición social y organización de las elites políticas ha sido un foco recurrente de debate en la sociología y la ciencia política. En el marco del presente trabajo, se va a plantear la relevancia teórica de abordar algunos aspectos para su estudio. La revisión del concepto de élite a la luz de diversas perspectivas teóricas y su aplicación en la investigación empírica. En este sentido se va a analizar la formación social de las elites con las estructuras de poder e instituciones políticas en la sociedad. Asimismo, la relación entre la representación social y política en las elites en regímenes democráticos pluralistas. Por último, la relevancia de estudiar los cambios de la composición social de las elites políticas en los procesos de democratización recientes en el cono sur de América Latina, y específicamente a partir del acceso al gobierno nacional de la izquierda en Uruguay en 2005.

El análisis académico de las elites ha estado permeado de una connotación valorativa negativa en gran parte debido a la influencia ideológica conservadora de los autores fundacionales de la teoría de las elites (Mosca, Pareto, Michels³). Los desarrollos teóricos de estos autores clásicos, se produjo en el marco de un debate ideológico de crítica intelectual con el liberalismo y el socialismo.

Estos autores introducen el concepto de elite unido a algunos “sesgos elitistas” propios de una concepción aristocrática conservadora de la sociedad. La definición de elites parte de la idea que son un estrato superior de individuos destacados por cualidades o talentos superiores, y por su competencia dirigente (Pareto, 1987: 66). Así pues, las élites de “mérito” serían el resultado de un proceso de “darwinismo social” por el cual se seleccionan los mejores talentos y habilidades individuales con capacidad dirigente, conformando verdaderas aristocracias en el sentido Aristotélico (el gobierno de los mejores). Las élites políticas se producen a partir de la especialización y diferenciación de las funciones directivas y es formada por la clase de personas gobiernan la cosa pública. Estas elites se constituyen en los agentes motores de la sociedad como minorías con fuerte capacidad de autoorganización racional, intereses comunes y mecanismos de concentración y control monopólico del poder (Mosca, 1984: 110). En contraposición a las élites están las masas inorgánicas, atomizadas e irracionales plausibles de control, incapaces de tomar decisiones autónomas, y existe una amplia distancia social entre gobernados y gobernantes.

No obstante, los mecanismos autorreclutamiento y cooptación de las élites no siempre son perfectos en la selección de los “mejores” individuos, lo que conduce a procesos de circulación de las élites en los gobiernos. Los tipos de reclutamiento varían además según los tipos de regímenes y organizaciones políticas, así como de las sociedades históricas en que se desarrollan.

Por tanto, vale advertir al menos tres “sesgos elitistas” de esta matriz de pensamiento fundacional para el estudio de las élites: a) la concepción aristocrática darwinista de la selección y status social de los individuos pertenecientes a las elites, b) el presupuesto iluminista del papel vanguardista de las elites y su superioridad técnica para gobernar; c) la “inevitable” “ley de hierro de la oligarquía” (Michels, 1986: 238), según la cual siempre el poder siempre es delegado en minorías dirigentes que tienden a autorreproducirse a lo largo de la historia. Así pues, estas teorías sostienen que las

3 No es el objetivo de la investigación sintetizar todos los aportes de autores sobre la teoría de las elites, sino más bien centrarnos en algunas temáticas centrales para su estudio. No obstante, para una revisión completa de la amplia bibliografía disponible puede consultarse Grynspan (1996).

cualidades psicológicas y las capacidades de los individuos para el desempeño en papeles dirigentes constituyen una explicación clave para comprender la organización de la sociedad y la política.

La teoría fundacional de las elites se desarrolló en un contexto de político, social e intelectual de cambios en la Europa occidental de inicios del S.XX, donde la agenda de reflexión académica se centraba en los procesos de democratización por medio de la extensión del sufragio universal y de la participación ciudadana, la afirmación del principio político de la soberanía popular, y las alternativas de experiencias socialistas. En contraste con las posturas conservadoras de los elitistas “fundacionales”, es interesante recordar las observaciones de Mannheim (1957, 255) que sostenía que la extensión de concepciones de democracia política basada en la soberanía popular, con su postulado de igualdad de todos los hombres, negaba las relaciones sociales jerárquicas, típicas de las sociedades estamentales aristocráticas. Paralelamente, entre algunas de las principales consecuencias ampliaba la base social de reclutamiento de las elites, establecía mecanismos de control de las minorías dirigentes y disminuía la distancia social entre elites y masas.

El debate iniciado por la matriz elitista fundacional, abre al menos dos interrogantes centrales sobre el sentido del cambio social para su estudio posterior: ¿en qué medida los procesos de democratización política y social tienen impacto sobre la composición social y reclutamiento político de las elites? y ¿en qué medida los cambios en la constitución de las sociedades modernas tienen consecuencias en la renovación de las elites dirigentes?

Wright Mills es sin duda uno de los nombres que dió un nuevo giro de perspectiva sociológica a la temática de las elites y para la investigación empírica. La definición de elite parte de una minoría de individuos que ocupan posición de poder decisorio en instituciones claves de la estructura social (Wright Mills, 1989: 336). Sobre la base de esas posiciones estructurales se establecen oportunidades e intereses, así como estilos de vida, educación y tipos de personalidad que van conformando la unidad psicológica y social de los altos círculos. Las afinidades psicológicas y sociales provienen no tanto de su origen sino de los círculos de poder y formas de reclutamiento que definen un tipo social. Sin embargo, ello no supone una teleología histórica de la supremacía de las elites, ni la conciencia y homogeneidad a priori de sus intereses. Por tanto, hay que investigar en cada contexto histórico los vínculos entre tipos de estructuras y papeles que cumplen las minorías (Wright Mills, 1989: 30).

El otro aporte fundamental y más polémico de Wright Mills fue la hipótesis de la unidad de la minoría de poder en la sociedad norteamericana, expresada en la coordinación e intercambio cada vez más fluidos entre el poder político, el militar y económico (Wright Mills, 1989: 261). La coordinación e intercambio de personal dirigente era posible debido a la emergencia de “intrusos” políticos, dirigentes que habiendo pasado la mayor parte del tiempo fuera de las organizaciones políticas, ascienden al campo político por mecanismos de patronazgo o nombramiento directo a cargos públicos ejecutivos. De esta manera, volvía a poner en cuestión los procesos de progresiva concentración de poder en las elites y los vínculos existentes entre los diferentes tipos y fuentes de poder social. En esta perspectiva, la estructura e instituciones sociales aparecen con un papel fundamental en la estructuración de los “altos círculos” de poder y los mecanismos de reclutamiento de las elites.

En contraposición a la postura de Wright Mills, apareció la perspectiva de la escuela pluralista y elitista de la democracia (Schumpeter, Dahl, Sartori). Este enfoque retomaba la relación entre democracia y elites dirigentes, cuestionando la postura monista de las elites y sosteniendo que los regímenes pluralistas democráticos tienen un método de selección que asegura el carácter más abierto y pluralista de las elites gobernantes.

El estudio clásico de Joseph Schumpeter destacaba como especificidad de los regímenes democráticos (con respecto a otros regímenes políticos) la existencia de un procedimiento de libre competencia electoral para la selección de las elites políticas. De esta forma las reglas de la representación electoral son una garantía para la competencia entre diversas elites por el voto de la ciudadanía. La perspectiva pluralista plantea así al menos dos aspectos de interés, la influencia que pueden tener las instituciones políticas en la selección de las elites; y la hipótesis de desconcentración o fragmentación de las fuentes de poder en la sociedad (político, económico, cultural, etc). Dicho de otro modo, las elites de las diversas instituciones colectivas no acumularían los distintos tipos de poder en la sociedad.

Desde esta perspectiva, el análisis debe centrarse en la forma de profesionalización de los elencos políticos. Los procesos de modernización y democratización política durante el SXX favorecieron la sustitución de los elencos políticos tradicionales estamentales por políticos profesionales (Best & Cotta, 2000). Se parte del supuesto de la preponderancia de los mecanismos institucionales de la democracia representativa que aseguran la multiplicidad de intereses y las reglas meritocráticas en la selección de las elites políticas.

En ese sentido, se le da mucha relevancia a la función de reclutamiento, político en las instituciones de la democracia representativa, lo que significa estudiar los mecanismos de adscripción política por medio de los cuáles se van produciendo las elites políticas. Se desarrollan estudios sobre los mecanismos institucionales de selección estrictamente política, el aprendizaje de normas y comportamientos en la asunción de papeles políticos.

Los estudios focalizan los procesos al interior del sistema político, como son: las estructuras de oportunidades del régimen electoral y el sistema de partidos, las formas de reclutamiento y selección de los partidos; los recursos y motivaciones de los candidatos (Pippa Norris, 1997).

Investigaciones en la literatura francesa reciente, dan un nuevo giro en la temática. Fundamentalmente a partir de la teoría de los campos de Pierre Bourdieu se señala la importancia de estudiar el proceso de especialización de agentes políticos, así como la relación entre el reclutamiento político y social. Las elites se comprenden tanto desde el punto de su especificidad de formación en un campo social, como en las relaciones con otras elites de otros campos de la sociedad (político, cultural, económico).

Desde este enfoque teórico se pone énfasis en la situación de homología estructural entre las posiciones sociales asimétricas de los agentes, así como los procesos de reconversión transversal de diferentes tipos de capital (económico, cultural, político, social) entre los diversos campos de la sociedad. En este sentido, aparece como central el estudio de la la movilización, circulación y acumulación de distintos tipos de capital social y la representación de grupos o categorías sociales en las bases de los partidos.

En esta perspectiva los estudios del origen social de las elites políticas (parlamentarios y ministros) centran el debate en el significado de la profesionalización y autonomía relativa de la política, así como de la existencia o no de una clase política homogénea (Sawicki, 1999). La figura del profesional de la política, en cierto modo es un invento moderno, se desarrolló junto a la formación del Estado nación y la extensión de la democracia representativa. El surgimiento del político profesional se concibe como el proceso de especialización de las actividades políticas, de formación de un grupo social de agentes dedicados a la política como actividad central. Los políticos se definen

en un espacio político, por la asunción de roles específicos y por el tiempo de profesionalización en actividades políticas (Offerlé, 1999).

En forma paralela, una interrogante frecuente refiere a en qué medida el status profesional, las posiciones de origen y los recursos sociales movilizados por los hombres públicos inciden en las carreras políticas, cómo son las relaciones entre el posiciones del campo social y político. En este sentido se realizan investigaciones sobre la socialización, el reclutamiento; la formación; el aprendizaje de roles, disposiciones y saberes; los diplomas y competencias; y las carreras políticas (Offerlé, 1999).

El estudio de las elites políticas aparece así como un campo para comprender un aspecto de la representación política, y en qué medida se distancia la representación de la sociedad. Por ejemplo, el status socioocupacional aparece como muy significativo para comprender disposiciones y habitus, y mostrar cómo la arena política está influenciada por los intereses y posiciones entre el campo social y el político. En el proceso de reclutamiento y selección social de las elites apenas un pequeño número de estratos sociales y categorías profesiones ingresan a la política. Se trata de analizar los diferentes tipos de reclutamiento social, como ser por “osmosis”, “predisposición a la política” o “absorción de la sociedad civil” (Dogain, 1999). El reclutamiento por “osmosis” con la estratificación socioprofesional (el más tradicional), se da a través de ocupaciones de alto status socioeconómico. Asimismo, se señala el reclutamiento “profesiones que predisponen a la política”, como es el caso de las profesiones jurídicas-legales. También se plantea el reclutamiento por “absorción” dentro de la política de la sociedad civil, como por ejemplo los representantes de gremiales. Además, se propone estudiar las vías y trayectorias de las profesiones sociales de origen a la profesión política, para analizar los criterios de selección y transmisión de la competencia y saber político.

Luego de esta breve revisión teórica, queremos dejar planteado los alcances y usos de la definición de elite para la presente investigación. Las elites van a ser consideradas a partir de la identificación de los individuos que ocupan posiciones y relaciones comunes en los niveles más altos de decisión de una institución o estructura social en un contexto sociohistórico determinado. Ello no implica presupuestos teóricos elitistas, como ser: que los individuos posean determinados atributos, ni la supremacía del papel gubernativo de las elites frente a las masas; tampoco supone la conciencia u homogeneidad de intereses sociales y políticos propios o de su unidad con intereses de otras elites sociales.

A su vez, en función de los enfoques más recientes se consideran varias dimensiones relevantes para el estudio de la formación de las elites y los factores de unidad o fragmentación, a saber:

- a) Posiciones institucionales y fuentes de poder
- b) Los orígenes y composición social de las elites políticas.
- c) Los mecanismos de reclutamiento social: socialización, modos y estilos de vida; redes sociales y reproducción de grupos y categorías sociales.
- d) Las carreras políticas y perfiles generacionales.
- e) Los mecanismos de reclutamiento político y las modalidades de profesionalización de los elencos (aparato del estado, regímenes políticos, y organizaciones políticas).
- f) La circulación y renovación de las elites, y las relaciones inter-elites.
- g) Las relaciones entre la representación política y social, acumulación y circulación de capitales entre los campos de la sociedad.
- g) Las elites y el desarrollo político histórico. Ciclos de estabilidad y cambio.

En el presente trabajo se optó por la elección del estudio de elites políticas en el ámbito parlamentario nacional, porque es el espacio más amplio de representación política en cada país.

En este marco específico, existe una amplia literatura comparada sobre los procesos históricos de conformación de las elites parlamentarias. Así pues, es interesante reseñar brevemente las etapas de desarrollo y cambios de largo plazo, en los perfiles sociales de los parlamentarios a la luz de un estudio comparado histórico entre 1848 y 1999 en 11 países europeos (Best & Cotta, 2000).

La fase de establecimiento de los parlamentos en la segunda mitad del S.XIX hasta 1880, reflejaba la estructura social tradicional, con democracia censitaria, dominados por aristocracias rurales y burguesía, unido al estado nación. Se destacaba el peso de profesiones vinculadas al sector primario y a la estructura burocrática legal del Estado.

La siguiente fase histórica se produjo entre 1880 a 1920, caracterizada por la extensión de las estructuras de oportunidades y la apertura de mecanismos de reclutamiento político, movilización de las clases bajas y de partidos de masas, trayendo una renovación de las elites parlamentarias. En esta etapa se produce la decadencia de los patrones de estatus aristocrático de nobleza para el acceso al Parlamento, disminución del peso del sector primario, el ascenso de reclutamiento dentro del sector público, y el incremento de un sector semiprofesional de abogados.

En la fase de extensión de la democracia de masas (1920-1960), se desarrollan nuevas elites representativas que reemplazan el viejo orden. Es el período de reclutamiento más democrático y estatista, el reclutamiento se convirtió más representativo del espectro de estratificación de la sociedad. Se incrementa la participación de sectores medios y de clases trabajadoras (especialmente a partir de las nuevas organizaciones políticas de masas y sindicales), así como el acceso a parlamentarios con educación básica, unido a una ampliación del acceso a la educación superior.

Además se señala en la literatura (Best & Cotta, 2000, Dogain, 1999) la relevancia de estudiar períodos críticos, de cambio político y social debido a que tienen impacto en la renovación y reconversión de la composición de las elites políticas.

La génesis de la élite política uruguaya

Los antecedentes en esta temática son escasos en el país. El estudio clásico es sin duda el “patriciado uruguayo” de Real de Azúa, referido a la conformación de la elite dirigente de los inicios de la formación del Estado Nación. En este estudio se exploran los orígenes e intereses sociales, los estilos de vida y el status social, así como las carreras políticas y el proyecto político ideológico del elenco dirigente. A los efectos del presente trabajo, es interesante recordar dos hipótesis de larga duración formuladas por Real de Azúa con respecto a la composición de esta elite fundacional. Por un lado, la elite dirigente fue relativamente autónoma de las clases económicamente dominantes en la época, especialmente de las oligarquías terratenientes, lo cuál sería un rasgo singular en el contexto latinoamericano. Por otro, la configuración de los elencos dirigentes estuvo marcada por un reclutamiento pluriclasista con participación de clases altas y medias altas urbanas, y de sectores rurales con diversas fuentes de poder.

La siguiente referencia es la investigación realizada por Barrán y Nahum (1986) sobre las características de la elite política en el período batllista. El estudio posee a nuestros efectos una alta significación debido a que analiza la elite en el período de democratización y profesionalización política

de los elencos dirigentes. La hipótesis general planteada por los autores es que la ampliación del poder y tamaño del Estado favoreció la profesionalización de la elite política. Asimismo, continuando la línea interpretativa inaugurada por Real de Azúa, sostienen la diferenciación e independencia relativa de la elite política con respecto a las clases altas económicamente dominantes.

Los orígenes sociales de la dirigencia batllista poseían algunos rasgos comunes, como el carácter montevideano, el peso mayoritario de las clases medias y que se trataba de jóvenes profesionales universitarios. La composición según el origen social familiar mostró la relevancia de sectores humildes (26%), el peso mayoritario de las clases medias (44%), y la baja influencia de las clases altas, 24% pertenecían a familias de la vieja clase patricia, y el 6% a clases altas conservadoras (Barran y Nahum, 1986, 100). En cuanto a su formación educativa el 77% poseía título universitario en una profesión liberal, siendo que el 59% su diploma era en Derecho, a lo que se agregaba que el 8% fueron dirigentes estudiantiles relevantes. También se constata las afinidades con la cultura letrada, como ser la preferencia por actividades vinculadas al periodismo, la escritura y la docencia en filosofía, historia y derecho.

La investigación de las carreras políticas de la dirigencia batllista mostró varios indicadores del proceso de progresiva profesionalización política, dedicación a la gestión de la administración pública con una alta vinculación entre las carreras en puestos legislativos y las trayectorias en la "alta burocracia" del Estado. Los dirigentes batllistas, ocuparon cargos legislativos y de alta burocracia en un lapso entre 15 a 20 años en ese período (Barran y Nahum, 1986, 72). A su vez, el 50% tuvo un cargo público antes de ser electos parlamentarios.

En el período más reciente, de la transición y póstransición democrática de los ochenta y noventa, los antecedentes de estudios de elites han priorizado la dimensión de la cultura política, para investigar pautas de actitudes y percepciones políticas. El estudio sobre las elites estratégicas abarcando sectores políticos, alta burocracia, empresariales y sindicales (Moreira, 1997) mostró pautas consistentes de actitudes políticas ideológicas con respecto al sistema político y el posicionamiento ideológico en relación con las reformas económicas.

No obstante, se constata un vacío en la investigación de la formación social y carreras políticas de las elites. En ese sentido, el antecedente más inmediato es la investigación sobre las trayectorias biográficas de 96 senadores en el Uruguay (Bottinelli, García, Vilaró, 2004) durante el período 1985-2002, en el marco del Taller de Sociología Política del Departamento de Sociología. El trabajo se focaliza en los mecanismos de reclutamiento social de los parlamentarios en diversas dimensiones: el perfil sociodemográfico, la formación educativa; la trayectoria laboral; y las redes sociales de pertenencia a organizaciones colectivas.

A los antecedentes nacionales se agregan estudios comparados en la región. Por ejemplo en Brasil existe ya una tradición de estudio en base a fuentes biográficas sobre las carreras políticas y composición social de las elites parlamentarias desde 1946 a 2002 (Marengo-2000-, Coradini-1999-, Martins-2002-). Asimismo, existen esfuerzos comparativos del período histórico más reciente de estudios sobre el perfil de las elites políticas en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. Las investigaciones comparativas han aportado en la identificación de patrones de reclutamiento diferenciales entre los partidos políticos según autoidentificación ideológica (Serna, 2004; Marengo, Serna 2006). Los partidos conservadores aparecen con perfil fuertemente masculinizado, una formación educativa vinculada a las profesiones jurídicas clásicas, una presencia mayor de ocupaciones y participación

en organizaciones vinculadas al mundo empresarial. En contraposición, en los parlamentarios de la izquierda, aparece con perfil menos masculinizado, una formación educativa vinculada a las profesiones de las ciencias sociales y humanas, una presencia relativa mayor de ocupaciones asalariadas y de participación en organizaciones sindicales laborales y gremiales de la educación.

Las coyunturas de cambio político electoral en el país y en la región de ascensos al gobierno nacional de partidos y coaliciones de partidos de izquierda en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay abren interrogantes acerca de los impactos y consecuencias sobre la composición social y trayectorias políticas de las élites emergentes.

A partir de la breve revisión de la literatura se plantean algunas preguntas guías de la investigación de los diputados en la legislatura que asumió en 2005 en el país: ¿Cuáles son los orígenes y bases sociales de la elite parlamentaria nacional? ¿Cómo se construye la política como una profesión especializada?

En función del problema de investigación, se propone abordar tres objetivos principales. Estudiar los orígenes y las bases sociales de los diputados en Uruguay. De igual modo, investigar las modalidades de profesionalización de las carreras políticas. Además, se analizan distintos tipos de reclutamiento partidario a través de las trayectorias biográficas de los diputados

La metodología de investigación se basó en métodos biográficos para la reconstrucción de los orígenes sociales y trayectorias políticas de los legisladores. La cobertura alcanzó a 98 biografías de los diputados electos por medio de tres técnicas combinadas, el relevamiento de 20 currículos, la aplicación mayoritaria de un cuestionario biográfico por email, complementado con entrevistas a informantes calificados (principalmente secretarios de los legisladores) y en algunos casos directamente con los diputados.

Marcas de origen social

Existen varias modalidades de aproximarnos al origen social de los políticos, uno de ellas es contexto familiar. Este entorno social primario de socialización de los individuos es útil para comprender varios aspectos de interés sociológico. Sirve para analizar la incidencia de un tipo de “capital social”, en tanto posiciones sociales más o menos privilegiadas en la estructura social, y ponderar en qué medida la política es un mecanismo de movilidad social. Asimismo, su relevancia reside en que es la agencia de socialización básica a través de la que los individuos incorporan una serie de actitudes, comportamientos y relaciones sociales, en este caso referidos a la vida política.

A la luz de los resultados de la investigación, se puede afirmar que la socialización familiar en la vida política aparece como un antecedente relevante para el 40% de todos los diputados⁽⁴⁾. El legado político de la familia aparece al menos, de dos formas diferentes. Por un lado, se puede considerar como una “herencia”, un mecanismo de socialización intergeneracional de la actividad política. Así pues, el 27% de los diputados, registran antecedentes familiares de participación política activa en generaciones previas, padres o abuelos, que se habían desempeñado en cargos públicos de representación política (legislativo o ejecutivo, sea a nivel departamental o nacional) o partidaria⁽⁵⁾. Por otro lado, la decisión de ingreso a la política es compartida con los integrantes del núcleo

4 En las variables de origen familiar, fueron las de más difícil relevamiento y se tuvo un 20% de sin dato.

5 En el estudio sobre el Senado uruguayo entre los años 1985-2002, dió que el 55% de los senadores tenían antece-

familiar directo y de su propia experiencia política generacional. El 13% de los legisladores, cuentan con antecedentes de participación de algún familiar inmediato, sea la pareja o los hermanos, este tipo de socialización familiar está más presente en las mujeres y en la izquierda.

Mas allá de las limitantes metodológicas señaladas, si se tiene en cuenta la longevidad e institucionalización del sistema de partidos uruguayos, la socialización familiar y transmisión intergeneracional es significativa aunque no un condicionante a priori para el ingreso a la política. En este sentido, es probable que los impactos de los realineamientos políticos electorales, fundamentalmente a partir de 1989, estén influyendo en los cambios de pautas de socialización familiar de la política.

Otra forma de influencia de la estructura familiar es en tanto legado de cierto status social de origen de los padres. Nuevamente aquí puede tipificarse dos vías distintas en como se expresa el peso del origen social intergeneracional en los legisladores.

El tipo "tradicional" de familias políticas de origen podría describirse por dos rasgos, o se trata de padres con un status ocupacional y educativo alto 20% (por ejemplo, empresarios y profesionales universitarios) que se traslada luego al ámbito político, o son padres cuya ocupación principal es funcionario público 26%, lo cuál puede ser considerado como una forma de experiencia o contacto práctico que predispone al conocimiento de algún aspecto del funcionamiento del aparato estatal y la cosa pública.

En el extremo opuesto, está la política parlamentaria como una vía de acceso o afirmación de canales de movilidad social ascendente con respecto a la posición social de su hogar de origen. En este grupo se puede estimar en 18% de los legisladores que cuentan con un status de origen ocupacional y educativo bajo, o sea provienen de hogares donde el jefe de hogar (padre o madre) de ocupación trabajador en el ámbito privado y con un nivel educativo bajo.

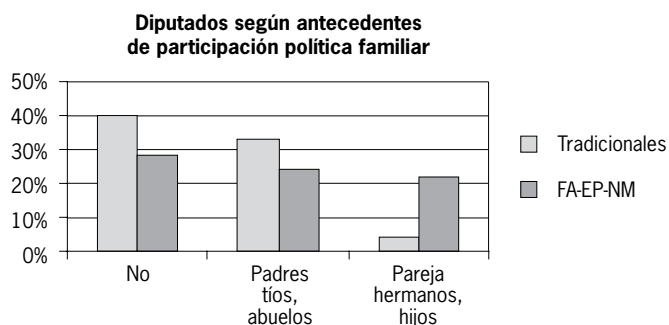
Una variable social, relacionada también con el hogar de origen, es el lugar de nacimiento. Cabe aclarar que la influencia de este factor está fuertemente controlada y mediatizada por la garantía de representación proporcional departamental. La representación política de la capital asegura que al menos 40% diputados sean de Montevideo, ahora cuando se analiza el lugar de nacimiento de todos los legisladores, se puede observar que un 46% legisladores nacieron en la capital. En el otro extremo, lo que se puede considerar el interior más profundo del país, encontramos que el 20% diputados nacieron en una ciudad (no capitalina) del interior o en el medio rural. El Frente Amplio – Encuentro Progresista – Nueva Mayoría (FA-EP-NM) se encuentra más cercano a la primera pauta y el Partido Nacional (PN) al segundo.

Otra posición social de origen, vinculada al nacimiento biológico del individuo, es el sexo, el cuál es históricamente una variable fuertemente discriminante en la representación política. El 88% de los legisladores de la Cámara son varones, lo que da cuenta de una política fuertemente masculinizada⁽⁶⁾. No obstante, en el caso de la bancada del FA-EP-NM participación de las mujeres es notoriamente superior (19%).

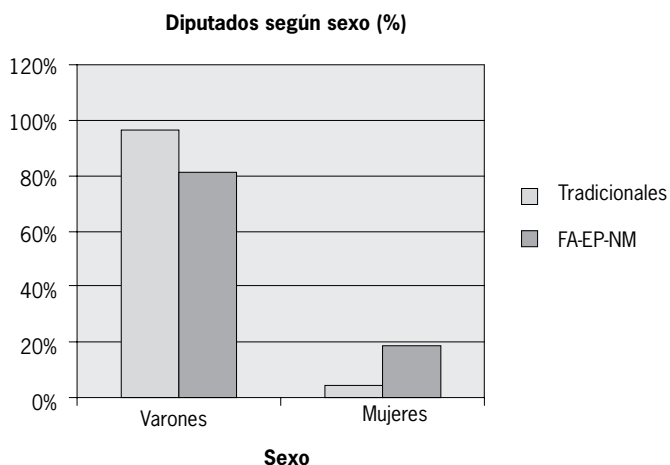
dentes de participación política en la familia, y que la participación intergeneracional era más notoria en los partidos tradicionales (Serna, García, Vilaro, 2005).

6 El problema de la subrepresentación femenina es un problema que ha sido recurrentemente señalado en la literatura internacional y nacional. De acuerdo a un estudio comparado en 47 democracias en 1994 tan sólo el 13% de los legisladores de la cámara baja eran mujeres (Norris, 1996: 187) y para Uruguay en el período 1995-2000 en la cámara de diputados fue de 11% promedio de mujeres (Moreira, 2001: 188).

Las constataciones empíricas llevan a reflexionar sobre los procesos de cambio en la forma de socialización política de las elites. La socialización política se da en parte a través de los mecanismos de socialización familiar intergeneracional, la familia cumple un papel de capital social de apoyo pero no es un requisito condicionante para el ingreso. La experiencia de otros agentes de socialización dentro de los partidos, así como de experiencias compartidas de participación en la propia generación frente a acontecimientos históricos y procesos de cambio parecen ser más determinantes en los nuevos parlamentarios. Asimismo, la política puede estar reproduciendo en sí misma, en un ámbito más de canales de movilidad social de la sociedad uruguaya.



Nota: hubo un 20% sin información en esta variable.



Las credenciales educativas

La adquisición de capital escolar en las carreras políticas opera de diversas formas, tanto como una herramienta básica para la formación básica por medio de saberes especializados útiles para intervenir en distintos campos de la sociedad, como otra forma de legitimación de símbolos de

status social. Por ejemplo, tradicionalmente el acceso al nivel de educación universitaria ha sido uno de los factores limitantes para el ingreso a la actividad política.

El acceso al nivel superior, el ejercicio de profesiones liberales tradicionales y el diploma universitario, ha sido el camino más tradicional de uso social de credenciales educativas para el autoreclutamiento de las elites políticas y la profesionalización de la política moderna. Esta vía, no está exenta de fenómenos de distinción social, reforzada en tiempos recientes por las estrategias de segmentación de las credenciales escolares, sea en el ámbito de instituciones privadas o pública, como en la creciente competencia por diplomas en los cursos de cuarto nivel, o postgrado universitario.

No obstante, la reciente expansión de la educación superior y de los tipos de formación y diplomas ha elevado las oportunidades a múltiples clases sociales. Asimismo se puede observar una mayor permeabilidad para el acceso a la profesión política de sectores con diversos niveles y tipos de formación educativa.

Las carreras biográficas de los diputados dan cabida a ambos tipos de usos sociales del capital escolar. Con base en la información relevada se puede afirmar que el acceso a la formación superior continúa siendo una credencial generalizada para el ingreso al Parlamento, el 79% de los diputados realizaron cursos de educación superior. No obstante, vale señalar dos aspectos, el 21% posee nivel de enseñanza media y escolar, a su vez, entre los que tienen educación superior el 60% realizaron cursos universitarios, en tanto el 19% realizaron formación docente (IPA, Magisterio), enseñanza militar, o cursos post-secundarios para el trabajo. Además, considerando el tipo de institución educativa donde cursaron la enseñanza media, el 27% de los parlamentarios la realizaron en liceos privados. Esta proporción es notoriamente superior al volumen de la matrícula de liceos privados en el conjunto de la enseñanza media, aunque es bastante similar al peso que tiene en la población universitaria.

Un elemento relevante para analizar el tipo de formación educativa de los legisladores es la disciplina elegida de formación superior. Aquí pueden identificarse dos patrones distintos. El universo relacionado con las profesiones universitarias liberales clásicas, entre las que se destacan las disciplinas, del Derecho, la Medicina (en sus diversas especialidades) y las Ciencias Económicas (especialmente contadores), conforman el 45% de los legisladores. A ello se agregan otras profesiones liberales, como las del área agraria (Agronomía y Veterinaria) y Agrimensura elegidas por el 7% de los diputados.

En contraste con este tipo de formación superior tradicional, se pueden identificar las disciplinas vinculadas a las áreas las Ciencias Humanas, Sociales y Educación, presente en la formación del 17% de los diputados.

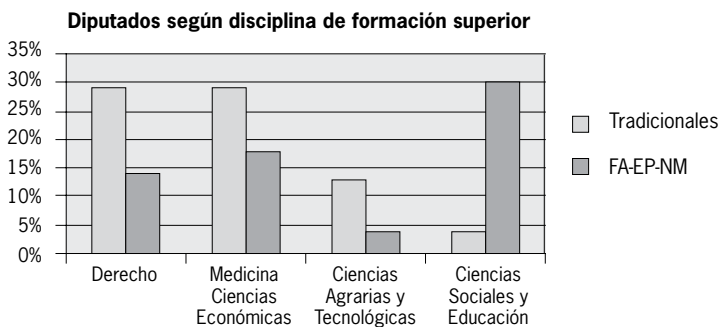
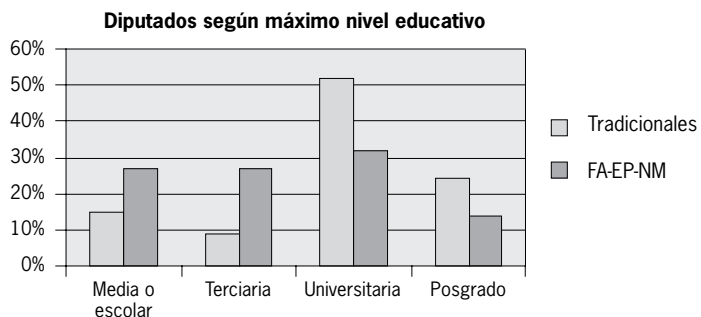
Otro elemento de diferenciación de las trayectorias educativas, se relaciona con los títulos universitarios y las credenciales a nivel de postgrados. Este tipo de formación es realizada tan sólo por el 32% de los egresados universitarios

El análisis global de los niveles y tipos de formación educativa presenta diferencias significativas entre las bancadas del FA-EP-NM y los partidos tradicionales.

La formación educativa de los legisladores de los partidos tradicionales se enmarca más en los tipos más tradicionales de profesionalización política, preferencias por la educación universitaria en las profesiones liberales clásicas, así como en la incorporación de formas de diferenciación por tipo de institución educativa y estratificación progresiva de credenciales y diplomas.

Los perfiles educativos de los diputados del Frente Amplio-EP-NM muestran un reclutamiento más universal y diversificado, con la incorporación de políticos con niveles educativos menores y vinculados a la formación para el trabajo; menor peso relativo de la formación universitaria; especialmente con una presencia más limitada de las profesiones liberales clásicas y una inclinación por la incorporación de un tipo de saber más humanista y volcado hacia la transmisión pedagógica del saber en el ámbito de la educación.

La formación y uso de las credenciales educativas en la elite parlamentaria muestra al mismo tiempo elementos de continuidad y cambio. Aún hoy, sigue manteniéndose el legado histórico de la formación universitaria en las profesiones liberales clásicas para el quehacer político, no obstante se ha reducido su volumen cuantitativo, y es muy notorio la disminución del saber jurídico como credencial habilitante para el político profesional. Como contraparte, se valorizan los saberes relacionados con la inclinación humanista y social, así como se extiende hacia un reclutamiento más abierto de distintos grupos sociales en cuanto a tipos y niveles educativos.



El mundo del trabajo y la política

El estudio de la trayectoria ocupacional del individuo antes de ingresar al mundo político, es una dimensión de análisis relevante para comprender tanto la posición social alcanzada en la estructura social, como para ver en qué medida un conjunto de profesiones en el ámbito laboral se vinculan con el campo político.

A análisis de la ocupación principal de los diputados anterior a la actividad legislativa se puede clasificar en grandes áreas de actividades laborales.

El grupo de las profesiones universitarias tradicionales o liberales, es el más significativo desde el punto de vista cuantitativo en los legisladores, siendo además estas profesiones las que tradicionalmente combinan un alto status social, escolar y económico. El 9% de los diputados tienen como ocupación principal la Abogacía o Escribanía. Asimismo, un 12% son Médicos (en todas sus especialidades, hasta los Odontólogos) de profesión de origen y el 9% de los legisladores son contadores. A estas profesiones se agregan los Agrónomos y Veterinarios, en una proporción notoriamente inferior (3%).

Desde el análisis original de Max Weber se consideran que las profesiones jurídicas pueden predisponer a la política moderna debido a su afinidad de saber con las actividades políticas y la administración del Estado⁽⁷⁾. No obstante, en este caso es interesante observar que a diferencia de las pautas tradicionales de profesionalización política, las profesiones jurídicas no son las que tienen mayor significación y peso cuantitativo en la actual legislatura.

El siguiente grupo de tipos ocupacionales identificado es el conformado por Empresarios, Directores y administradores de empresas, Productores rurales y Comerciantes. Estos títulos ocupacionales son considerados como posiciones privilegiadas en la estructura productiva, y tradicionalmente también han tenido incidencia en la conformación de las elites políticas⁽⁸⁾. Este subconjunto de profesiones aglutina al 15% de total de diputados. El análisis más detallado de las trayectorias individuales muestra que estas categorías ocupacionales pueden estar acompañadas de alto o bajo capital escolar.

Se puede identificar otro conjunto de profesiones y ocupaciones emergentes, que pueden considerarse dentro del universo de sectores sociales medios. Los educadores, maestros, profesores conforman un grupo significativo (14% de los diputados), junto a las profesiones de las Ciencias Humanas y Sociales (3%)⁽⁹⁾. A su vez se puede agregar, quienes ejercen la función pública como ocupación principal previo al ingreso al Parlamento constituyen el 10% de los legisladores⁽¹⁰⁾. Una observación interesante con respecto a los funcionarios públicos es que en general poseen un alto capital escolar, en términos de acceso a niveles de educación superior (80% del total) con estudios universitarios o terciarios.

7 En este sentido se puede citar un estudio comparado en 47 democracias en 1994 el 17% de los legisladores tenían como ocupación previa alguna profesión legal (abogados, fiscales, jueces, etc.). Luego aparecían otras profesiones liberales como las médicas (5%), ingenieros y arquitectos (3%) (Norris, 1996: 189). En el plano regional, un estudio comparado en la región, las profesiones liberales (jurídicas, médicas y tecnológicas) constituían el 43% de los legisladores de la cámara de representantes en Brasil y 50% de los diputados en Chile (Marengo, Serna, 2006).

8 De acuerdo al mismo estudio comparado en 47 democracias en 1994 el 17% de los legisladores eran empresarios y el 3% productores rurales (Norris, 1996: 189). Según el estudio comparado en el cono sur, el 21% de los diputados brasileños y el 9% de los representantes en Chile (Marengo, Serna, 2006).

9 Según el mismo estudio comparado en 47 democracias en 1994 las profesiones educativas, de las ciencias sociales y los periodistas constituían el 21% de los legisladores de la cámara baja (Norris, 1996: 189). En la investigación comparada en la región el 14% de los diputados brasileños y el 28% de los parlamentarios de la cámara baja en Chile provenían de este tipo de ocupaciones (Marengo, Serna, 2006).

10 En el estudio citado los legisladores que habían sido previamente funcionarios públicos eran promedialmente el 11% de la cámara baja (Norris, 1996: 189). Asimismo, según la investigación comparada en la región el 12% de los legisladores de la cámara de representantes en Brasil y el 1% de los diputados chilenos tenían como ocupación principal ser funcionarios públicos (Marengo, Serna, 2006).

Entre las ocupaciones de extracción más popular y menos tradicionales, se identifican los trabajadores. Los diputados que tienen como ocupación previa la condición de trabajador asalariado privado en sus diversas variantes -calificados, no calificados, urbanos y rurales- son el 15% de la Cámara¹¹. A estos tipos de ocupaciones asalariadas, se agrega un 6% de los diputados que tienen como ocupación principal previa la categoría de cuenta propistas con local (excluyendo profesionales universitarios).

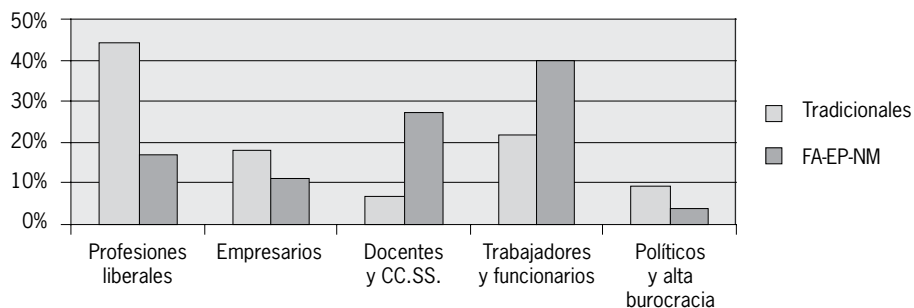
A su vez, se clasificó aparte a los que poseían cargos políticos o eran miembros de la alta burocracia estatal (cargos de dirección en la administración central, entes autónomos o ejecutivos nacional o departamental) que aunque tienen una magnitud relativa menor (6%) expresa aquellos dirigentes cuya principal actividad ocupacional ha sido la profesión política.

El análisis de los cinco tipos de categorías ocupacionales según bancadas partidarias muestra que las diferencias más significativas se encuentran entre los diputados de los partidos tradicionales que tienen una proporción bastante mayor de profesionales liberales clásicas, funcionarios públicos y políticos mientras que la bancada legislativa del FA-EP-NM posee una participación más intensa de educadores, profesionales de las Ciencias Humanas y trabajadores en sus diversas categorías.

Los perfiles de ocupaciones y profesiones de los diputados, presentan elementos históricos así como cambios recientes relevantes. Así aproximadamente la mitad de los diputados provienen de las categorías laborales de status más altos, empresarios y profesionales liberales clásicos, mientras que un poco más de la mitad, provienen de sectores populares de trabajadores, y medios de funcionarios públicos, educadores y profesionales de las ciencias sociales.

Si consideramos además el estudio sobre el Senado uruguayo entre los años 1985-2002 podría estar cambiando el perfil del reclutamiento social de los legisladores. Así pues, según la investigación referida el 51% de los senadores eran profesionales universitarios, el 21% empresarios o productores rurales, mientras que las profesiones relacionadas con la reproducción de la cultura letrada (docentes, periodistas, escritores) pesaba un 10% y los empleados administrativos un 4% en el conjunto del senado (Serna, García, Vilaro, 2005)

Diputados según ocupación principal



11 De acuerdo al estudio comparado internacional los legisladores que provenían de las categorías de trabajadores constituían un 4% de clases trabajadores manuales y otro 3% de empleados, del total de parlamentarios de la cámara baja (Norris, 1996: 189). Por otra parte, según la investigación comparada en la región el 4% de los diputados brasilenos y el 10% de los diputados chilenos provenían de categorías profesionales asalariadas (Marenco, Serna, 2006).

Los nuevos lazos sociales

Un núcleo de interés de la investigación es indagar sobre las redes de asociación colectiva que participan los diputados antes de ingresar al ámbito legislativo. Este campo posee un significativo interés sociológico, para estudiar en qué medida las carreras políticas de los candidatos se apoyan en recursos sociales colectivos, por medio del establecimiento de redes sociales y asociaciones en la sociedad civil; y para analizar los vínculos entre la representación política y de intereses en la sociedad.

El primer dato significativo es que la amplia mayoría de los diputados, el 75% de la cámara, pertenecieron a alguna asociación de la sociedad civil en su trayectoria biográfica previa, mientras que el 25% no registran ningún tipo de participación o posición de destaque en asociaciones colectivas.

El segundo aspecto relevante es analizar los tipos principales de asociaciones en los que participan los políticos, entre los que se destacan tres.

La participación en movimientos y gremios de estudiantes, tanto en nivel de enseñanza secundaria como superior es la militancia más común entre los legisladores, el 22% de los diputados pasaron por este tipo de participación activa en su trayectoria política previa.

A continuación, se identifica la participación en Sindicatos de trabajadores, el 18% de los legisladores tienen un antecedente de participación destacada en este tipo de organizaciones.

A su vez, aparece como significativa la participación en asociaciones y organizaciones del campo de la cultura. Se refiere aquí a la cultura en un sentido amplio, desde los ámbitos de dirección órganos de la educación, la universidad, hasta las asociaciones de profesionales universitarios, y el periodismo. En conjunto, el 11% de los diputados participaron de forma destacada en alguna organización de este tipo¹².

Luego se encuentran una variedad de asociaciones, con menor expresión cuantitativa aunque también significativas para comprender la variedad de intereses y redes sociales que se establecen a través de las trayectorias políticas. Así pues, aparecen organizaciones gremiales relacionadas con representación de intereses de productores rurales; organizaciones cooperativas; asociaciones de defensa de temáticas sociales emergentes vinculadas a “nuevas cuestiones sociales” (mujer, ecología, derechos humanos); organizaciones religiosas; asociaciones deportivas; pertenencia a Club de Leones y Rotary club; y a colectividades culturales.

El análisis según bancadas partidarias, muestra varias diferencias entre los tipos de recursos asociativos de los partidos.

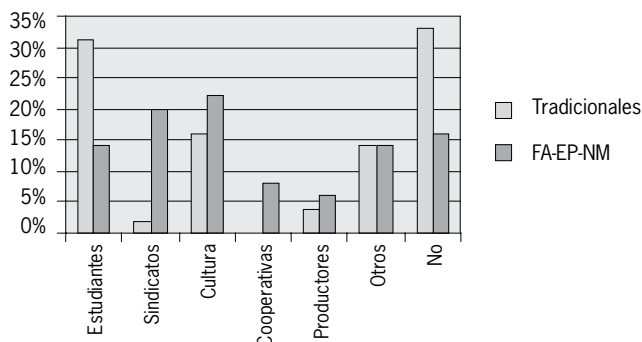
La bancada del FA-EP-NM se destaca principalmente por su participación en los sindicatos de trabajadores, organizaciones cooperativas y en las “nuevas cuestiones sociales” y por ser el partido que presenta los niveles más altos de redes asociativas. En contraste, los partidos tradicionales tienen afinidades electivas por las asociaciones fuera del mundo del trabajo y con una menor participación en organizaciones colectivas.

En perspectiva comparada de las redes sociales asociativas de los parlamentarios tienen rasgos históricos y novedosos en la representación política. Se mantiene la afinidad electiva histórica

12 La referencia al estudio del senado uruguayo, mostró pautas similares de participación de los legisladores en esos tipos de asociaciones colectivas. No obstante, es de señalar que en el senado se registró un peso más significativo de las asociaciones empresariales, que tienen un presencia muy baja en la cámara de diputados (Serna, García, Vilaro, 2005).

entre la militancia en movimientos estudiantiles, al tiempo que ingresan nuevos lazos sociales con las organizaciones sindicales de trabajadores, cooperativas y con las asociaciones del campo de la cultura.

Diputados según tipo de redes asociativas de pertenencia



Las carreras políticas hacia el Parlamento

De la militancia partidaria hasta el ingreso al Parlamento se pueden identificar varios escalones y trayectorias políticas posibles. El momento de comienzo a la vida política partidaria es crucial para medir la longevidad y continuidad de la carrera partidaria, así como para comprender el contexto histórico de socialización política.

El análisis del período de ingreso a la primera experiencia de militancia partidaria, muestra la longevidad y fidelidad de las carreras partidarias de los diputados de la actual legislatura.

Así pues, se destaca que el 46% de los legisladores tuvieron su inicio a la vida política previo a la ruptura democrática de 1973, y un 38% lo hicieron en el período de la transición democrática entre 1980 y 1989. Tan sólo el 14% de los diputados comenzaron la actividad política en el período más reciente, 1990-2004. Por tanto la resistencia contra el autoritarismo y la recuperación democrática fueron los eventos políticos más marcantes del contexto de ingreso a la actividad política.

En lo que respecta a la fidelidad partidaria, el 91% de los diputados pertenecieron a un sólo 1 partido en sus carreras políticas, siendo que a su vez el 89% de los legisladores participaron en sólo 1 o 2 sectores dentro de cada partido a lo largo de su trayectoria política.

El segundo momento clave para comprender los tipos de carreras políticas, es el momento de acceso y tipo del primer cargo público desempeñado. Promedialmente, el acceso a un puesto en la administración pública se realiza ocho años después de haber ingresado a la carrera partidaria.

En cuanto al tipo de cargos públicos, existen al menos tres clases de puestos que definen tipos de carreras políticas hacia el Legislativo.

Por una parte, la mitad de los diputados ingresaron a la administración pública a través del ejercicio de puestos legislativos representativos, o sea comenzaron su trayectoria en el estado una carrera parlamentaria. El 24% de los diputados tuvieron como primer cargo, el escalón legislativo

previo, como Edil en una Junta departamental. Asimismo, otro 25% de los legisladores comenzaron su actividad pública como suplente de diputado o senador, o directamente como diputado; y un 3% como funcionario asignado al gabinete de algún legislador.

Por otra parte, un 30% de los legisladores tuvieron su primer cargo público en el Poder Ejecutivo o en la administración central, a lo que se suma un 3% que era funcionario a nivel municipal.

Además, se puede señalar como otro ámbito relevante de reclutamiento de las carreras públicas, a través del ingreso a los órganos de la enseñanza, como profesor o maestro (13%), o en cargos de administración (2%).

El tercer momento crucial para el análisis de las trayectorias políticas, es la forma de acceso a la legislatura en el 2005.

Los legisladores que ingresan por primera vez al Parlamento, y que es al mismo tiempo el primer cargo público que desempeñan en el estado, constituye el 19% diputados de la cámara.

Otro grupo de legisladores igualmente significativo en términos de peso cuantitativo(19%), son aquellos que tienen un antecedente legislativo previo de rango inferior como ediles, o fueron suplentes de algún legislador nacional en períodos pasados.

Luego, se puede identificar aquellos legisladores con una carrera legislativa asentada, que desempeñan entre el segundo y el cuarto mandato como diputado o senador, que son el 27% del conjunto de diputados.

Por último, queremos señalar, aquellos candidatos para quienes la elección como diputado en sí mismo es una afirmación de “éxito” partidario (por ejemplo primeros lugares en las listas de las agrupaciones) y que pasada la elección tienen un ascenso político, sea hacia el ejecutivo nacional o departamental, sea de continuidad legislativa hacia el senado. El 15% de los diputados electos para la presente legislatura tuvieron alguno de estos tipos de ascenso político posterior entre la asunción del gobierno nacional en marzo hasta la elección de los gobiernos municipales en mayo del 2005.

El análisis de las carreras políticas según partido, muestra dos perfiles partidarios distintos. La bancada de los partidos tradicionales se caracteriza por un ingreso al estado en puestos ejecutivos de la administración central, empresas públicas, y ejecutivos municipales, desde los cuáles circulan hacia el poder Legislativo. Los diputados del FA-EP-NM, ingresan a la administración pública predominantemente a través de puestos legislativos representativos en el ámbito departamental o nacional, y complementariamente desde los órganos de la enseñanza.

Las carreras políticas de los legisladores muestra diversos modos de profesionalización y selección progresiva de los cuadros políticos en la Cámara de Diputados.

Para algunos la llegada al Parlamento es una primer experiencia de “prueba” en la administración pública a partir del ingreso directo luego de un éxito político partidario en las elecciones.

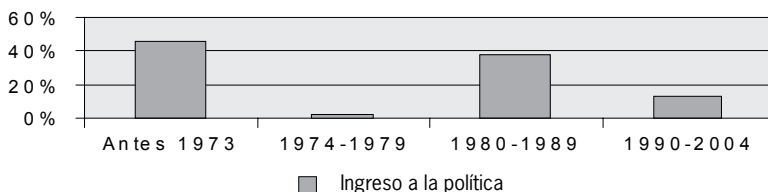
Para otros, es la continuación de un proceso progresivo de profesionalización política en carreras legislativas iniciadas previamente en el ámbito departamental o nacional.

La profesionalización política se produce también por la circulación de políticos dentro del aparato estado, de un sector con experiencias previas en puestos ejecutivos y la administración central, realizan carreras transversales en una intermitente movilidad entre el parlamento y el ejecutivo, de acuerdo a los resultados de los realineamientos políticos electorales⁽¹³⁾.

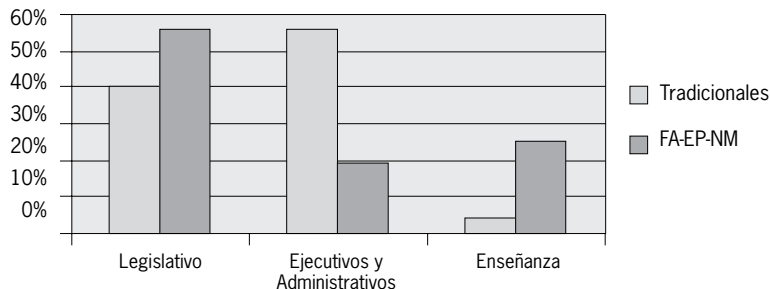
13 La investigación del senado, mostró también la existencia en esta cámara de proporciones similares de legisladores en los tres tipos de carreras (Bottinelli, 2005).

En las distintas vías, la profesionalización de los cuadros políticos partidarios son pautadas jerárquicamente por los pasajes de los escalones locales a los nacionales del Estado, y con caminos transversales entre los distintos órganos de la administración pública.

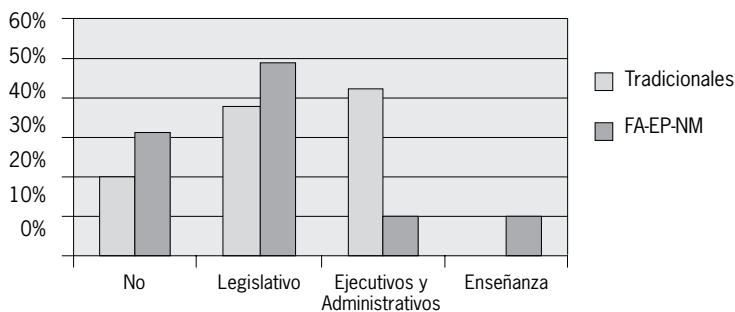
Diputados según el período de la primera militancia política



Diputados según primer cargo público



Diputados según desempeño de cargo público previo a la elección de 2004



Los diputados uruguayos en perspectiva comparada

El modelo analítico utilizado para las carreras políticas toma en consideración tres tipos de factores explicativos que inciden en la selección y trayectorias de los parlamentarios. Como punto de partida se consideran las posiciones sociales de origen en la estructura social, en sus diversas dimensiones (economía, cultural, sociedad). El siguiente factor es la movilización de distintos recursos para el impulso de las diversas carreras de los candidatos. Se consideran así los recursos personales del aspirante a la política (patrimonio personal, bienes o recursos materiales, prestigio propio), así como recursos colectivos derivados de su pertenencia a redes, organizaciones o asociaciones sociales, y también el apoyo de los recursos colectivos de las organizaciones partidarias. La tercer dimensión explicativa se vincula a la influencia de los mecanismos de las instituciones políticas en la selección de candidatos y competencia partidaria, sean los de naturaleza sistémica, como el régimen electoral, sean los de tipo organizativo de los partidos (que en éste estudio se les da particular relevancia, como la posición ideológica y tiempo de existencia).

Para completar el modelo se elaboran tres tipos de carreras políticas. Por un lado, aquellas que se caracterizan por una alta profesionalización y continuidad en el desempeño y dedicación a actividades políticas. Nos encontramos pues, con los políticos con una larga acumulación de desempeño de puestos legislativos en sus diversos órganos (departamentales y nacionales). Asimismo, se encuentran los políticos con carreras gubernamentales asentadas pero con una rotación y movilidad regular entre puestos de dirección ejecutiva en la administración del estado y los cargos electivos parlamentarios. En el extremo opuesto a esos dos patrones, se puede identificar un patrón de carrera política lateral, de individuos que entran y salen intermitentemente al Parlamento, sea por un éxito o fracaso electoral, como consecuencia de la selección interna partidaria, o por la influencia de factores sociales extra-políticos.

MODELO TEÓRICO			
Dimensión Macrosocial	Tipo de recursos movilizados	Mecanismos reclutamiento Instituciones políticas	Tipos de carreras parlamentarias
Posiciones sociales de origen Capital Económico Cultural Social	Personales (económicos y reputación o status) Colectivos (redes sociales, organizaciones políticas)	Sistémicos (Régimen político y electoral) Organizacional (Tipo de partido político)	Legislativa (asentadas) Gubernamental (alternancia puestos ejecutivos y legislativos) Lateral (carreras discontinuas)

El estudio del reclutamiento social y político de los legisladores de la actual cámara de representantes muestra diversas pautas en la composición social y modalidades de profesionalización de la elite política en Uruguay.

Con respecto a la composición social de los legisladores se pueden señalar varios aspectos. En relación con la socialización política intergeneracional y el origen social familiar, existe un peso significativo (aunque no condicionante) de la familia en la transmisión de actitudes y valores de la actividad

política entre generaciones(hijos con respecto a sus padres o abuelos). La influencia de las transmisión intergeneracional es un poco menor en las élites de izquierda emergentes, teniendo mayor incidencia la experiencia familiar intersubjetiva dentro de la propia generación, así como la participación frente a procesos y acontecimientos históricos de quiebre y recuperación de la democracia.

El legado de la posición social del hogar familiar de origen, es semejante a otros ámbitos de la estructura social, lo que confirmaría que la política puede ser percibida también como otro espacio de movilidad social⁽¹⁴⁾.

La desigualdad social de origen que continúa siendo la más discriminante es el género, con una fuerte subrepresentación de las mujeres, fenómeno extendido en ambas cámaras del legislativo. No obstante, el ascenso de la bancada de izquierda ha estimulado una participación relativa mayor de las mujeres.

Las credenciales educativas de la elite parlamentaria muestra perfiles interesantes. La formación de educación superior y terciaria sigue siendo una marca histórica distintiva de las élites parlamentarias, sin embargo, la composición de la cámara presenta una disminución del peso cuantitativo de la formación universitaria, de las profesiones liberales clásicas, en especial del derecho. De otra parte, emergen nuevos saberes que expresan la sensibilidad humanista y pedagógica de las nuevas élites, así como un reclutamiento más abierto a los diversos tipos y niveles educativos.

Las posiciones en el mundo del trabajo también muestra tendencias históricas comparativas destacables. Por un lado, la reducción del peso de las categorías sociales más altas como ser la de empresarios y profesiones liberales, y por otro, la extensión de la participación de sectores medios de funcionarios públicos y docentes, y clases trabajadoras.

El análisis de las redes sociales asociativas de los parlamentarios se observa una amplia constelación de representación intereses colectivos previo al ingreso a la cámara, entre las que se destacan tres. La militancia en movimientos estudiantes ha sido y es una de las vías de socialización de experiencias de organización colectiva recurrentes en la elite política. A su vez, emergen con una amplia significación el establecimiento de lazos sociales con los sindicatos de trabajadores. Además aparecen como significativas la pertenencia a las asociaciones del campo de la cultura (en un sentido amplio, desde los espacios universitarios, la educación, los medios de comunicación masiva hasta el arte).

La reconstrucción de las carreras políticas de los diputados da cuenta de distintas modalidades de profesionalización de los elencos políticos. El primer momento clave pasa por el comienzo de la militancia partidaria, que luego se traducirá en carreras longevas y con una fuerte fidelidad partidaria antes del ingreso al Legislativo. La experiencia histórica frente al autoritarismo y la transición democrática fueron los contextos principales de socialización partidaria de los elencos parlamentarios.

El segundo punto clave en la carrera es el momento y tipo de ingreso a la administración del estado. Un segmento minoritario de legisladores ingresan directamente al Parlamento sin haber tenido previamente un puesto en el Estado, en buena medida como resultado de un éxito político electoral que habilita un ascenso más rápido, aunque no signifique necesariamente una afirmación de la profesionalización política posterior⁽¹⁵⁾. Por otra parte, un tipo de carrera política profesional se

14 El autoreclutamiento de la clase alta ha sido estimado en Uruguay en un 41,3% y la Tasa Bruta de Movilidad en 61% para el año 1996 (Boado, 2004).

15 Existe un amplio debate académico sobre el significado y alcances de la alta volatilidad electoral y renovación parla-

basa en la acumulación sucesiva de trayectorias políticas en puestos legislativos, desde el ámbito municipal a nacional. Estos dos primeros tipos de carreras políticas se sustentan en la capacidad de mantener y extender la capacidad de movilizar recursos sociales y partidarios colectivos a lo largo de las distintas elecciones. Asimismo, se puede identificar otro tipo de profesionalización política, que se produce de manera endógena al interior del aparato burocrático del estado. Este tipo de carrera comienza con experiencias previas en puestos ejecutivos y la administración central, para luego continuar de forma intermitente a través de la movilidad entre el parlamento y el ejecutivo, en sus diversos órganos y competencias. Los ritmos y formas de rotación interna, varía de acuerdo a los apoyos y recursos partidarios, así como la dinámica de los resultados electorales.

Los cambios electorales recientes en el país que permitieron el ascenso al gobierno nacional de elites provenientes de partidos de izquierda, han favorecido la circulación de elites políticas emergiendo distintas pautas de composición social y reclutamiento político de las elites políticas en el cono sur (Marengo, Serna, 2006; Serna, 2004). Del punto de vista del reclutamiento social de los legisladores aparecen pautas más inclusivas y pluralistas: menos masculinizado, una formación menos relacionada a las profesiones liberales clásicas, y más vinculada a categorías de sectores medios, del área de las ciencias humanas, la educación y la reproducción de la cultura; y con mayor participación de categorías de asalariados. Las nuevas elites emergentes en sus carreras hacia el poder político se apoyan en el uso intensivo de recursos partidarios, asociativos, y la acumulación de puestos de representación política. De esta forma, la conformación de las elites expresan una constelación de nuevos lazos sociales en sindicatos de trabajadores, gremios estudiantiles y así como organizaciones de la sociedad civil orientadas a nuevas cuestiones sociales.

Bibliografía

- BARRÁN, José y Nahum, Benjamín (1986) *Battle, los estancieros y el Imperio británico*, Montevideo, Banda Oriental, Tomos 1 e 3.
- BALÁN, Jorge (1974) (comp.) *Las historias de vida en ciencias sociales. Teoría y técnica*, Bs.As, Nueva Visión.
- Bertaux, Daniel (1981) (comp.) *Biography and society: the life history approach in social sciences*, Londres, Sage.
- BEST, Heinrich y COTTA, Maurizio (2000) *Parliamentary Representatives in Europe 1848-2000*, Oxford University Press.
- BOADO, Marcelo (2004) "Tras los pasos de Solari" en Enrique Mazzei (comp.) *El Uruguay desde la sociología*, Montevideo, Departamento de Sociología, UDELAR.
- BOTTINELLI, Eduardo (2005) *Permanencia y movilidad de los senadores uruguayos*, Monografía final de Grado, Licenciatura de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- BOURDIEU, Pierre (1989) *La noblesse d'État. Grandes écoles et esprit de corps*, Paris, Ed.Minuit.
- (1986) "L'illusion biographique" en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* n 62/63, juin.
- (1981) "La représentation politique, éléments pour une théorie du champ politique" en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n 36/37, feb-mar.
- COLLIER, Ruth Berins (1999) *Paths toward democracy. The working class and elites in western europe and south america*, Cambridge, Cambridge University Press.

mentaria entre elecciones en el último ciclo democrático del país. Lo cierto, que esa dinámica del sistema partidario supone que una parte significativa de legisladores no son reelectos para un segundo mandato.

- CORADINI, Odaci (1999) *A extração social dos candidatos, as eleições de 1990 e de 1994 no Rio Grande do Sul*, Rio de Janeiro, Cadernos NuAP.
- DE CONINCK, Frédéric y GODARD, Francis (1998) "El enfoque biográfico a prueba de interpretaciones. Formas temporales de causalidad" en T.Lulle, P. Vargas, L.Zamudio (coords.) *Los usos de la historia de vida en las ciencias sociales*, Barcelona, Ed.Anthropos, Vol.II, pags.250-292.
- DALH, Robert (1958) "A critique of the Ruling Elite Model" en *The American Political Science Review*, vol 52, n 2, pags.463-9
- GAXIE, Daniel, OFFERLÉ Michel (1985) "Les militants syndicaux et associatifs au pouvoir? Capital social collectif et carrière politique" en Birnbaum Pierre dir. *Les élites socialiste au pouvoir. Les dirigeants socialistes face à l'État - 1981-1985* Paris, Ed.PUF.
- GRYNSZPAN (1996) "A teoria das Elites e sua genealogia consagrada", en *Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, ANPOCS n 41 1er semestre, pags.35-83.
- HIGLEY, John y GUNTHER, Richard (eds) (1992) *Elites and democratic consolidation in Latin America and Southern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MANNHEIM, Karl (1957) *Ensayos de Sociología de la Cultura*, Madrid, Ed.Aguilar.
- MARENCO, André (2000) *Não se fazem oligarquias como antigamente. Recrutamento parlamentar, experiência política e vínculos partidários entre deputados brasileiros (1946-1998)* Tese de doutorado em Ciência Política Porto Alegre, Universidad Federal de Rio Grande del Sur.
- MARENCO, André y SERNA, Miguel (2006). *¿Por qué carreras políticas na esquerda e direita não são iguais? Recrutamento legislativo no Brasil, Chile e Uruguai*. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, San Pablo (en prensa).
- MICHELS, Robert (1986) *Los partidos políticos*, Bs.As., Amorrortu Eds.
- MOREIRA, Contanza *¿Democracia restringida en Uruguay? Límites culturales e institucionales a la participación de las mujeres en política*.
- MALLO, Susana y SERNA, Miguel. *Seducción y desilusión: la política latinoamericana contemporánea*, Asociación de Universidades Grupo Montevideo – UNESCO, Editorial Banda Oriental, Mdeo., 2001.
(1997) *Democracia y Desarrollo en Uruguay*, Montevideo, Ed.Trilce.
- MOSCA, Gerardo (1984) *La clase política*, México, FCEI.
- MOUGEL, François-Charles (1990) *Elites et système de pouvoir en Grande-Bretagne 1945-1987*, Bourdeaux, Presses Universitaires de Bourdeaux.
- OFFERLÉ, Michel (ed) (1999) *La profession politique XIXe-Xxe siècles*, Paris, Ed.Belin
- PARETO, Wilfredo (1987) *Formas y estructuras sociales*, Madrid, Alianza Editorial.
- PIPPA, Norris(ed) (1997) *Passages to power. Legislative recruitment in advanced democracies*, Cambridge University Press.
(1996) *Legislative Recruitment* In: LeDuc Lawrence, Niemi, Richard, G., Norris, Pippa. *Comparin Democracies*, SAGE Publications, London.
- PUJADAS MUÑOZ, Juan José (1992) *El método biográfico: El uso de las historias de vida en Ciencias Sociales*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- REAL DE AZÚA, Carlos (1983) *El patriciado uruguayo* Montevideo, EBO.
- RODRIGUES, Leôncio Martins (2002) *Partidos, ideología e composição social. Um estudo das bancadas partidárias na Câmara de Deputados*, São Paulo, Ed. USP.
- SARTORI, Giovanni (1987) *Teoría de la Democracia*, Bs.As., Ed. REI.
- SAWICKI, Frédéric (1997) *Les réseaux du Partido Socialiste. Sociologie d'un milieu partisan*, Paris, Ed.Belin.
- SCHUMPETER (1961) *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, México, FCE.

- SERNA, Miguel (2004) *"Reconversão Democrática das Esquerdas no Cone Sul"* EDUSC, Associação Nacional da Pós-graduação em Ciências Sociais, San Pablo.
- SERNA, Miguel, García Juan, Villaro Alejandro, (2005) *Bases sociales de las izquierdas y derechas en el Parlamento Uruguayo*, ponencia al XXV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Porto Alegre 22 a 26 de agosto.
- WRIGHT MILLS, Charles (1987) *La elite del poder*, México, Ed.FCE.

Los claroscuros de la gobernanza y el fin del “Estado social”¹

François Graña²

El término “gobernanza” en boga de un tiempo a esta parte, alude a modalidades horizontales y participativas de gestión del poder, opuestas al modelo tradicional de Estado centralizado e interventor. Esto ocurre en contextos de intensificación de la globalización e interconexión mundial, “crisis de la deuda” y agudización de la pobreza extrema en el Hemisferio Sur, ascenso de las maffias, desequilibrios medioambientales, inseguridad planetaria y desastres humanitarios sin precedentes. Los Estados son acusados de costosos, ineficientes y venales, se multiplican organizaciones de ciudadanos que reclaman su parte en las decisiones que los involucran. Junto a ello, prospera la arremetida liberal contra el “Estado social” sospechoso de ineficiencia, proteccionismo, despilfarro y corrupción. La *good governance* reclamada por el Banco Mundial a los países deudores legitima una intervención directa en sus políticas económicas y sociales. Pero el preconizado “Estado mínimo” se asocia a menudo con una agudización de los males preexistentes: desintegración y exclusión social, desocupación endémica, desprotección e inseguridad ciudadana crecientes.

Introducción

La “gobernanza”, antiguo término caído en desuso desde larga data y reintroducido desde fines de los años 80 en el lenguaje corriente, sugiere cierta modalidad “horizontal” de gestión del poder contrapuesta al gobierno jerárquico tradicional. El Banco Mundial lo empleará desde entonces como palabra clave en las sugerencias de reestructura estatal para los países del Tercer Mundo: racionalidad empresarial, ajuste fiscal, eficiencia administrativa, libre juego del mercado, privatización y reducción de los “costos del Estado”. La *good governance* reclamada a los países deudores, es el santo y seña de la cruzada contra el viejo “Estado social” inculcado de despilfarro, burocracia y corrupción. Sus críticos cuestionan una política de privatizaciones y retracción de la protección social que agravó la pobreza, la exclusión, la desocupación y la corrupción. Recorreremos aquí los

-
- 1 Versión abreviada y revisada del texto Diálogo social y gobernanza en la era del ‘Estado mínimo’ publicado por CINTERFOR Montevideo, Papeles de la oficina técnica n° 16, mayo 2005. Este trabajo se enmarca en el Proyecto “La competitividad transfronteriza en el seno del Mercosur” del Programa ECOS-SUD de Investigación Científica entre Uruguay y Francia, 2004-2006 y contó con el apoyo del “Centre Franco-Chinois de Recherche en Gestion” (CFCRG, Université Jean Moulin, Lyon)
 - 2 Licenciado y Magister por la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR). Doctorado por la Universidad “Jean Moulin” (Lyon) y la Facultad de Cs. Sociales, Investigador y docente de la Universidad de la República; e-mail: francois@fcs.edu.uy

principales argumentos de tirios y troyanos, con el propósito de aportar materiales a la discusión actual sobre las transformaciones del Estado en nuestra región y en el mundo.

El Estado “tradicional” intervenía en la planificación económica, había desarrollado un sector de producción y servicios junto a un sistema de protección social, se había constituido en importante factor de redistribución del ingreso. Desde los 80, los poderes locales comienzan a relevar al Estado en muchas de sus antiguas atribuciones (Jessop 1998). La noción de “gobernanza” emerge en esos años de globalización intensa, cuando se desintegra la URSS y caducan representaciones geopolíticas vigentes por décadas, estalla la crisis de la deuda y se impone el “ajuste estructural”, resurgen guerras civiles y tragedias humanitarias, cobran nuevo impulso las amenazas a la seguridad planetaria con el triple acrecentamiento de la degradación ambiental, la proliferación de armas nucleares y la criminalidad transfronteriza (de Senarclens 1998).

Abordaremos aquí la discusión sobre la “gobernanza” en los últimos quince años, trazando antes un rápido cuadro de las transformaciones sociopolíticas que la ambientan. La “gobernanza” será tempranamente adoptada por el Banco Mundial para denominar cierto modelo de gestión estatal sugerido a los países “en desarrollo”: medidas de reestructura del Estado, de política económica y de participación de actores no estatales en la gestión. La autonomización del saber tecnocientífico, la desconfianza ciudadana y el control de los expertos en el contexto de la “gobernanza” cerrará esta primera parte.

Seguirá una breve visita al concepto de “sociedad civil”, expresión que suele abarcar a la densa trama de asociaciones ciudadanas que ocupan terreno cedido por un Estado en retirada. Para algunos, estas redes “horizontales” se oponen homogéneamente a la “verticalidad” del gobierno tradicional, otros en cambio perciben hondas fisuras en esta “sociedad civil”.

Luego discurriremos en torno de la *good governance* pregonada por el Banco Mundial, que en los 90 desplazará a las expresiones “gobierno” y *leadership* en los documentos de la institución. Esta noción comporta sugerencias de comportamiento económico-financiero, político y social dirigidas a los países tomadores de créditos. Algunos verán aquí cambios positivos en la estrategia del BM, que abandona un economicismo rampante para interesarse por los derechos humanos y garantías democráticas; otros cuestionan la intensificación de presiones liberalizadoras sobre economías ya frágiles agravando la desocupación, la pobreza y la desintegración social.

A continuación haremos foco en la naturaleza del Estado heredado del siglo pasado, acusado de oneroso, ineficaz y corrupto. Se reclama racionalidad empresarial y reducción radical de su tamaño, se anuncia la hora del ciudadano responsable, frugal y cogestor de los asuntos colectivos, se clama por una “cultura de cooperación” que barra con la indolencia administrativa.

Finalmente, recorreremos las críticas a una “gobernanza” que renuncia a la redistribución, privatiza servicios y rinde culto al libre juego del mercado. Muchos denuncian el carácter tramposo de una “gobernanza” a la vez analítica y normativa, y afirman que la gestión del interés general obliga a mantener una institución estatal centralizada. Implementada sobre fondo de retracción de las políticas sociales, la “descentralización” en los países del Sur agravó la desprotección ciudadana, la pobreza, la desocupación, la exclusión y la desintegración social. Se generó así una espiral de anomia, inseguridad ciudadana, criminalidad e intolerancia, receso de la solidaridad social, florecimiento de fundamentalismos y xenofobias de variado tenor. Junto a ello, lazos moleculares de sobrevivencia y ayuda mutua tejen solidaridades socioculturales, producen sentido de identidad y pertenencia.

Del *hard power* al *soft power*

En un contexto de cambio acelerado y obsolescencia de las estructuras del Estado tradicional, la “gobernanza” traduce una *transformación real* de estructuras sociales. El carácter intervencionista y vertical del viejo Estado no se adaptaba a contextos económicos, sociales y culturales en rápida transformación. Las reformas institucionales en los países desarrollados, animadas por la concepción neoliberal dominante, debían aportar legitimidad a los regímenes democráticos, reducción de las administraciones y mayor eficiencia económica. Trasladado a los países “en desarrollo”, el modelo supondrá contención del gasto público, reducción de la intervención del Estado, privatización de empresas y servicios, políticas orientadas por y hacia el mercado. Junto a ello, se prescriben ciertas conductas animadas por la voluntad de consolidación de la democracia: obligación de rendir cuentas (*accountability*), transparencia, equidad, promoción del Estado de derecho, descentralización político-administrativa (Kagancigil 1998).

En la literatura que se ocupa de la gobernanza, se sugiere una toma de decisiones basada en la amplia inclusión de los afectados por las mismas, y se preconiza una gestión transparente, flexible, participativa y creativa (Guénaire 2002; Stocker 1998). A despecho de la polisemia que se apodera del término “gobernanza”, todos sus empleos aluden a fronteras difusas entre lo público y lo privado, se privilegian aquellos mecanismos de gobierno que no necesitan de la autoridad del Estado, y se tiende a la creación de estructuras resultantes de la interacción múltiple (Querol 2004, Mayntz 2001).

Cierta noción de gobernanza ve la acción pública como una compleja urdimbre de redes. Se describen entonces prácticas cooperativas y abiertas, y cada vez más alejadas de “...las armaduras jerárquicas del pasado y de los procedimientos rutinizados” (Gaudin 2002:43)³. Los flujos y las redes parecen describir más adecuadamente un mundo donde el poder es más móvil e inestable, el “hard power” de las armas cede el lugar al “soft power” de la gobernanza; el poder ya no viene “de arriba” sino que discurre en la negociación multiforme e incesante (Moreau Desfarges 2003). Se habla, asimismo, de una crisis múltiple de *representatividad*, *delegación*, *participación* y *legitimidad* de los modelos democráticos vigentes y sus actores políticos. Un nuevo modelo de gestión del poder convoca a la participación de autoridades locales y regionales, servicios y decisiones diversas se proveen en contextos de cooperación de públicos y privados, y estas estructuras interdependientes reclaman modos de coordinación cuyas propias reglas de juego deberán negociarse (Stocker 1998).

Por otra parte, algunos ponen en duda que se asista a la declinación del viejo Estado-Nación. Multitud de ONGs no actúan *contra* el Estado sino en concertación con los gobiernos, y a menudo el protagonismo de “nuevos actores” tiende a reforzar el Estado; es el caso de los atentados del 11/9/2001 que motivaron el “regreso del Estado” en un país ultraliberal como los EE.UU. En suma, lo que está cuestionado no sería la autoridad estatal sino sus opciones políticas, en una época en que la necesidad del Estado se hace más evidente que nunca (Cohen 2003). La errónea percepción de la obsolescencia del Estado lleva a ciertos promotores internacionales a impulsar programas de desarrollo a espaldas de gobiernos burocráticos e inoperantes; así, proyectos de desarrollo del Banco Mundial o las Naciones Unidas en países del Tercer Mundo son confiados a ONGs locales antes que a los Estados, calificados de poco confiables, ineficientes y corruptos. Estas acciones contribuyen

al mismo descrédito y fragilidad de las instituciones oficiales que se constata con preocupación. Se incrementa así el debilitamiento de la democracia en nombre, precisamente, de propósitos democratizadores, en lugar de ejercer la mayor presión sobre el Estado para que cumpla con sus cometidos en salvaguarda del interés común (Hermet 2003).

Otro aspecto muy sensible de la problemática de la gobernanza hace a cierta reacción del cuerpo social ante la autonomización de saberes especializados de creciente gravitación en la vida cotidiana. Se ha dicho que el “conocimiento científico” debe diferenciarse de la “opinión del experto”; si el primero apela a la búsqueda independiente de relaciones causa-efecto ignoradas, el segundo está previamente comprometido con intereses y expectativas de la entidad contratante. El experto *integra* el proceso de formulación e implementación de políticas; el saber que aporta, es una “verdad de servicio” con arreglo a ciertas formas científicas (Graña 2005). La profunda imbricación de ciencia, tecnología, competitividad e innovación económico-productiva, ejerce fuerte presión sobre las instituciones científicas. La tendencia a la privatización del saber limita el antiguo principio de la accesibilidad del conocimiento, los resultados de la investigación escapan al control por la comunidad de pares, criterio de científicidad caro al desarrollo histórico de la ciencia moderna (Kagancigil 1998). Se ha sugerido que las personas dedicadas a la ciencia deberían realizar un “juramento de Hermes”⁴, al modo de un imperativo ético de *temperantia, justitia, fortitudo, prudentia* que se constituya en factor de alerta y control social sobre el saber especializado (Paquet 2004).

Hemos visto que la gobernanza nace bajo el signo de la crítica al Estado proveedor, caro, ineficaz, vertical e intervencionista, y convoca a los mil actores de la “sociedad civil” a tomar en sus manos la gestión del poder, a sentar las bases de un nuevo tipo de Estado racional, democrático y eficiente. Veamos ahora los términos de la discusión en torno a esa sociedad civil, y qué enfoques encierran las distintas apreciaciones de su significado real.

¿Estado versus “sociedad civil”?

La noción de “sociedad civil” acompaña recurrentemente la discusión en torno a la gobernanza. Se alude así a la densa trama de asociaciones no lucrativas voluntarias que buscan transformar ciertas regulaciones sociales con arreglo a objetivos precisos. Las ONGs se decuplicaron en los últimos cuarenta años, sobre todo en los temas de desarrollo, ecología, derechos humanos, paz mundial e identidades socio-culturales, étnicas y religiosas. Las organizaciones de la sociedad civil dan la palabra a grupos a menudo excluidos del debate mundial: mujeres, poblaciones autóctonas, pequeños agricultores, pobres, etc. En contrapartida, en estas entidades están sobrerrepresentados los residentes de los países más ricos y poderosos, mayoritariamente blancos de cultura occidental con amplia disponibilidad de medios informáticos y dominio del idioma inglés. El perfil de la sociedad civil, en definitiva, refleja también las jerarquías del poder y de los privilegios en la escena mundial (Scholte 2002).

La sociedad civil está lejos de ser homogénea. Las grandes corporaciones transnacionales, por ejemplo, no tienen otra finalidad que el lucro, ofrecen relativamente pocos puestos de trabajo, la protección del ambiente no es asunto de su incumbencia, y cultivan lazos estrechos con los Es-

4 Dios griego de la ciencia.

tados. Las ONGs defienden intereses sectoriales precisos, su campo de acción política es limitado, no escapan a la influencia del Estado ni a conflictos de hegemonía y poder (de Senarclens 1998). Asimismo, se ha pretendido incluir en la “sociedad civil” modos de auto-organización local como sopas populares, dispensarios de salud y centros de atención infantil atendidos por personal benévolo, que en realidad constituyen mecanismos reactivos de sobrevivencia colectiva frente a situaciones de privación aguda. Aun cuando merezcan todo el respaldo de la comunidad internacional, estas iniciativas no pueden ser tomadas por estructuras de la “sociedad civil” portadoras de democratización y prosperidad socioeconómica. Por otra parte, la continuidad de estas asociaciones no lucrativas depende de un Estado eficaz y legítimo, no hay aquí dos términos opuestos sino complementarios. El declamado antagonismo entre Estado y sociedad civil evidencia su falsedad sobre todo en situaciones de aguda desintegración social. En Bosnia, Liberia o Rwanda, los vecinos se han matado entre ellos, millares de familias se han desgarrado, la capacidad político-administrativa del Estado se encuentra arrasada, las estructuras de una autoridad legítima deben ser virtualmente reinventadas. En estas comunidades, la imposibilidad de recrear una “sociedad civil” sin abordar la reconstrucción del propio Estado se muestra en todo su dramatismo (de Alcántara 1998:113-4).

No faltan quienes consideran que la apelación a la “sociedad civil” recubre actores con intereses y concepciones de la democracia tan divergentes, que carece de especificidad como categoría analítica. Así por ejemplo, en los 80 se produjo en numerosos países “en desarrollo” cierto consenso entre organizaciones multilaterales, tecnócratas contratados, nuevos empresarios orientados al mercado global y algunas ONGs, en torno a una drástica reducción de los poderes y burocracias estatales. Pero el contenido efectivo de la “descentralización” proclamada está lejos de ser objeto de consenso: numerosas ONGs soportan demandas locales de transferencia real de poder que cuestionan su legitimidad, ciertas élites locales son cooptadas por corporaciones transnacionales que las articulan a exigencias globales, y la hegemonía local sobre las capas populares las conecta a aquellos intereses globales que las han satelizado (Peemans 2004).

Eficiencia, racionalidad, transparencia administrativa, *management* del Estado, son las estrellas de la nueva constelación que guía los reclamos de cambio y anima el hostigamiento al viejo “Estado social”. Este lenguaje empresarial se ha inspirado directamente en otra “crisis de gobernanza” contemporánea, que tiene por escenario la gestión de las grandes corporaciones: la *corporate governance*, que en los '80 marca un “retorno de los accionistas” preocupados por retomar el control de la gestión y las decisiones empresariales (Cabanés 2004, Paquet 2004, Pérez 2003). Pero es evidente que –al menos en el Tercer Mundo– la noción adquirió toda su dimensión actual sólo después de adoptada por el Banco Mundial. De esto trataremos renglón seguido.

El Banco Mundial y la *good governance*

En los 70, los préstamos internacionales para el desarrollo se subordinaban a la liberalización de los mercados internos de las naciones asistidas, sin contemplar las condiciones mínimas de legitimidad política y social requeridas para su implementación. Luego de los procesos de reforma de los '80 en África y América Latina, el Banco Mundial especifica ciertos criterios de buena administración pública a ser cumplidos por los países deudores, y los denomina “gobernanza” (Smouts 1998). La entidad financiera promoverá de aquí en más una “buena gobernanza” que englobe participación de los ciudadanos en los cambios y vigencia del estado de derecho y de los derechos humanos, favo-

recerá la intervención de las ONGs, el sindicalismo y los movimientos sociales en dichas prácticas de gobernanza. En contrapartida, los países beneficiarios serán instados a desregular sus economías, a abatir barreras al libre juego del mercado mundial, a mantener salarios bajos y adoptar políticas macroeconómicas de estabilización de precios. En suma, la naturaleza alusiva-elusiva del término “gobernanza” permitirá al BM condicionar el rumbo socio-económico de los países “en desarrollo” evitando la acusación de injerencia en asuntos de gobierno que se le había reprochado a la institución. En el nuevo contexto discursivo, temas tales como la lucha contra la corrupción o la instauración de nuevas relaciones entre empleados y empleadores, estatutariamente ajenos a las atribuciones de la entidad financiera, ingresarán fluidamente en las agendas de negociación con los gobiernos (de Alcántara 1998, de Senarclens 1998, Pagden 1998).

En los 90, la *good governance* asume la forma de una operación pedagógica, con misioneros bancomundialistas que recorren el mundo formando nuevas élites en cada país. Estudios de caso, seminarios y conferencias sirven a la difusión y a la “naturalización” progresiva de la nueva noción, en torno a la cual se construye un lenguaje común y un haz de referencias compartidas. Entretanto, los procesos de privatización y liberalización han despojado a las viejas “clases políticas” de una parte de sus tradicionales recursos clientelísticos. Muy pragmáticamente, los misioneros del BM se dirigen entonces a los líderes de asociaciones, se reúnen con universitarios e investigadores, convocan a jóvenes técnicos y a representantes locales. Todos ellos configuran la trama de flamantes decisores y artífices de la *good governance*, que opera al modo de “una máquina de labelización de las buenas prácticas de aquellos a los que el Banco Mundial se muestra dispuesto a ayudar” (Gaudin 2002:79).

La “buena gobernanza” se constituye así en virtual código de buena conducta para designar a los que son admitidos dentro del orden internacional (Guénaire 2002), en matriz interpretativa de la realidad imperante en los países “subdesarrollados”. Un autor de Tanzania subraya que la ‘gobernanza’ supone pluralismo, responsabilidad pública, respeto de la ley y de los derechos humanos, y economía de mercado. Luego de enumerar los obstáculos que enfrenta el ejercicio de la democracia local –fuerte peso del poder central, nula representación de las colectividades territoriales, ambigüedad de las relaciones institucionales- señala “otros problemas”: analfabetismo masivo, nulo acceso de la población rural al ciclo secundario (90% de los tanzaneses vive en medio rural), teléfono y electricidad como “privilegio” de un exiguo 10% de habitantes urbanos. Aquí, la “buena gobernanza” -economía de mercado, responsabilidad, respeto de los compromisos- se antepone a cualquier otra consideración. Parecería presumirse que la solución a males socioeconómicos tan agudos, al igual que el Reino de los Cielos bíblico, sobrevendrá por añadidura luego de una vida ejemplar: en este caso, luego de una “buena gobernanza” (Milanzi 1998).

En América Latina en los 90, los programas de austeridad y el endeudamiento endémico redundaron en desocupación creciente, pulverización de las clases medias, fragmentación social profunda, más trabajo infantil, retroceso de la escolarización, caída en picada de los salarios públicos, más criminalidad y corrupción, ascenso de la *mafia* de la droga. Una buena gobernanza supondría no sólo más participación política sino relanzamiento económico local y protección de los grupos más desfavorecidos; pero estos objetivos contradicen la estabilidad económica que inversores privados y acreedores anteponen a cualquier otra consideración. En tales circunstancias, los poderes públicos experimentan dificultades crecientes para cumplir con sus funciones administrativas más elementales, todo lo cual acrecienta el déficit de legitimidad. En suma, las reformas del Estado han

terminado por sumir a las poblaciones de la región en la incertidumbre, la inseguridad y la desmoralización (Petiteville 1998).

De la mano de la *good governance*, el BM se coloca al frente de los reclamos de “modernización” de los viejos Estados, ahora sospechosos de proteccionismo, despilfarro y corrupción. Por otra parte, todos los enfoques comparten una convicción: el Estado debe volverse más modesto, compartir su poder y costar menos. A continuación trataremos los principales argumentos con que se defiende esta reducción estatal, y luego haremos un espacio a quienes los critican.

Los cruzados del “Estado mínimo”

Hemos podido ver que la “buena gobernanza” es entendida como un *aggiornamento* del poder en una época de grandes transformaciones del Estado y de sus modos de legitimación. Se admite que el Estado sigue siendo el depositario de la nacionalidad, el ámbito de la participación política, el protector de la ciudadanía, el titular de la violencia legítima. Pero las cosas ya no son lo que eran, las instituciones de gobierno son pasibles de atenta vigilancia por parte de expresiones multiformes de la “sociedad civil”, una miríada de ONGs, y por supuesto, entidades interestatales como el BM y el FMI. Para algunos, entretanto, la gobernanza parecería reducirse a un clamor por el retorno al Estado del “laissez-faire” de la primera hora. Se llega a afirmar que en la “era de la gobernanza” lo político ya no tiene sentido, a no ser “cuidar que el juego social discurra sin mayores inconvenientes” (Moreau Desfarges *op. cit.* p. 30), la esfera pública ya no planea por encima de la sociedad, el interés general ya no está dado sino que se renegocia incesantemente. Otro texto de similar envergadura debe su celebridad a la circunstancia de que su autor es el actual primer ministro francés. El cuerpo principal del trabajo es un largo encadenamiento de lugares comunes: la mundialización de las nuevas tecnologías, de las xenofobias y de las desigualdades del desarrollo debe ser humanizada; al fin de la oposición marxismo-liberalismo siguió el desencanto ideológico; la globalización de la economía con movilidad de productos y capitales no impide la existencia concreta de la identidad local; “el 11/9/01 éramos todos americanos”; la “aldea global” comunicacional no asegura por sí misma la comprensión entre los hombres; la economía escapa al campo de la política; los partidos han dejado de ser de masas para convertirse en organizaciones de cuadros; los Estados son demasiado pequeños para los grandes problemas y demasiado grandes para los pequeños problemas, y un largo etcétera (Raffarin 2002). El contenido último de la propuesta de gobernanza del autor es “...una profunda reforma de un Estado más modesto, un Estado en el que las agencias públicas y privadas cooperen sobre bases contractuales, aportando soluciones a los problemas de orden público” (*op. cit.* p:159).⁵ Cualquiera tiene derecho a reiterar proposiciones largamente tematizadas en toda la literatura que discute la gobernanza. Pero la pobreza de la argumentación y la ausencia de análisis empírico que permean esta exposición, la reducen a una declaración ideológica.

Cierta retórica inflamada que se sobrepone al análisis ponderado –como los textos citados de Moreau Desfarges y Raffarin- abunda en la literatura consultada. Ello comporta una virtud innegable: nos recuerda que gravita sobre estos asuntos una confrontación apasionada que no deja a nadie indiferente. Pero no resulta fácil sustraer de dichos discursos aquellos elementos de interés para una discusión sociológica. Esta retórica, más próxima de la agitación ideológico-política que del debate racional, puede sintetizarse como sigue: i) el Estado es responsable de políticas de seguridad social onerosas,

ineficaces y clientelísticas; ii) el endeudamiento estatal se subsana aplicando métodos empresariales de gestión con el objetivo de “hacer más con menos”; iii) se proclama la bondad *urbi et orbi* de programas liberales de ajuste estructural; iv) debe promoverse la conformación de actores colectivos para los programas de ajuste, transparencia y racionalidad, que aseguren la integración social con o sin Estado; v) se predica una fe ciega en el crecimiento económico directamente funcional a un mercado libre de trabas (de Senarclens 1998). No se trata, por cierto, de proposiciones completamente falsas; es la pretensión dogmática de *cerrar* la discusión en lugar de abrirla, que resulta cuestionable.

Abundan también los abordajes más propiamente argumentales, sin duda los más valiosos para el abordaje científico-social de estos temas. Gilles Paquet (2004) examina las “patologías de la gobernanza” planteadas por las sociedades contemporáneas, en especial los problemas crecientes de coordinación. Estudia el caso de la sociedad canadiense, y su argumento central es la existencia de una crisis de los fundamentos de la “gobernanza” bajo forma de una erosión de la confianza social. El “capital de confianza” interpersonal lubrica toda relación social, incluidas aquellas asentadas en contratos escritos precisos; y en sociedades de más en más interdependientes, la desconfianza es un ácido corrosivo que pone en peligro el sistema. El autor convoca a un examen de las “disfunciones” atribuibles a la confianza perdida. La reciprocidad y los lazos comunitarios organizan buena parte de nuestra vida cotidiana, y una infinidad de organizaciones tales como los hospitales colapsarían *ipso facto* si debieran dejar de contar con el trabajo benévolo, un tipo de actividad fundada por definición en la confianza interpersonal. La causa última de la erosión de la confianza -discurre Paquet- reside en las bases mismas de un “Estado-Providencia” que ha educado a sus ciudadanos en la convicción de que no necesitan del prójimo, que el Estado centralizado se basta a sí mismo para velar por los individuos. En el paradigma de la autosuficiencia de un Estado proveedor, el sistema “funciona” por sí mismo: que cada cual atienda lo suyo, los asuntos de incumbencia colectiva son regulados por el sistema. A despecho de tales ideas, numerosas investigaciones de “accidentes” –como el caso de Chernobyl- señalan fallas de gobernanza: aflojamiento de la tarea de gestión y control, tolerancia hacia pequeñas infracciones a los procedimientos que terminaron por consolidar malos hábitos, etc. Pero el pensamiento dominante impide una genuina rectificación limitándose a buscar un “culpable”: una vez encontrado y castigado, el sistema recobra una confianza acrítica en su funcionamiento. Ello puede resultar muy peligroso cuando el origen de la falla, precisamente, es “sistémico” y no individual. El autor convoca en suma a la construcción de ámbitos de discusión ciudadana de las decisiones de gobierno, a una amplia distribución de recursos de poder y conocimientos, al fin de los monopolios estatales, a la elaboración de una “cultura de cooperación” que sustituya la “cultura de confrontación” entre funcionarios evaluadores y ciudadanos evaluados.

Los partidarios de la reducción del Estado son sin duda predominantes en la literatura que se ocupa de la gobernanza. Pero esta exposición no podría cerrarse sin recorrer los argumentos más corrientes de sus críticos; es lo que haremos renglón seguido.

Algunas voces críticas

El Estado ha perdido capacidad de iniciativa, decrecen sus recursos de legitimidad para aplicar normas y hacerlas respetar. Progresivamente desconectado de la sociedad civil, no logra arbitrar demandas crecientes y contradictorias. La opinión pública se muestra desilusionada y protesta por el costo e ineficiencia estatales, el servicio público se atrinchera en los círculos viciosos de la burocracia, y la crisis generalizada reclama nuevas formas de regulación. El Estado-providencia que hoy colapsa, correspondía a una sociedad en crecimiento continuo, con una distribución amplia de los riesgos y expectativas generalizadas de empleo estable. Hoy la desocupación es endémica, crece el número de los que no cotizan ni pagan impuestos: desocupados estructurales, jóvenes sin empleo, madres solteras, individuos que han roto sus lazos sociales (Francois-Xavier Merrien 1998). Este diagnóstico reiterado produce un efecto de evidencia que lo vuelve persuasivo con su sola evocación; sin embargo, merece un examen crítico.

En los países desarrollados, por de pronto, no se verifica la anunciada crisis de legitimidad del poder estatal. A comienzos de los 90, una amplísima mayoría de europeos seguía viendo como una responsabilidad del Estado los servicios de salud, la ayuda a jubilados y desocupados, la reducción de las desigualdades y la provisión de empleos; sólo un escaso 5% aspiraba a una reducción del gasto social⁶. Se sigue percibiendo al Estado como un poder central legítimo y sede de una soberanía que expresa el mito del lazo estrecho entre pueblo y territorio (de Senarclens 1998). Las prestaciones sociales son percibidas como un derecho adquirido, como una contrapartida adeudada de cotizaciones pretéritas en la vida del ciudadano-trabajador-contribuyente europeo. En el viejo continente, *los Estados han acrecentado su rol en la adaptación de las economías, intervienen masivamente para facilitar las jubilaciones anticipadas, financian las reconversiones industriales e invierten en formación profesional.* Al calor de la crisis se multiplican las intervenciones puntuales y los planes de emergencia, aumentan los gastos en seguro de paro, la evolución demográfica induce un aumento del gasto social. En suma, nada autoriza a hablar de una declinación o un retroceso de los Estados-providencia europeos que siguen líneas de desarrollo heredadas del pasado sin mayores rupturas o discontinuidades (Merrien 1998).

Ha sido igualmente cuestionada la idea de las bondades *per se* de la privatización y la asociación público-privado preconizadas por los discursos de la *good governance*. Para la OIT, ciertas recomendaciones del BM reposan sobre hipótesis no verificadas; es el caso del programa de privatización de las *assurance pension*, que conlleva un riesgo inaceptable para asalariados y jubilados, aumenta la carga social representada por las personas de la tercera edad, e impone un pesado fardo sobre la actual generación en actividad. Los países que mejor se las arreglan en los aspectos considerados críticos para la “gobernanza”, no son los que –como España– tienen salarios relativamente bajos, ni los que –como Francia– exhiben un mercado de trabajo desestructurado, sino los que logran combinar inteligentemente la negociación colectiva, la revisión del sistema de prestaciones públicas, y cierto espíritu de solidaridad social. El caso holandés muestra que el Estado-providencia puede a la vez ser económicamente competitivo y socialmente integrador. Así, el éxito o fracaso de las políticas socia-

6 Merrien da cuenta de un estudio publicado por Borre O. & Scarbough E. : *The Scope of Government*, Oxford Univ. Press, Oxford, en base a una encuesta realizada en Gran Bretaña, Italia, Austria y Noruega.

les no es una función lineal de la reducción del Estado, sino más bien la resultante de compromisos “neo-corporativos” con fuerzas sociales representativas y legítimas. Se concluye que la noción de “gobernanza” en sus discursos dominantes, obstaculiza el análisis sociológico de estas realidades porque induce la percepción funcionalista de un desarrollo “ineluctable”, exagera las convergencias de las distintas realidades en desmedro de sus divergencias, y promueve soluciones supuestamente universales y adaptables a toda situación local.

El enfoque corriente de la gobernanza contiene también una importante ambigüedad: su doble condición de perspectiva analítica y *simultáneamente* paquete de sugerencias normativas; resulta de ello un continuo *quid pro quo* entre observación y prescripción. Esta duplicidad hace que los postulados de flexibilización y conformación de redes público/privadas resulten persuasivos *porque* brindan un justificativo racional a los partidarios de políticas de liberalización y desregulación, y no por su pertinencia teórica. Se desliza así fácilmente hacia una apología de las recetas del *management* empresarial con base “científica”. Ambas dimensiones –observación y prescripción– deben ser cuidadosamente distinguidas. En suma, la gobernanza como teoría adolece de insuficiencias considerables: subestimación de la divergencia y la especificidad, neofuncionalismo, “profetismo del experto” con escasa contrastación empírica de sus postulados.

Se ha dicho también que *la gobernanza es un proceso y no una estructura*. Así por ejemplo, ciertas funciones de interés general como la preservación de bienes colectivos o la gestión de externalidades negativas, necesitan una ejecutividad centralizada y no un sistema deliberativo de gobernanza. La perspectiva dominante ignora esta diferencia de status entre gobierno y gobernanza, promoviendo de modo unilateral el reemplazo de aquél por ésta. Esta falsa equiparación entre “gobierno” y “gobernanza” introduce otra simplificación: la sustitución de la política por la “mano invisible” del mercado. Pero la política es representación y mediación de intereses colectivos, en tanto el mercado es intercambio y negociación entre intereses particulares. La gobernanza debe su prestigio a las prácticas democratizantes que sugiere: menos jerarquía, más participación horizontal, cooperación de múltiples decisores, obligación de rendir cuentas. Pero paradójicamente, esta perspectiva se contradice con la democracia representativa en el acto de subestimar la especificidad del poder político centralizado; las funciones y recursos políticos son irrenunciables, sus competencias sobre asuntos de interés general “estratégico” no pueden quedar libradas al juego de intereses corporativos o sectoriales. Por otra parte, los partícipes del juego de coordinación horizontal, negociación y regulación plural, *nunca son iguales*: los grupos más poderosos, los más homogéneos y los que tienen una visión estratégica de sus propios intereses, siempre acumulan mayores posibilidades de éxito. En conclusión, la gobernanza no puede sustituir ciertas decisiones de “interés general”, tomadas en nombre de la ciudadanía en su conjunto. Estas decisiones, claro está, suponen opciones y riesgos, que luego deben ser sometidos a la sanción colectiva por vía de los mecanismos político-electorales de la democracia representativa (Kagancigil 1998).

Otra recurrencia fuerte en el discurso de la gobernanza, es el imperativo de la descentralización del Estado. Veamos qué hay del tema en los países del Hemisferio Sur. En esta parte del mundo, la descentralización anterior a los 80 fue realizada por Estados-naciones relativamente débiles obligados a negociar con antiguas oligarquías regionales poderosas, resistentes a la modernización y a la centralización estatal. Amparados por dicho proceso, emergen algunos casos de “regiones ganadoras” al modo de sus pares del Norte: el polo Sao Paulo – R.G. do Sul en Brasil, el norte mexicano, Bombay

en la India. Pero son excepciones, y en general, la acción descentralizadora significó fragmentación y reducción de la función redistributiva del Estado. Esto exacerbó regionalismos preexistentes con base en la etnicidad y/u otros principios identitarios de raigambre territorial. La drástica reducción del gasto en salud, educación y proyectos productivos impactó directamente sobre la composición del ingreso y las condiciones de vida locales. Ante ello, los gobiernos aceleraron la descentralización ya iniciada para así descargar sobre las autoridades locales responsabilidades sociales que de todos modos ya el Estado central había minimizado. Estas decisiones políticas, inspiradas precisamente en una filosofía de “minimización” del Estado, no contaban con financiación adecuada. Esta retracción estatal motivará en los años 90 iniciativas locales de ONGs diversas de cara al desarrollo local, la lucha contra la pobreza, la expansión de los “microcréditos”, etc.

Estas políticas han sido encuadradas discursivamente en la “gobernanza”, pero en realidad han perdido toda semejanza con la descentralización que en Europa remite a una ciudadanía ampliada con la pertenencia territorial y una nueva legitimidad regional del Estado-nación. La retirada del Estado se ha traducido para porciones crecientes de la población de las naciones “en desarrollo”, en más pobreza, exclusión y desigualdades sociales. La caída del ingreso, la desocupación y la exclusión social resultantes del reajuste estructural, han ahondado la deslegitimación del Estado y han degradado las relaciones sociales. El antiguo estado de cosas ya no es lo que era, el nuevo es inaccesible para muchos; con la generalización de la anomia y la violencia se cerrará un círculo vicioso que condena a poblaciones enteras a la deriva, la desazón y la desesperanza profundas. En estos contextos, amplias capas sociales abandonadas a sí mismas son atraídas por las migajas de seguridad que ofrecen populismos, fundamentalismos y mesianismos de todo pelo. Con su convite a una solidaridad exclusiva y excluyente, estas empresas colectivas sectarias reavivan cierta esperanza de comunidad, de convivencia humana, que ha sido arrasada por la “modernización” (Peemans 2004).

A despecho de estas fuerzas desintegradoras emerge también otro tipo de lazos sociales “horizontales” con arraigo en el territorio, la localidad, la ciudad. Estos verdaderos milagros de la vida colectiva reconstituyen éticas compartidas, desempolvan antiguos modos de transmisión de conocimientos, ponen en pie estructuras de defensa y ayuda mutua, reavivan valores religiosos y artísticos integradores, articulan sistemas de regulación consensuados. Este “patrimonio organizacional” (Peemans *op.cit.*) no nace por generación espontánea, sino en un suelo de solidaridades socioculturales y/o étnicas, y lo hace sólo cuando se ha producido cierta conciencia colectiva de la propia exclusión. Estas iniciativas populares de corte local y “horizontal” se constituyen también *porque* el Estado ha cesado su rol tutelar y ha librado a los más desprotegidos a la buena del mercado. Ello explica que estas iniciativas constituyan reflejos primarios de sobrevivencia, respuestas colectivas a la mera pulsión de preservación de la vida: potenciar esfuerzos cooperativos para la procura de alimento, resolver colectivamente el acceso a agua potable, atender situaciones de emergencia sanitaria.

En suma, los cuestionamientos hechos a la corriente principal de la “gobernanza” podrían resumirse como sigue: i) se tiende a confundir diagnóstico con pronóstico, por cuanto la mera enunciación de cierto estado de cosas se asocia a ciertas directivas económico-políticas; ii) en conexión con lo anterior, cierta interpretación definida de la gobernanza es presentada como procedimiento de validez universal, aplicable a toda realidad; iii) se insiste en una “crisis de legitimidad” del Estado-providencia que no es válida para las viejas democracias europeas, donde las responsabilidades sociales de los Estados se han incrementado; iv) la falsa equiparación de gobierno y gobernanza

en la que ésta debe sustituir a aquél, lleva a confundir política con mercado, y a subestimar ciertas funciones de gobierno que necesitan órganos ejecutivos centrales; v) la gobernanza uniformemente presentada como un imperativo de retracción estatal en los países menos desarrollados, contribuyó paradójicamente a una mayor deslegitimación del Estado y a una mayor degradación social y política, acentuó la desprotección económica y la desintegración social y ambientó la generalización de comportamientos colectivos anómicos y violentos.

Bibliografía

- AUREANO, Guillermo (2003): "Gouvernance et contrôle des drogues dans les forums unilatéraux", in Milani, Carlos, Arturi, Carlos et Solinís, Germán (dir.): *Démocratie et gouvernance mondiale. Quelles régulations pour le XXI^e siècle?*, UNESCO, Paris pp. 67-97
- ARTURI, Carlos et DE OLIVEIRA, Renato (2003), in Milani, Carlos, Arturi, Carlos et Solinís, Germán (dir.): *Démocratie et gouvernance mondiale. Quelles régulations pour le XXI^e siècle?*, UNESCO, Paris pp. 13-31
- BANQUE MONDIALE (1991): *Rapport sur le développement dans le monde 1991*. World Bank, Washington
- BOUJENOUI, Ameer; BOZEC, Richard; ZEGHALI, Daniel (2004): "Analyse de l'évolution des mécanismes de gouvernance d'entreprise dans les sociétés d'Etat au Canada". In *Finance Contrôle Stratégie* Vol.7 N°88, juin, pp.95-122
- CABANES, Arnaud (2004): *Essai sur la Gouvernance publique*. Guarino, Paris
- CASTELLS, Manuel (1997): *El poder de la identidad*. Alianza Editorial, Madrid, pp.27-35 y 75-90
- CHEVALLIER, Jacques (2003): *LEtat post-Moderne*. LGDJ, Paris
- COHEN, Samy (2003): *La résistance des Etats*. Seuil, Paris
- CONSELL ASSESSOR PER AL DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE (2002): "Informe sobre la Gobernanza para el Desarrollo Sostenible en Europa: la perspectiva catalana". http://www.cat-sostenible.org/pdf/recerca_5_castella.pdf
- DE ALCÁNTARA, Cynthia Hewitt (1998): "Du bon usage du concept de gouvernance". In *Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp.109-118
- DE SENARCLENS, Pierre (1998): "Gouvernance et crise des mécanismes de régulation internationale". In *Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp.95-108
- DONZEL, André (dir.) (2001): *Métropolisation, gouvernance et citoyenneté dans la région urbaine marseillaise*. Maissonneuve et Larose, Paris.
- LE GALÈS, Patrick (2003): *Le retour des villes européennes*. Presses de Sciences Po, Paris
- GAUDIN, Jean Pierre (2002): *Pourquoi la gouvernance?* Presses de Sciences Po, Paris
- 1998: "La gouvernance moderne, hier et aujourd'hui: quelques éclairages à partir des politiques publiques françaises". In *Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp.51-60
- GUÉNAIRE, Michel (2002): *Déclin et renaissance du pouvoir*. Gallimard, Paris.
- GRANA, François (2005): "¿Democratizar la democracia? Las nuevas formas del diálogo social", en *Boletín Cinterfor-OIT* (2da. época) n°156, CINTERFOR-OIT, Montevideo, pp.125-148.
- HERMET, Guy (2003): "Gouvernance, sans doute, mais pas contre l'État démocratique", in Milani, Carlos, Arturi, Carlos et Solinís, Germán (dir.): *Démocratie et gouvernance mondiale. Quelles régulations pour le XXI^e siècle?*, UNESCO, Paris pp. 35-47.
- JACQUET, Pierre: "LEtat de la gouvernance mondiale", in AA.VV. (2003): *LEurope et la gouvernance mondiale. Rencontres économiques d'Aix en Provence 2002*. Descartes & Cie., Paris, pp. 26-42.
- JACQUET, Pierre; PISANI-FERRY, Jean; TUBIANE, Laurence (2002): *Gouvernance mondiale*. Conseil d'Analyse Economique, La Documentation Française, Paris.

- JESSOP, Bob (1998): "Lessor de la gouvernance et ses risques déchet: les cas du développement économique". *In Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp.31-49.
- JOUBE, Bernard (2003): *La gouvernance urbaine en questions*. Elsevier, Paris.
- KAZANCIGIL, Ali (2003): "Apprivoiser la mondialisation: vers une régulation sociale et une gouvernance démocratique", in Milani, Carlos, Arturi, Carlos et Solinís, Germán (dir.): *Démocratie et gouvernance mondiale. Quelles régulations pour le XXIe siècle?*, UNESCO, Paris pp. 49-65
- 1998: "Gouvernance et science: modes de gestion de la société et de production du savoir empruntés au marché". *In Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp.73-84
- LE GALÈS, Patrick (2003): *Le retour des villes européennes*. Presses de Sciences Po, Paris pp.21-37
- LESOURNE, Jacques (2004): *Démocratie, marché, gouvernance. Quels avenir?* Odile Jacob, Paris
- LERESCHE, Jean-Philippe -dir.- et al. (2001): *Gouvernance locale, coopération et légitimité*. Ed. Pedone, Paris
- L'HÉLIAS, Sophie (1997): *Le retour de l'actionnaire*. Gualino Editeur, Paris.
- MAYNTZ, Renate (2001): "El Estado y la sociedad civil en la gobernanza moderna", *Revista del CLAD Reforma y Democracia* n° 21, Caracas. <http://www.clad.org.ve/rev21/mayntz.pdf>
- MERRIEN, François-Xavier (1998): "De la gouvernance des Etats-Providence contemporains". *In Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp. 61-71.
- Milani, Carlos et Solinís, Germán (2003): "La gouvernance mondiale démocratique est-elle possible? Quelques pistes pour l'avenir", in Milani, Carlos, Arturi, Carlos et Solinís, Germán (dir.): *Démocratie et gouvernance mondiale. Quelles régulations pour le XXIe siècle?*, UNESCO, Paris pp. 271-296.
- MILANZI, Montanus (1998): "La gouvernance en milieu rural: le cas de Tanzanie". *In Revue Francaise d'Administration Publique* n°88, octobre-décembre, pp. 503-610.
- MOREAU DESFARGES, Philippe (2003): *La gouvernance*. Que sais-je, PUF, Paris.
- OKITUNDU AVOKI, René: "Gouvernance locale et communauté de base au Congo (RD)", in AA.VV. (2004): *Une solidarité en actes. Gouvernance locale, pratiques populaires face à la globalisation*. Presses Universitaires de Louvain, Louvain-la-Neuve pp.241-253.
- OSMONT, Annick (2003): "Les villes, la gouvernance, la démocratie locale: réflexion sur l'expertise", in Milani, Carlos, Arturi, Carlos et Solinís, Germán (dir.): *Démocratie et gouvernance mondiale. Quelles régulations pour le XXIe siècle?*, UNESCO, Paris pp. 175-190.
- PAGDEN, Anthony (1998): "La genèse de la gouvernance et l'ordre mondial cosmopolite selon les Lumières". *In Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp.9-17.
- PAQUET, Gilles (2004): *Pathologies de gouvernances. Essais de technologie sociale*. Liber, Montréal
- PEEMANS, Jean-Philippe: "Quelques remarques introductives" in AA.VV. (2004): *Une solidarité en actes. Gouvernance locale, pratiques populaires face à la globalisation*. Presses Universitaires de Louvain, Louvain-la-Neuve, pp.17-52
- PÉREZ, Roland (2003): *La gouvernance de l'entreprise*. La Découverte, Paris
- PETITEVILLE, Franck (1998): "Trois figures mythiques de l'Etat dans la théorie du développement". *In Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp.118-129
- PRECIADO CORONADO, Jaime (2003): "La 'gouvernabilité' dans la recomposition des relations entre acteurs politiques, les groupes intermédiaires, les ONG et les agents économiques dans le Mexique post-priiste", in Milani, Carlos, Arturi, Carlos et Solinís, Germán (dir.): *Démocratie et gouvernance mondiale. Quelles régulations pour le XXIe siècle?*, UNESCO, Paris pp. 101-128
- QUEROL, Cristina (2004): "Gobernanza y desarrollo sostenible (Cataluña), Diálogos na Universidade de Vigo. <http://webs.uvigo.es/dialogos/biblioteca/cataluna.pdf>
- RAFFARIN, Jean-Pierre (2002): *Pour une nouvelle gouvernance*. L'Archipel, Paris
- ROSENBAUM, Allan (1998): "Gouvernance et décentralisation, leçons de l'expérience". *Revue Francaise d'Administration Publique* n°88, octobre-décembre, pp.507-516

- SCHOLTE, Jan Aart (2002): "Société civile et gouvernance mondiale", in *Gouvernance mondiale*. Conseil d'Analyse Economique, La Documentation Française, Paris, pp. 211-232
- SCIENCES HUMAINES hors-série n° 44, mars-avril-mai 2004
- SMOUTS, Marie-Claude (1998): "Du bon usage de la gouvernance en relations internationales". In *Revue Internationale de Sciences Politiques* n° 155, UNESCO, pp.85-94
- SOLINÍS, Germán (2001): "Gobernanza y gobernabilidad democráticas en México (mesa redonda)", Gestión de las Transformaciones sociales MOST, Documento de debate n° 60. <http://www.unesco.org/most/dp-60mexico.htm#milani>
- STIGLITZ, Joseph E.: "Comment gérer la globalisation? Quel doit être le rôle de l'Europe?", in AA.VV. (2003): *L'Europe et la gouvernance mondiale. Rencontres économiques d'Aix en Provence 2002*. Descartes & Cie., Paris, pp. 19-25
- TOURAINÉ, Alain (1997): *Pourrons-nous vivre ensemble? Egaux et différents*, Arthème Fayard, Paris
- TOUSSAINT, Eric (2004) : « Banque Mondiale et FMI : l'obsession productiviste » http://www.cadtm.org/article.php3?id_article=820
- WESTENDORFF, David (2003): "Mondialisation et partenariats entre les autorités locales et les organisations de la société civile urbaine", in Milani, Carlos, Arturi, Carlos et Solinís, Germán (dir.): *Démocratie et gouvernance mondiale. Quelles régulations pour le XXI^e siècle?*, UNESCO, Paris pp. 191-212
- WORLD BANK (1995): *Better Urban Services*, Washington D.C.

Ciclos de luchas sociales, transformaciones sociopolíticas y escenarios posibles en Uruguay

Alfredo Falero

El objetivo del trabajo es identificar y delinear tres ciclos de luchas sociales en Uruguay y caracterizar escenarios posibles de resolución del tercero de tales ciclos, que se abren en la actual coyuntura. Para ello, se parte de establecer el contexto de América Latina desde la década del sesenta y se apoya en un instrumental teórico que focaliza sobretudo la relación entre prácticas colectivas, recursos de movilización y subjetividad social en la transformación de la sociedad uruguaya.

1. Presentación

Si se considera la década del sesenta en adelante, pueden establecerse tres ciclos de luchas sociales en Uruguay y un contexto actual donde se abren un conjunto amplio de interrogantes sobre la temática. El presente artículo propone en primer lugar mostrar las características principales de cada uno de estos tres ciclos y en función de las evidencias disponibles, delinear la coyuntura y establecer los horizontes de posibilidades que se abren en términos de luchas sociales.

Como en otros trabajos donde anteriormente se trató esta temática, corresponde enunciar dos premisas metodológicas. En primer lugar, el recorte analítico que se hace sobre el Uruguay, no debe minimizar que la problemática no es separable del contexto latinoamericano de la cual forma parte y particularmente de la región del cono sur con la que comparte las luces y sombras de una construcción común. En este sentido, si bien se realizarán referencias menores al contexto latinoamericano, no debe subestimarse que lo que ocurre en Uruguay está directamente relacionado con lo que ocurre en la región.

En segundo lugar, analizar una coyuntura con esta temática, significa inevitablemente tener presente su historicidad, esto es la conformación sociohistórica de la construcción de las fuerzas de cambio social: el tipo de actores y sus articulaciones, los espacios de experiencias colectivas conformados y las acciones de neutralización de las que fueron objeto, los recursos de que se dispone y la capacidad de movilización, etc. Considerando la inexistencia local de este ángulo de análisis, es que precisamente buena parte del presente trabajo apunta a construir una periodización sociohistórica como forma de entender la actual coyuntura.

La construcción y reproducción del llamado neoliberalismo como un juego dialéctico de acciones sociales y poder simbólico que materializó la profundización de relaciones capitalistas, que tuvo y tiene carácter global pero presentó y presenta especificidades en América Latina y en Uruguay, fue tratado en un artículo anterior como forma de superar algunos análisis locales economicistas -a veces matemáticamente ostentosos pero en general bastantes simplistas en sus presupuestos- en los que

subyace una visión de las posibilidades de desarrollo del Uruguay como una ecuación entre mayor crecimiento y mayor intervención del estado para matizar graves problemáticas sociales¹.

Se trataba entonces de mostrar un cuadro social macrorregional que trasciende estados-naciones, que supone un modelo de acumulación, constelaciones de poder específicas y que, en suma, implica la redefinición del mapa de clases sociales y el tejido social. Esto fue elaborado desde el concepto de patrón de poder regional y por cierto implicaba traspasar la obviedad que el mundo es distinto y más complejo que antes. Decíamos en ese momento que con tal expresión se procuraba apoyarse en una herramienta conceptual que sin dejar de reconocer lógicas más amplias de dominación global eurocéntricas constituidas con América Latina desde hace más de 500 años (Quijano, 2000), se intentaba apuntar a especificidades regionales propias de la articulación periférica, a espacio-tiempos más acotados dentro de aquella totalidad y a las nuevas posibilidades de superación.

Lo que ahora corresponde subrayar es que tampoco las luchas sociales pueden examinarse desancladas de un patrón de poder regional. Estas se desenvuelven y articulan construyendo significados. Significados que, a la vez, están directamente vinculados a necesidades construidas sociohistóricamente dentro de ese patrón de poder. En los hechos, las luchas sociales –en Uruguay habrá que repetir esto una y otra vez dada la frecuente incapacidad académica de no ver más que acciones provenientes del estado como claves interpretativas del cambio- tienen una enorme importancia potencial como dinámicas ampliatorias reales de la democracia más allá de discursos. Esto es: no solo como ampliación de espacios de participación sino de ampliación de derechos sociales sobre las lógicas de afirmación del mercado como supuesta regulación suprema de las relaciones sociales.

El instrumental conceptual que permitirá ver este recorrido en la sociedad uruguaya, se ha fundamentado también en otras oportunidades (por ejemplo, Falero, 1999) así que aquí solamente se hacen referencias generales. Se parte de establecer la dialéctica prácticas sociales – subjetividad colectiva entendida como construcción y potencialidad de construcción de una nueva hegemonía (Gramsci, 1985; Anderson, 1987) que siempre se disputa en la articulación entre lo social y lo político. Las experiencias colectivas tienen una importancia crucial (Thompson, 1981, 1989), en la generación de significados sociales, de viejas y nuevas formas de subjetividad social de transformación colectiva. Estas últimas están ahora notoriamente deslocalizadas de la fábrica y generando una base de conflictos mucho más territorial que se expresa por ejemplo en medidas como el corte de rutas o calles. Paralelamente el proceso de mercantilización es ahora total y tiende a impregnar todos los aspectos de la vida en sociedad.

No obstante, la activación de procesos de construcción de subjetividad de cambio, no necesariamente asegura la transformación social. Esto dependerá de los recursos que se disponga y de la dinámica cíclica de auge y decadencia de movilización social (Tarrow, 1997) que a su vez depende de múltiples factores, algunos no controlables, algunos en parte. Por ejemplo, puede existir una expansión de la subjetividad de cambio pero rápidamente quedar capturada o cooptada por elites políticas en los hechos sostenedoras del statu-quo y en consecuencia diluir su potencialidad. Todo lo cual sugiere la necesidad de repensar la capacidad de apropiación del contexto por los sujetos

1 Se hace referencia al artículo incluido en la compilación de trabajos correspondiente a la III Reunión anual de investigadores del Dpto. de Sociología (Falero, 2005a). En tal sentido, lo que aquí se presenta puede verse como el examen de otra dimensión dentro de ese esquema general allí presentado.

sociales (León y Zemelman, 1997) para los nuevos tiempos. Y esto, para la sociedad uruguaya –en general nostálgica, temerosa de lo nuevo, envejecida, en fin, conservadora en sus referentes- supone un enorme desafío como tratará de demostrarse.

2. Crisis del patrón de poder de posguerra y luchas sociales

La particularidad de Uruguay en el esquema del patrón de poder regional establecido en la posguerra es que, aún con todos los condicionantes estructurales de la articulación periférica latinoamericana, nuestra sociedad no ostentaba el cuadro general frecuente: oligarquías extraordinariamente fuertes, caudillismos extendidos con inexistencia de intervención estatal moderna, fuerza de trabajo esclava y semiesclava, exclusión indígena.

No obstante, la cristalización de límites a este formato de acumulación es, en términos comparativos latinoamericanos, temprana. A fines de la década del cincuenta se observaban ya signos de agotamiento y en la década del sesenta el sector industrial uruguayo ya no presenta una capacidad importante de irradiación sobre el resto de la economía. Sobre este cuadro, se mueve un sistema político tanteante, inseguro y de visión cortoplacista que no podrá dar cuenta de la crisis y es aquí donde debe ubicarse un ciclo de luchas urbanas importantes. Así es que tales luchas no irrumpen en una supuesta “suiza de América” sino en una sociedad ya en crisis donde cada vez resulta más descarnado que no se está ante otra cosa que la reproducción directa de los intereses del poder económico (agropecuarios, financieros, mercantiles, industriales).

Particularmente las políticas restrictivas en el plano salarial en la década del sesenta abren a un conjunto de demandas y un horizonte de posibilidades donde se potencia la posibilidad de caminar hacia un modelo que se caracterizaba –en toda América Latina- como antiimperialista y/o socialista, es decir, la expectativa de superar el carácter periférico de las economías y construir otras relaciones sociales.

Dentro de este esquema, la expresión uruguaya principal de los movimientos armados - hubo otras menores, debe recordarse- fue el Movimiento de Liberación Nacional Tupamaros el que, más allá de las diferentes tendencias internas, procuró transmitir una simbología de necesidad de superación de un estado corrupto y dependiente en sus decisiones de centros de poder locales y externos. Pero –y aquí cabe recomponer el cuadro sociohistórico- fue un actor más en un amplio arco de actores con las mismas preocupaciones en un contexto crítico y complejo. En tren de matizar cualquier explicación monocausal, Real de Azúa, enfatizaba el error de ver un “efecto prácticamente automático de determinantes socioeconómicas”, o colocar al MLN-T en la línea de “las restricciones a las posibilidades de organización política”. No puede olvidarse el prestigio que la vía revolucionaria había estado adquiriendo en la izquierda (Real de Azúa, 1971: 232 y ss.) considerando las evidentes, continuadas, manifestaciones imperialistas de Estados Unidos y la significación que habría tenido o tendría remover los lazos de subordinación.

El ciclo de luchas involucra así un arco de actores extenso y variado² y tendrá un punto alto frente al giro autoritario que imprime el presidente Pacheco a partir de 1968 en lo que luego se ha

2 Por ejemplo, la marcha de los trabajadores de la caña de azúcar de unos 600 kilómetros en 1964 tiene significación por la inexistencia de antecedentes de nucleamientos sindicales rurales y la generación de una nueva subjetividad colectiva de reclamo de derechos sociales en el norte del país promovida por Raul Sendic (Véase: Clap, 1985 y Gonzalez Sierra, 1994).

dado en llamar "autoritarismo constitucional". Ese arco de luchas implica como protagonista central dentro del ámbito de la sociedad civil al movimiento sindical que en 1965 cristaliza su propia visión de transformación social en el llamado "Congreso del Pueblo" y un año después constituye una central única, la CNT (Convención Nacional de Trabajadores). Su constitución es vista ya entonces como la más alta expresión programática y organizativa en la historia del movimiento sindical uruguayo (D'Elia, 1969; Rodríguez, 1985).

El segundo actor en importancia a nivel social es el movimiento estudiantil. Aunque de incorporación tardía, la movilización de estudiantes universitarios tendrá luego un protagonismo regular y relevante donde los reclamos trascienden los vinculados a la Universidad. Como ha sido caracterizado, el sentido y trascendencia de su lucha solamente puede ser inteligible, subrayando las conexiones que le unieron a la corriente de protesta más general (Landinelli, 1988).

En la llamada "sociedad política" la canalización de las perspectivas de transformación supone el nucleamiento de un conjunto variado de partidos y tendencias que en 1971 conforman el Frente Amplio. Algunos sectores desgajados de los partidos tradicionales, con perfiles nacionalistas y de cambio progresivo, serán parte de la fundación de esa nueva fuerza política. En tanto alianza de partidos, movimientos e individuos sin referente partidario, el Frente Amplio aparece entonces como una expresión de la acumulación política y social que busca trascender la participación en las elecciones nacionales de ese momento (Estellano, Latorre y Elizalde, 1989).

El Frente Amplio hace suya la plataforma reivindicativa de la CNT. Basta comparar la Declaración de Principios de la CNT con las bases programáticas del FA. Pero al mismo tiempo éste disputa presupuestos liberales proclamados por los otros partidos pero en declive evidente en los hechos: soberanía nacional, libertades públicas y justicia social (Varela, 1988). Es una fuente material de producción de poder constituyente en la terminología de Negri (1994). Y ese carácter supone innovación, un poder que trasciende la idea de mera construcción de acuerdos de elites políticas de partidos y movimientos, ya que se conforma sobre una organización de base propia que es la red de los "comités de base". Es decir que desde la fundación, la participación, la toma de decisiones, en tanto son problematizadas, refleja ese doble soporte de la fuerza: social y político.

En términos estrictamente electorales, era difícil que el Frente Amplio pudiera vencer en las elecciones (de hecho obtuvo el 18.3% del electorado en 1971) dado el clima de miedo, la campaña de terror, la imagen de caos, que el poder político y económico asociaba con tal alternativa. Además del fraude que también existió e impidió el triunfo de la entonces ala progresista del Partido Nacional. Pero lo que interesa observar de este período es ese espacio social de cohesión de fuerzas sociales y políticas que arranca efectivamente (más allá de otros antecedentes preparatorios) a mediados de la década del sesenta y concluye en la formación de una unidad sindical y de un frente político sobre la diversidad existente de posiciones políticas, estratégicas, etc. Se trata de dos ejes de un mismo espacio interconectado -que en verdad es precisamente la visión de Gramsci cuando separa analíticamente sociedad civil y sociedad política- cuyo potencial (también sus límites, como siempre ocurre) se advertirán años después.

Ese ciclo de luchas sociales se cerrará en Uruguay y en el resto de la región, con la sucesión de golpes de estado inspirados en la Doctrina de la Seguridad Nacional. En Uruguay el golpe ocurrió en 1973 y en Argentina en 1976. A partir de allí se asiste a una consolidación del conocido terrorismo de Estado, freno de una crisis de hegemonía y constructor de las bases de un patrón

de poder que implicaría una apertura externa casi indiscriminada y un énfasis casi exclusivo en el mercado. El despliegue de instrumentos tendientes a promover las exportaciones manufactureras –por ejemplo mediante la reducción de costos de producción, particularmente los laborales- genera una nueva orientación. Desde este punto de vista, las dictaduras constituyen la verdadera “transición” en América Latina.

3. Nuevo patrón de poder y nuevo ciclo de luchas

Dentro del plan sistemático de exterminio de la disidencia social y política, la actividad del Frente Amplio obviamente es perseguida. Pero lo mismo ocurre con cualquier expresión social de resistencia cuya expresión máxima es una huelga general de unas dos semanas que logró la adhesión de vastos sectores no sindicales. Pero no todo es coerción. El proceso autoritario contó al comienzo para establecer su dominación con la complicidad de algunos sectores de los partidos tradicionales y de parte de la población que aspiraba a un “orden” social perdido. Tales apoyos se irán perdiendo hasta ser marginales. Paralelamente las redes informales, subterráneas de oposición (donde la cultura del “frente amplismo” comienza a ser nuevamente un vector) se irán expandiendo. Como en otros países de América Latina, la “democracia” surgía como la encarnación simbólica de una serie de aspiraciones diferentes.

No es posible explicar la derrota militar con su intento de autolegitimación de la dictadura en el plebiscito constitucional convocado en noviembre de 1980 sin apelar a esa red social informal que fue generando el convencimiento de la necesidad de rechazar la propuesta. La misma suponía una apertura limitada y controlada y que obviamente se publicitaba por el régimen como la única oportunidad de salida.

Además, por esos años comienza la recuperación de un actor social clave: el movimiento sindical que realiza el 1º de mayo de 1983 un multitudinario acto. Buena parte de esas manifestaciones se nutren del perseguido “frente amplismo” y viceversa. Otra extraordinaria concentración, con todos los partidos políticos, se dio el 27 de noviembre de 1983 (al pie del Obelisco de los Constituyentes de 1839).

En el plano del tejido social, ese período de inicio de la década del ochenta es de extrema riqueza. En la periferia de Montevideo se genera una red de comisiones vecinales, obras sociales de la Iglesia, organizaciones sociales, clubes sociales y deportivos y cooperativas de vivienda para la generación de policlínicas barriales, clubes de compra, ollas populares, vivienda, etc. (Filgueira, 1985). Trascendiendo cualquier lectura mecánica de necesidad – movilización, es preciso observar un conjunto de experiencias colectivas (en el sentido ya indicado de Thompson) de base urbana que no dejará igual que antes a sus participantes. Entre ellas, las cooperativas de vivienda, tienen no solo una expresión barrial localizada sino una expresión sociopolítica mayor como Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (en adelante FUCVAM, creada en 1970) que pese a los bloqueos, logrará crecer y consolidarse. Sus objetivos van más allá de la generación de cooperativas de vivienda, ya que implica toda una visión de sociedad y en ese contexto fue junto al movimiento sindical y al también resurgido movimiento estudiantil, uno de los tres ejes de movilización social más importante contra la dictadura.

En el caso uruguayo la dictadura había perdido en los últimos años la confianza de parte del poder económico y su capacidad de construir una nueva hegemonía era nula. De hecho, la base

de la negociación para la salida de las elites militares del poder político lo constituye una alianza policlasista que tiene una expresión política multipartidaria. En buena medida, ese período se vivió como reconstrucción pre autoritarismo, lo cual puede leerse como una señal de la capacidad de reconstrucción hegemónica del poder dominante.

El arco de expresiones englobantes de superación dictatorial y construcción democrática desbordaba por izquierda y derecha lo estrictamente identificado con el rótulo de “frente amplista”, no obstante éste reaparece como un referente clave. En el primer sentido porque el Frente Amplio no nucleaba a la totalidad del espectro de izquierda en sus vertientes política y social, en el segundo porque todavía subsistía en los partidos tradicionales una veta de arraigada perspectiva democrática liberal con sensibilidad social. Así es que ese arco de movilización social expresa una construcción hegemónica donde coexisten desde prácticas inspiradas por la transformación estructural hasta aquellas limitadas a la idea de reconstrucción institucional democrática en un sentido regulador, considerando la acertada distinción de Boaventura de Souza entre democracia reguladora y emancipatoria³.

4. Fin del segundo ciclo de luchas

Las trabajosas negociaciones entre militares y partidos políticos fueron reemplazando el protagonismo de la movilización social hasta llegar a las elecciones en 1984 –realizadas con ciertas limitaciones, aunque legitimadas por la presencia del Frente Amplio– de las que emergerá una coyuntura que supuso la disolución de ese arco de resistencia social y política. También implicó una “concertación” entre representantes de todos los partidos, las organizaciones empresariales y el movimiento sindical para “garantizar la estabilidad democrática”. De allí emergieron algunos acuerdos de los que poco o nada se pondría en práctica.

La salida supone ventajas para el Partido Colorado y de hecho es el que efectivamente gana las elecciones presentándose como la opción confiable con un pregonado eslogan de “cambio en paz”. Pese a la ostensible deslegitimación de los militares estos mantienen con el nuevo gobierno de “transición” un lugar tutelar. La reaparición del protagonismo social se da en ese marco: la recolección de firmas para la derogación de la ley de “caducidad de la pretensión punitiva” que votada en el Parlamento amnistiaba a los militares. No obstante la derrota -el 16 de abril de 1989 el 56% ratificó la ley luego de una efectiva campaña de terror- el emprendimiento supuso una nueva forma de hacer política. Desde la organización para la recolección de firmas, en un proceso que comenzó en 1987, hasta la propia simbología utilizada, se advierte un proceso distinto a los anteriores, un tránsito, fin y principio al mismo tiempo.

La derrota en el referéndum significó el cierre definitivo del ciclo de luchas iniciado para la expulsión de la dictadura pero a la vez sentó las bases de lo que sería el nuevo ciclo de luchas. Si el primer ciclo supuso acciones colectivas en el marco de un contexto de crisis del patrón de poder desarrollista y la posibilidad de transformaciones, el segundo se estableció en la generación, inevitablemente conflictiva, de establecer bases institucionales de largo plazo del patrón de poder que

3 Véase Souza Santos, 2000 y 2005. Sobre las relevancias analíticas del punto y su aplicación al caso uruguayo, véase Falero, 2005b.

se conocería como neoliberalismo, una verdadera profundización de las relaciones capitalistas, con cambios en la propia forma Estado y en la estructura social con efectos fragmentadores⁴.

Si el primer ciclo de luchas fue eliminado por la represión, este segundo ciclo que potencialmente podía crecer en demandas de derechos sociales post dictadura, en Uruguay fue disuelto por una tecnología política más sutil, mezcla de coerción latente y de un falso consenso que se proclamó desde el gobierno. Con esto último se alude a la reedición de mecanismos de concertación que apelaban a la cultura del “compromiso” (frente a la de confrontación) para garantizar la “transición” pero que en realidad significó la sistemática desestimulación del impulso de demandas por movilizaciones sociales⁵.

El movimiento sindical uruguayo –con una base social ya transformada y en transformación– tiene en esa coyuntura una actitud de autocontención frente a la práctica antisindical, en la que pesaba una sobrevaluación positiva de los derechos reconquistados y un incremento del salario real que efectivamente se produjo en el principio del gobierno Colorado aunque luego se estancó⁶. No puede desconocerse, que tal postura estaba alineada con la fuerza política con la que obviamente se tenían más puntos de contacto, el Frente Amplio.

La trayectoria de ésta parece haber confirmado la hipótesis esbozada en esos años en cuanto al proceso que vivía de convertirse en una izquierda integrada y funcional al sistema (Estellano, Latorre y Elizalde, 1989). Más allá de reales bloqueamientos internos (que culminaron entonces en la separación de algunas tendencias democratacristianas y socialdemócratas actualmente nuevamente reintegradas), la actitud era de una prudencia asentada en la “frágil, parcial, condicionada” democracia reconquistada⁷.

Las bases sociopolíticas –la red de comités de base– ya advertía entonces su escasa capacidad para incidir en la dirección de la fuerza política. Para comienzos de la década del noventa –coincidiendo con los procesos que se vivían de descomposición y caída de los regímenes burocráticos en Europa del este– existía una fuerte pérdida de militancia. No obstante la desmovilización y desmoralización en buena parte de la misma parece estar más vinculada con procesos locales cotidianos que con referentes externos sobre los cuales coexistían diferentes visiones en las bases de la fuerza política. Existía la percepción de esterilidad de la acción respecto a los cursos sustentados por las elites políticas y las encuestas del momento revelaban una emergente actitud de apatía⁸. El proceso tenderá

4 Se omite aquí una caracterización más profunda e interpretación del llamado “neoliberalismo” pos Consenso de Washington en América Latina y se remite al trabajo ya citado: Falero, 2005^a.

5 Quedó en el imaginario popular una frase del presidente Sanguinetti celebrando “¿Qué huelga perdió este gobierno?” En el discurso transmitido por cadena de televisión expresaba además: “no nos dejemos ganar por los enojados, por los amargados, que son minorías resentidas que quieren amargar y resentir a todo el mundo. Sigamos así, tranquilos, serenos, cuidando nuestras libertades, esas libertades que comprometieron antaño los mismos desordenados de hoy” (Fuente: La República: 2 de julio de 1988).

6 Tomando 1957 como base 100, en 1984, es decir al final del período militar, se calcula que el salario era del 35.4 %. En los primeros años del retorno a la democracia, el salario tiende a crecer para ubicarse en 1989 en el 45.4 (Foladori y Olesker, 1992).

7 Los calificativos corresponden al discurso del Gral. Seregni en la inauguración del Congreso del Frente Amplio de diciembre de 1987.

8 Según una encuesta Gallup, a fines de 1988 sólo un 26 % admitía que la política le interesaba mucho contra un 74 % que confesaba su poco o nulo interés. Casi un 90 % no asistía a locales partidarios o lo hacía muy esporádicamente (La República: 4/12/88).

a acentuarse en la década del noventa con la capacidad del nuevo patrón de poder de expandir una subjetividad individualista, hedonista, incitadora del consumo.

La victoria del Frente Amplio en el gobierno de Montevideo en 1989 supone un avance de la fuerza política pero también la gestión comienza a marcar nítidamente la supremacía de lo constituido frente a lo constituyente, una ecuación que venía ya reestructurándose en su original composición. En suma, para finales de los ochenta, el ciclo de luchas está cerrado. Los viejos actores no pueden evitar las transformaciones socioeconómicas en curso. El cuadro es de un movimiento estudiantil a nivel universitario diluido, un movimiento de cooperativas de vivienda bloqueado en su crecimiento y un movimiento sindical en crisis tanto por los cambios en el trabajo que se venían registrando –a partir de 1990 el gobierno del Partido Nacional impulsará una fuerte desregulación y flexibilización– como propios al modelo sindical.

5. Vaivenes en el Frente Amplio y lenta regeneración de la protesta

El fin de un ciclo de luchas obviamente no significa la inexistencia de conflictos, sino la incapacidad coyuntural para la conformación de un nuevo arco de expresiones sociales con capacidad de disputar la hegemonía. Y en este sentido, el recurso del plebiscito, el instrumento de la participación directa, es el que permite establecer puentes entre actores diversos y colocar frenos a esa mercantilización. Nuevamente debe marcarse la importante movilización de recursos que significa generarlo, particularmente en cuanto a exigencias de recolección de firmas que supone un trabajo en la propia cotidianeidad.

En este caso, el intento de privatización de empresas estatales fue el que puso en movimiento la organización para plebiscitar algunos artículos de la ley que habilitaba tal proceso promovida por el entonces gobierno de centro-derecha de Lacalle del Partido Nacional. El resultado de un 72% que votó por derogar los puntos más duros, no solo puede leerse como resultado exclusivo de las prácticas de sindicatos y otros actores de la sociedad civil, sino también de la posición que debieron asumir caudillos locales de los partidos tradicionales, especialmente del Colorado entonces en la oposición, que llevó a algunos sectores políticos en principio favorables a la posición del gobierno a realinearse con la posición para derogar.

No obstante, igualmente se operaron transformaciones con criterio mercantilizador en las empresas propiedad del Estado. Las iniciativas populares de los años siguientes con ese instrumento del plebiscito si bien no todas fracasaron, marcan hasta donde se estaba todavía en un proceso de lenta reconstrucción de una contrahegemonía al proyecto dominante. Por ejemplo, con las elecciones nacionales de noviembre de 1994, se realizan simultáneamente dos consultas: una impulsada por sindicatos de la enseñanza para establecer constitucionalmente un mínimo al gasto en educación, que fracasa, y una impulsada por organizaciones de jubilados y pensionistas para impedir que el valor de las jubilaciones y pensiones pueda ser alterado en instancias presupuestales, que triunfa⁹.

Como común denominador, puede establecerse en general un muy moderado acompañamiento del Frente Amplio cuyo temor a complicar resultados electorales futuros, se hacía evidente en cada

9 Para un examen ampliatorio del uso de este mecanismo de democracia directa, véase Moreira, 2004. El trabajo, discutible en su visión autoreferencial del campo político, tiene la virtud de incluir un detallado repaso de tales intentos impulsados. Véase también la relación entre sociedad civil y plebiscitos en el examen de Susana Mallo (2005).

decisión; un ostensible silencio de información sobre las convocatorias en los medios masivos de comunicación y un proceso de desgaste y resignación en buena parte del entramado social que sustentaba el aporte cotidiano para posibilitar acciones efectivas. Desde esta perspectiva, puede establecerse que los intentos de cuestionamiento al patrón de poder y reconstrucción de una contrahegemonía, resultaban dificultosos pero no inexistentes.

En los últimos años de la década del noventa puede situarse el comienzo del nuevo ciclo. Los actores sociales que lo sustentarán tienen en ocasiones el protagonismo del movimiento sindical clásico –particularmente trabajadores formales, asalariados bajos y medios, aún con capacidad de movilización- pero en otras coyunturas se observa la aparición de nuevos actores: estudiantes de enseñanza media, movimiento de derechos humanos, FUCVAM y otros menores. También aparecen expresiones públicas de protesta con una composición socioeconómica diversa, particularmente de base rural.

Comienza a reconstruirse un tejido social para la movilización colectiva, pese a establecerse en un escenario general de pérdida de la capacidad colectiva de rebelarse. La nueva dialéctica entre prácticas sociales múltiples de resistencia y construcción de una subjetividad social son paralelas a la progresiva deslegitimación del modelo socioeconómico vigente. La sustentación de tales prácticas revelará un nuevo ciclo de luchas, que como siempre sucede, tendrá la capacidad de habilitar la expresión de demandas pero a la vez limitándola a determinados parámetros. De ellos, se hablará inmediatamente.

6. Crisis del patrón de poder y tercer ciclo de luchas

En un contexto de creciente pérdida de capacidad simbólica de dominación del patrón de poder regional, pueden rastrearse en Uruguay también evidencias suficientes en ese sentido. En efecto, a comienzos del nuevo siglo y coincidiendo con el nuevo gobierno de centro – derecha del Partido Colorado con Jorge Batlle, se produce una afirmación de las tendencias de movilización social emergentes. Tales tendencias pueden resumirse como siguen: uso de los plebiscitos como instrumento de democracia directa, descentramiento de Montevideo y expansión territorial de la protesta a todo el país, y multiplicidad de actores sociales involucrados y carácter policlasista de parte de las movilizaciones.

Respecto al empuje y armado del mecanismo de consulta popular por plebiscito, puede observarse como, acompañando un proceso más general de activación del tejido social, se va hacia notorios posicionamientos de cuestionamiento a la perspectiva económica. En el año 2002, si bien se llegó a las firmas para convocar la consulta para derogación de las normas que posibilitaban la privatización de parte de los servicios de la empresa estatal de teléfonos (ANTEL), el gobierno derogó la ley sin llegar a esa instancia previendo resultados adversos. Un año después, la ley que posibilitaba la asociación con transnacionales de la empresa estatal de combustibles y otros productos (ANCAP), fue derogada con un respaldo del 62,3% de los votos.

De hecho, los dos procesos están unidos. El 19 de febrero del 2002, fecha en que la llamada “Comisión de Defensa del Patrimonio Nacional” entregó, movilización de trabajadores mediante, casi setecientas mil firmas por el caso de los teléfonos, se desarrolló también el acto que dio comienzo a la recolección de firmas por la segunda convocatoria mencionada. Un aspecto clave y relativamente

novedoso, fue la preocupación por llegar, en la recolección de firmas, a lugares de grandes concentraciones, ya se trate de espectáculos deportivos, desfiles de Carnaval, celebraciones religiosas, etc.¹⁰. La relación con una cotidianeidad distinta a la laboral clásica del patrón de poder anterior, ahora es más claramente percibida.

En ambos casos, si bien los sindicatos respectivos tuvieron un obvio protagonismo y se enfatizó en la idea de que no se trataba de una mera lucha corporativa, el trabajo de recolección de firmas se vio resentido por los congresos en la central sindical y la falta de militantes. Respecto al apoyo de la fuerza política, el Frente Amplio, como ocurrió en otras instancias, fue originalmente muy reticente. De hecho en el caso del segundo plebiscito mencionado, algunos legisladores de la fuerza política habían participado en la generación de la ley que luego se decidió apoyar su derogación. Pero los resultados obtenidos, permitieron obviar esas contradicciones y enfatizar el cuestionamiento al patrón de poder.

Un segundo aspecto anunciado refiere a que el fenómeno de asociación y de protesta profundiza su expansión a todo el país, particularmente con la fuerte crisis del año 2002. Aquí la relevancia de la temática más que estar en su capacidad específica de transformación inmediata de condiciones, está en lo sugerente que resulta comparado con años en que la subjetividad política instalada hacía menos proclive tales acciones. Ya se aludió, asimismo, a movilizaciones conjuntas de distintos sectores en ciudades del interior desde mediados de la década del noventa. Dígase de paso, que los cortes de ruta, a diferencia de lo ocurrido en Argentina, fueron muy acotados, seguramente tratando de escapar del imaginario que atribuía intención de enfrentamiento y violencia y que la derecha política promovió.

Respecto al tercer aspecto, es preciso señalar que el movimiento sindical muestra más incapacidad de llegar a algunos sectores del trabajo, como los trabajadores informales¹¹, y ubicarse como un actor social más que expresa el cambio, que de coordinar acciones con algunos sectores del capital. Hasta el momento la composición de clase de este tercer ciclo de luchas, no dejaba de advertir que básicamente se estaba frente al clásico abanico que va de clase media y media-baja a clase baja. Es decir, sectores donde existía una relación directa o indirecta con el trabajo asalariado, con el cooperativismo, con pequeños emprendimientos, con la calidad de estudiantes.

La nueva apuesta, amplía esa composición de clase –en la expectativa de alianzas coyunturales y para el futuro- pero con efectos en la estrategia. Así varios gremios y cámaras empresariales dan señales hacia ese arco policlasista para un cambio de modelo económico (por ejemplo, un documento de 24 gremiales empresariales presentado en diciembre del 2001). Otros que tienen peso relevante –la cámara de Industrias, la cámara de la Construcción y la Asociación Rural- advierten que se trata más de reclamos coyunturales que de cambio de modelo y no adhieren a tal propuesta¹².

Así es que la llamada “Concertación para el Crecimiento” reunió a sectores del trabajo y a parte de los sectores del capital bajo el común denominador de cuestionamiento a la política económica y de defender la “producción nacional”. El 16 de abril del 2002, intereses muy diferentes con el apoyo

10 Véase Brecha, 22.02.02, artículo de Waler Falco,

11 Para comienzos del año 2001, se sabía que más de la mitad de los uruguayos tenía algún problema de empleo y uno 40 % no tenía cobertura de Seguridad Social, incluyendo en la categoría empleados precarios, trabajadores informales y desocupados sin seguro de desempleo (véase informe de Olesker en La República, 25.03.01).

12 Véase artículo de Gabriel Papa en Brecha, 12.04.02.

de la izquierda, llevaron a una “jornada cívica” convocando una importante manifestación. El acto del 1º de mayo de la central sindical estuvo marcado por esa alianza¹³. El empuje de este movimiento policlasista canalizó por algunos meses la estrategia. No obstante, no todas las organizaciones sociales (ni políticas de izquierda) confluían en ese arco. FUCVAM, por ejemplo, marcó su discrepancia estratégica con la visión de la central sindical. Para el año 2003, luego de la crisis y devaluación del año 2002 (que tuvo efectos saludables para la reactivación de la producción), y luego de algunas expresiones públicas que tuvo tal concertación, el movimiento de convergencia entre trabajo y capital perdió fuerza.

Algunas organizaciones empresariales volvieron rápidamente a su política de lobby con el elenco político y el PIT-CNT se evidenciaba tensionado entre asegurar la permanencia de tales vínculos y recrear un entonces diluido relacionamiento con el Frente Amplio¹⁴. También los sectores de medios y altos ingresos afectados por la crisis bancaria fueron dejando sus protestas públicas y progresivamente cualquier convergencia con otros sectores.

Paralelamente, un paro general convocado para el 17 de junio del 2003, remarcó el nivel de deslegitimación del gobierno que ya venía evidenciándose particularmente en enero del 2002 cuando se registró una marcha de la central sindical a Punta del Este (con 15 kilómetros de extensión dicen las crónicas y con un evidente apoyo durante el trayecto) a la cual el gobierno prohibió previamente el ingreso al selecto balneario. También se revitalizaron redes sociales en barrios periféricos (recuérdese el final de la dictadura), que resignificaron necesidades urgentes como alimentación en experiencias colectivas localizadas.

Si durante el 2002 y el 2003, el desprestigio de las elites políticas y el latente movimiento de resistencia no derivó en jornadas como las ocurridas con la caída del presidente De la Rúa en Argentina, debe establecerse entre las causas centrales el bloqueo que a ese salto cualitativo de la protesta colocó el Frente Amplio. No necesariamente en sintonía con las perspectivas de movimientos sociales (incluso sindical) primó la posición del Frente Amplio en cuanto a no provocar conflictos institucionales y marcar ese perfil para la instancia electoral del año 2004 atrayendo otros sectores. De hecho, su perfil de excesiva prudencia¹⁵ fue neutralizado por su capital simbólico acumulado que llevó a que el acto final de campaña se convirtiera –con la convocatoria de entre 400 y 500 mil personas– en uno de los más multitudinarios de la historia. Esto da cuenta de cómo la fuerza política consiguió seguir canalizando las energías sociales de la protesta.

El gobierno del Frente Amplio instalado el 1º de marzo del 2005, reabre una serie de preguntas sobre este ciclo de luchas sociales. Obviamente porque se está en un escenario político sin precedentes particularmente en el siguiente doble sentido: a) la fuerza nucleadora de la casi totalidad de la expresión política de izquierda, eliminó prácticamente todo su composición de movimiento, de proceso constituyente, aunque mantiene fuertes relaciones con los movimientos sociales y b) la dirección económica implementada y su discurso legitimador de apoyo –en base a su tejido de alianzas con

13 Las crónicas del acto hablaban de que confluían en el mismo lugar las filas de carritos de hurgadores, que habían conformado un gremio que se incorporó a la central con costosas camionetas todoterreno de productores agropecuarios.

14 Véase Brecha 23.05.03, artículo de Mario Peralta, “¿Qué quedó de la Concertación para el Crecimiento?”.

15 Este punto era previsible y fue analizado en Falero, 2003.

sectores del capital y como era de esperar con los antecedentes de Brasil y Chile- está lejos de poner en cuestión la dirección económica anterior o al menos de procurar búsquedas en ese sentido¹⁶.

Por cierto, lo anterior, no pretende apuntar a que la nueva elite política no de señales de una nueva dirección en otros planos que hacen a la gestión general de lo estatal, de la relación estado-empresas en algunos planos, o en la política sobre derechos humanos si se compara con lo poco que se avanzó en tal sentido en los anteriores elencos políticos de centro derecha. No obstante, tales elementos no afectan la reproducción básica del patrón de poder regional, sino que, por el contrario, procuran su sostenimiento.

7. Nuevas élites en el gobierno, impulsos hacia un nuevo consenso y fin del tercer ciclo de luchas sociales

El tercer ciclo se establece entrelazado con el proceso de deslegitimación del patrón de poder neoliberal en América Latina. Se pueden citar muchas evidencias de este proceso percibido claramente en los países centrales¹⁷. La tensión sobre las cuales se instalan los nuevos elencos políticos no es pues sobre la absoluta continuidad de lo dado, sino sobre la disputa por la magnitud de los cambios: entre transformar el patrón de poder o relegitimarlo con la introducción de algunos cambios. Esa tensión se observa en toda América Latina, la posibilidad de la bifurcación está y la resolución no es clara, menos dada la magnitud de intereses en juego. La situación, en suma, tiende a ser inestable.

En el caso uruguayo, las evidencias marcan esa tensión. Las posturas ante las presiones internas y externas tienden a relegitimar el viejo patrón de poder. Lo que en un trabajo anterior se apuntara como uno de los escenarios posibles, lo que denominábamos “encarriladera al empuje progresista”, se ha cristalizado (Falero y Vera, 2004). Esto es, más allá que dentro de la fuerza política existan sectores decididamente opuestos a tal cristalización que juegan políticamente en los hechos se ha afirmado una opción. En el manejo del gobierno del Frente Amplio, se observa un inequívoco alineamiento con los organismos financieros internacionales y agencias globales conexas que marcan una continuidad de las bases sustentadoras del actual patrón de poder y por tanto restricciones severas como para emprender otros caminos.

Al mismo tiempo, el conflicto por las plantas de celulosa agregado a la crisis del MERCOSUR como formato de integración, han servido de bases sustentadoras para colocar como “natural” la búsqueda de una inserción más “suelta” del peso de la región, lo cual supone también una mayor exposición al histórico peso de Estados Unidos (como demostró lo que pudo ser el camino rápido para la firma de un TLC). En este replanteo de los postulados antes sostenidos por la fuerza política, existe una llamativa uniformidad comunicacional que apoya tal cambio. Toda otra perspectiva aparece como marginal, con poca rigurosidad técnica, descalificada bajo el peso automático del argumento de la apertura y el incremento comercial a cualquier costo como opción salvadora. Y esto obviamente

16 Sobre este punto, véanse a modo de ejemplo el enfoque económico neoinstitucionalista discrepante con la actual conducción, sostenido por Antonio Elías en el suplemento “Detrás de los números” del semanario Brecha.

17 Por ejemplo en el año 2002, el New York Times en nota de primera página señala que ante “sueños económicos (que) se han transformado en despidos y recesión... millones están haciendo sentir sus voces... contra el experimento económico de la última década ...” (Tomado de Nota de Bernardo Kliksberg reproducida en Bitácora, La República 02.10.02).

no es un camino del que pueda esperarse un desarrollo aut centrado en el sentido de Amin (2003) por ejemplo.

Se señalan a continuación –sin posibilidad de extenderse aquí– algunas nuevas bases para la generación del nuevo consenso social que el Frente Amplio dispone y utiliza:

- a) Mayor regulación del Estado pero sin alterar significativamente el proceso de mercantilización de la sociedad. En términos de corriente económica hegemónica, lo anterior se sustenta en el pasaje de lo que se conoció como neoliberalismo a un “neoinstitucionalismo” (Falero, 2005c) que procura matizar las aristas más negativas del modelo de la década del noventa como la excesiva desregulación, sin poner en cuestión el patrón de poder.
- b) Apelación a mecanismos que tiendan a no incrementar, incluso a reducir moderadamente, la pobreza, aunque sin suponer dinámicas sostenidas de construcción de derechos sociales y redistribución de la riqueza. Dadas las características de las políticas sociales (plan de emergencia fundamentalmente y lo que se anuncia como sustitución para los próximos años) y de la capacidad de generación de trabajo basada en la inversión extranjera sobre la que se proclaman las expectativas, no es probable que ocurran cambios significativos para revertir el nivel de degradación y segmentación del tejido social, luego de años del actual patrón de poder. No obstante las formas de asistencialismo pueden estar generando un nuevo consenso entre los sectores sin derechos sociales.
- c) Legitimación de las nuevas elites políticas sobre la base de su disposición a penalizar la corrupción, con invocación a la ética en el marco de nuevas articulaciones con el empresariado y con la construcción de un proyecto que alimenta la idea de eficiencia y eficacia sobre la base de técnicas y discurso gerencial para la regulación societal. Al mismo tiempo se impulsa como en otros lugares, la responsabilidad social empresarial (Perdiguero, 2003) que permite un nuevo reposicionamiento social a los sectores más favorecidos.
- d) Fortalecimiento de una conducción tecnocrática pero en clave de izquierda que en los hechos tiende a disolver toda potencialidad de movilización social sobre la base de que se trata de decisiones de carácter técnico, de lucha contra corporativismos sociales, de necesidad de ser pragmático, etc. Este esquema no funciona solo en el marco de la distribución de recursos por el presupuesto o en instancias futuras, sino también en decisiones que implican por ejemplo consecuencias medioambientales severas, como la profundización del modelo forestal (entendido como mucho más que la construcción o no de una planta de celulosa).
- e) Atado a lo anterior, sustitución de la idea de proyecto de transformación como referente anterior de la izquierda por el de conducción pragmática del país en un contexto de globalización. Esto se advierte no solo en lo económico. La nueva visión promovida debe generar por parte del nuevo elenco político, una descalificación –no necesariamente exhibida y por cierto no solo local– de la figura del intelectual crítico y del viejo militante como aquellos que incurren en un exceso de ideología, que sobre reaccionan su sentido crítico, que buscan una pureza incompatible con la política, que no dan cuenta de las urgencias cotidianas de negociación y toma de decisiones, etc.

La capacidad desde el gobierno de mantener el consenso legitimando el patrón de poder vigente, depende sin embargo de la construcción subjetiva que puedan promover los actores sociales proclives a la transformación en el futuro. Sobre esta base, se advierte fácilmente la inestabilidad

de la coyuntura antes las formas que se pueda expresar el “malestar social”. Aquí se abren varias y nuevas interrogantes clave.

La inflexión no es menor. Si los tres ciclos de luchas anteriores estuvieron pautados por un referente político de transformación estructural unificado que fue el Frente Amplio y un referente social clave de movilización, un movimiento sindical sobre la base de una sola central (aunque haya venido reduciéndose su capacidad de convocatoria como movimiento globalizante de demandas), los escenarios futuros dependen de nuevas interrelaciones entre sociedad civil y sociedad política en el sentido de Gramsci.

Así es que en suma, dado el esquema de continuidad básico del patrón de poder y en consecuencia del modelo de acumulación, teniendo presente el nuevo formato de consenso sociopolítico que comienza a emerger, solo es posible extraer una premisa, o una hipótesis si se prefiere, que debe plantearse sin timidez sociológica o politológica alguna: la fuerza política que fuera referente del cambio social es la que, paradójicamente, provee ahora de bases relegitimadoras, de un proyecto de sociedad que, se esté de acuerdo o no, tiene consecuencias de reproducción de la desigualdad y la exclusión.

El nuevo escenario, en consecuencia, puede ser visto como un período de transición entre ciclos de luchas sociales. Un nuevo ciclo, supone obviamente la construcción de una nueva hegemonía social y política. Pero la dialéctica *prácticas sociales-subjetividad social* que esto supone tendrá referentes claramente diferentes a los tres ciclos anteriores.

8. Delineando escenarios a corto plazo

Las fuerzas de soporte de un proyecto de sociedad más democrático en sentido amplio, el camino hacia una democracia emancipatoria (recordando una vez más el concepto de Boaventura de Souza), requiere de prácticas sociales capaces de transformar las formas de poder establecidas. Prácticas sociales que se nutren de –y a la vez promueven nuevos– recursos materiales y simbólicos. Pueden ser considerados como recursos la capacidad de aprovechamiento de las oportunidades políticas, la posibilidad de generación de nuevas formas organizativas (formales e informales), la inteligencia social para impulsar nuevos significados sociales de cambio, etc.

Todo ello puede conducir a un nuevo ciclo de luchas sociales. Esto significaría que las tecnologías sociales actuales de relegitimación del patrón de poder construido en la década del setenta y ochenta y profundizado en la década del noventa, o que la alternativa a lo anterior, las coordenadas de incredulidad y el escepticismo, no tienen proyección para impedir la configuración de nuevas expectativas sociales. No es el caso por el momento y para ello hay que considerar principalmente dos elementos ya manejados.

En primer lugar recuérdese el tejido social actual producto de la dinámica de estos años: muy fragmentado a partir de lo socioeconómico, con consecuencias de fracturas culturales ostensibles, población envejecida que reproduce una subjetividad social que –para bien y para mal– es poco proclive a innovar, tendencia a la migración (si se suman los uruguayos en el exterior más sus hijos, se está hablando de un millón de personas) y tendencia a la salida individual, percepciones extendidas sobre las élites políticas en el gobierno que reducen el problema a una cuestión de tiempo de actuación y no de proyecto sociopolítico, etc.

En segundo lugar, el arco con proyección de lo alternativo -constituido por formas de organización históricas (movimiento sindical), por nuevas formas de expresión (aquellos menos propensos a generar organizaciones estables pero con capacidad de establecer redes de nuevo tipo), o a caballo entre ambas (FUCVAM)- ha sido estriado en función de las nuevas articulaciones sociedad civil – sociedad política. Tales articulaciones supondrían un análisis específico (lo cual no es el objetivo de este artículo), pero es claro que al igual que ocurre por ejemplo en Brasil con la relación PT–CUT–MST, son mucho más complejas y difíciles de lo que puede presumirse *a priori*.

El énfasis en este trabajo, está dado en la construcción de una nueva subjetividad social anti-hegemónica y el cuadro que sigue se propone graficar escenarios en ese sentido, teniendo presente dos formatos polares donde se sugiere mayor o menor proyección sobre las elites políticas del Frente Amplio y de esa forma visualizar escenarios de tensión entre patrón de poder y democracia.

	Expansión de subjetividad social y nueva hegemonía.	Construcción restringida de subjetividad social de cambio.
Articulaciones fuertes entre actores sociales y organizaciones políticas del Frente Amplio.	1 – Resignificación de democracia como emancipación / Capacidad de transformación del patrón de poder.	2 – Combinación entre formas corporativas de canalización de demandas y formas puntuales y/o violentas de protesta social.
Articulaciones débiles entre actores sociales y organizaciones políticas del Frente Amplio.	3 – Equilibrio precario entre generación de redes de organizaciones sociales y tendencia a implementar tecnologías de control social.	4 – Anomía, apatía combinada con formas puntuales y/o violentas de protesta. Debilitamiento de democracia y fortalecimiento del patrón de poder.

El escenario 1 es el único que supone expansión de la democracia frente a las resistencias provenientes de la reproducción del patrón de poder. Implica que, por distintos motivos, se dan articulaciones entre una subjetividad social de cambio y la fuerza política y que esto cristaliza en las decisiones de las elites de gobierno. Supone la recreación de un arco de nuevo y viejos actores sociales de la sociedad civil, con capacidad de colocar temas en la agenda pública. Como es presumible, también supone una polarización más evidente con los sectores económicos y políticos que han sostenido en las últimas décadas el actual patrón de poder.

Los escenarios 2 y 3 se observan como los más inestables, se plasmaría en coyunturas conflictivas pero con escasa potencialidad de cristalizar demandas amplias en forma sostenida. No obstante, de ambos el escenario 2 puede proyectarse en sus líneas generales, más allá del corto plazo. En éste al no expandirse una subjetividad extendida de cambio, se fortalecen canales corporativos para la representación de algunos intereses (incluyendo sindicatos que tengan una posición privilegiada para acceder a esferas de toma de decisiones), mientras para otros actores el descontento se expresa en otras formas aisladas pero duras, probablemente violentas. Se verán más adelante algunos ejemplos de esto.

El escenario 3 es el más inestable. Se ha extendido una subjetividad social de cambio pero no es posible plasmarla en políticas. Aquí son esperables tecnologías sociales tendientes a generar mecanismos de fragmentación de demandas, por lo que puede derivar en cualquiera de los otros escenarios. Por lo expuesto, es mucho más posible que el modelo 3 se pueda acercar al modelo 1

que el modelo 2 se acerque al modelo 1, puesto que el escenario 2 supone canales que son difíciles de desmontar y fracturas sociales difíciles de soldar.

El escenario 4 supone el de mayor extensión de anomia, entendida como pérdida de los referentes de cambio. No puede subestimarse la pregunta de que puede ocurrir con la canalización del malestar social, particularmente en sectores que crecientemente perciban que las perspectivas de transformación social se han licuado.

El caso chileno lo vemos más cerca del escenario 4 y el caso brasilero más cerca del escenario 2. Entre ambos se está ubicando el caso de Uruguay. Debe quedar claro que como toda esquematización, lo anterior no pretende transmitir la inexistencia absoluta de elementos de transformación, proyectos específicos que puedan impulsar al escenario 1. A priori, es el ejemplo de emprendimiento sucroalcoholero de Bella Unión. No obstante, no se trata de experiencias que tiendan a reproducirse o a contribuir en una corriente de desarrollo alternativo más general, sino más bien a perderse, a verse como excepcionales, en la dinámica socioeconómica general.

Entre los elementos que permiten proyectar los escenarios 2 y 4, está lo registrado a mediados del año 2005. Es decir por un lado expresiones de protesta de base territorial con una composición de sectores marginados, trabajadores informales y desempleados ganando visibilidad pública con medidas como por ejemplo cortes de calles y quema de cubiertas sobre la base de expectativas entonces generadas y no cumplidas del Plan de Emergencia. Por otro lado, expresiones de otro carácter y con otros integrantes, vinculadas a la percepción de incumplimiento del plebiscito del agua por ejemplo (con marcha a pie desde Maldonado a Montevideo) o de movilización sindical por Consejos de Salarios¹⁸.

También sería el caso de lo sucedido en noviembre del 2005 con manifestaciones en la Ciudad Vieja –símbolo, recuérdese, del poder financiero en Uruguay– y la represión posterior con 4 presos por “sedición”, mientras en Mar del Plata se procedía a una reunión de presidentes que para el caso uruguayo incluyó la firma del tratado de inversiones con Estados Unidos¹⁹. Existió en Montevideo otra convocatoria vinculada a organizaciones históricas, mucho menos mediática y seguramente más pacífica, pero en todo caso, ambas tuvieron nulas consecuencias en cuanto a capacidad de proyectar un horizonte de cambio social.

Así es que en este tipo de escenarios no se descartan conflictos de magnitud, pero la dinámica general lleva a rápidas desactivaciones y no se generan cuestionamientos sustantivos sobre el poder simbólico del Frente Amplio en el gobierno. Al no observarse la generación de puentes estratégicos entre sectores sociales y al existir alta fragmentación de demandas, es probable que la subjetividad colectiva general proclive al cambio social se mantenga aferrada a los viejos referentes políticos y sociales y en consecuencia no se ponga en cuestión el nuevo consenso. En este escenario, el gobierno reforzaría la fragmentación y dispersión de las potenciales fuentes de conflicto social, oscilando entre la postergación, la concesión y la generación de la contradicción interna según los actores sociales.

Llegados aquí, puede ser un ejercicio útil final plantear dos hipótesis sobre las consecuencias de regeneración de un ciclo de luchas sociales: 1) que este ciclo se produzca desde diferentes bases sociales, arrastrando al Frente Amplio –primero a su interna como fuerza política, luego a las

18 Un seguimiento de prensa permite advertir que el mes de julio del 2005 es significativo de este escenario. Sobre el tema de los llamados “piquetes” véase el análisis del semanario Brecha del 15 de julio de 2005.

19 Véase el artículo de Samuel Blixen en Brecha del 11.11.05, con el título “La furia después de la furia”.

elites de gestión gubernamental- y lo lleve a poner en cuestión el patrón de poder; o 2) que se de completamente al margen de las elites de la fuerza política.

Desde ya que esto último supondría un escenario de tensiones difícil de delinear por el momento. Así es que poco puede agregarse aún en tal sentido. Respecto a la primera hipótesis, como ya se apuntó antes y en función de las evidencias disponibles cuando se escriben estas líneas, parece igualmente poco probable. Más allá de posturas críticas, más allá de tensiones en la fuerza política, más allá que todo ello exija al máximo sus mecanismos estabilizadores (la distribución y sustentación de cargos “políticos”, por ejemplo), sin una amplia base de movilización social independiente, es probable un mantenimiento de las actuales coordenadas de gobierno.

Todo indica, en este sentido, que el Frente Amplio como fuerza política se proyecta como una máquina cada vez más aceitada para matizar tensiones que en el mejor de los casos presente tintes socialdemócratas para procurar matizar situaciones socioeconómicas extremas de degradación. Esto supone un incremento de la distancia entre discurso y práctica. De hecho, es probable si se considera el caso chileno y el caso brasileño, que el Frente Amplio tenga un futuro importante a mediano plazo como mal menor entre las opciones políticas ofertadas en el mercado electoral y tienda, en consecuencia, a estimular el “voto útil”. También supondría transformaciones duraderas de su base de apoyo con un giro más conservador.

9. Conclusiones

El punto de partida ha sido que existen luchas acotadas al territorio de un estado-nación, pero los ciclos de luchas sociales son procesos que suponen un espacio-tiempo regional y global. Analíticamente, no obstante, para advertir especificidades locales, es necesario focalizar el cuadro a un país y a determinados años y eso es lo que se procuró hacer con el caso uruguayo en este artículo. Desde esta perspectiva, se han delineado tres ciclos de luchas sociales y se ha tratado de caracterizar escenarios posibles.

El primer ciclo, el de más intensidad y más conocido, se ubicó con la crisis final del patrón de poder desarrollista y estuvo pautado por la construcción de dinámicas claves en el plano social y político. En el plano social es de destacar el proceso de construcción de una central sindical única. En el segundo plano, obviamente lo sustantivo es la constitución de la fuerza política de izquierda que se convertirá en referente, con carácter no sólo de coalición sino de movimiento y en tanto ello, de proceso constituyente.

El segundo ciclo se marcó en el contexto autoritario, donde se implanta el actual patrón de poder. En el fin de este ciclo, ya se advierte la pérdida creciente del carácter de movimiento de la fuerza política, Frente Amplio, mientras se ensancha el arco de actores sociales y se resignifica la democracia ampliando su carácter acotado de procedimiento de elección de elites políticas con algunas libertades básicas.

Finalmente, el tercer ciclo se establece entrelazado con el proceso de deslegitimación del patrón de poder regional conocido globalmente como “neoliberalismo”. Encuentra al Frente Amplio en un primer momento cristalizándose como partido, tensionado entre el pragmatismo electoral y fuerzas sociales diversas con las que mantiene una relación, pero la tensión se soslaya en un contexto donde aparece claramente la necesidad de remover el establishment representado en los partidos

tradicionales y su decadencia. En este tercer ciclo, la clave son los plebiscitos en tanto mecanismos de participación directa que impulsan fuerzas sociales y arrastran a la fuerza política.

La disolución de este tercer ciclo de luchas está vinculado, paradójicamente, al acceso al gobierno del Frente Amplio y al proceso de relegitimación del patrón de poder basado en un consenso diferente, algunos de cuyos ejes fueron señalados. Un nuevo ciclo de luchas supondría que las fuerzas sociales constataran la pérdida de los referentes de cambio social, el aplazamiento indefinido de demandas y la no generación de alternativas reales y consiguieran, en consecuencia, comenzar a reconstruir una subjetividad social contrahegemónica al nuevo consenso. En tal escenario, éstas deberían presentar capacidad de creación, capacidad de articulación entre sí y capacidad de construcción con mayor autonomía del Frente Amplio en tanto gobierno, lo cual es un proceso complejo dado lo que se mostró sobre la conformación en Uruguay de los tres ciclos de luchas anteriores.

El escenario polar al anterior es el de una construcción desde la sociedad bastante caótica que oscile entre la docilidad de la apatía y la resignación y expresiones violentas aisladas no conectadas a ninguna construcción hegemónica. En este caso, aumentaría la tensión entre un Frente Amplio entendido como uno de los soportes de la subjetividad social de transformación y su conducción como fuerza política pragmática con creciente incapacidad para proyectar un imaginario de transformación social. Pero la dinámica general supondría la reproducción del nuevo consenso que, aunque conflictivamente, no llevaría a cuestionar las bases del patrón de poder. En este caso paradójicamente sería el Frente Amplio el que cristalizaría una democracia en el sentido de regulación social y no en el sentido de emancipación social.

Finalmente, y para ser provocativo, éste es el mejor escenario para los sectores del capital locales, regionales y globales sustentadores del patrón de poder actual, aunque el peor para las élites políticas de centro-derecha tradicionales. Esto es: ya extinguidas las inclinaciones dentro del Frente Amplio de transformación sustantivas, ofrecería más confiabilidad una perspectiva como ésta –es decir la de una fuerza política con una gestión más ética y con capacidad de aplazar demandas y generar consensos mayores para la reproducción sistémica– que desgastados y deslegitimados partidos de centro-derecha. No es casual que uno de los temas que una y otra vez coloca en la agenda sea el de la seguridad pública (más allá de que el problema sea real). La pregunta es ¿qué formas adoptaría entonces el malestar de una sociedad reproductora de la desigualdad y la marginalidad y sin un proyecto transformador socialmente visible?

Bibliografía

- AMIN, Samir: "Más allá del capitalismo senil. Por un siglo XXI no norteamericano", Buenos Aires, Editorial Paidós, 2003.
- ANDERSON, Perry: "Las antinomias de Antonio Gramsci", en Cuadernos del Sur Nros. 6 y 7, Ed. Tierra del Fuego, Buenos Aires, 1987.
- ANTUNES, Ricardo: "¿Adios al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo", Buenos Aires, col. Herramienta / ed. antídoto, 1999.
- CLAPS, Manuel: "Luchas sociales y políticas en el campo uruguayo" en Pablo González Casanova (coord.) Historia Política de los Campesinos Latinoamericanos, vol. 4, México, IIS – UNAM / Siglo XXI editores, 1985.
- D' ELÍA, Germán: "El movimiento sindical", Montevideo, Nuestra Tierra, 1969.

- De la Garza, Enrique (comp.): "Los sindicatos frente a los procesos de transición política", Buenos Aires, CLACSO, 2001.
- DE SIERRA, Gerónimo: "El Uruguay post dictadura", Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales – Dpto. de Sociología, 1992.
- ESTELLANO, W, LATORRE, R. y ELIZALDE, E.: "¿Qué FA necesitamos?", Montevideo, TAE editorial, 1989.
- FALERO, Alfredo: "El neoliberalismo como patrón de poder regional: transformaciones sociales y poder simbólico", en libro colectivo "El Uruguay desde la Sociología III", Tercera reunión anual de investigadores del Dpto. de Sociología, Montevideo, 2005a.
- FALERO, Alfredo: "Patrón de poder regional y configuración de democracias emancipatorias: condicionamientos y apertura de trayectos", artículo contenido en "La democracia emancipatoria en América Latina", Buenos Aires, Edición Insumisos Latinoamericanos / Libros en RED, 2005b.
- FALERO, Alfredo: "De las teorías de la acción racional al neoinstitucionalismo en economía: una perspectiva sociológica", mimeo, trabajo en el marco del Taller Interdisciplinario del Doctorado de Ciencias Sociales, 2005c.
- FALERO, Alfredo y Vera, Angel: "Transformaciones sociales y campo popular en Uruguay: construcción de alternativas y escenarios posibles", contenido en "Uruguay Hoy. Paisaje después del 31 de octubre", Montevideo, Ediciones del Caballo Perdido, 2004.
- FALERO, Alfredo: "Sociedad civil y construcción de nueva subjetividad social en Uruguay: condicionamientos, conflictos, desafíos" en "Movimientos sociales y conflicto en América Latina", José Seoane (compilador), Buenos Aires, CLACSO, 2003.
- FALERO, Alfredo: "Reflexiones en torno a instrumentos conceptuales para el análisis de acciones colectivas", en Revista de ciencias sociales Nº 15, Montevideo, Dpto. de Sociología/FCU, 1999.
- FILGUEIRA, Carlos (comp.) "Movimientos sociales en el Uruguay de hoy", Montevideo, CLACSO / CIESU / ediciones de la Banda Oriental, 1985.
- FOLADORI, Guillermo y Olesker, Daniel: "Dinero e inflación", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1992.
- GONZÁLEZ SIERRA, Yamandú: "Los olvidados de la tierra", Montevideo, FESUR / CIEDUR / Nordan comunidad, 1994.
- GRAMSCI, Antonio: "La política y el Estado moderno", Buenos Aires, Editorial Planeta – De Agostini, 1985.
- LANDINELLI, Jorge: "1968: La revuelta estudiantil", Montevideo, Facultad de Humanidades, 1988.
- LEÓN, Emma y ZEMELMAN, Hugo (coords.) "Subjetividad: umbrales del pensamiento social", Barcelona, Anthropos / CRIM-UNAM, 1997.
- MALLO, Susana: "Los déficit democráticos en América Latina. Radiografía de movimientos sociales y políticos rioplatenses", trabajo contenido en "Uruguay desde la Sociología III", Tercera reunión anual de investigadores del Dpto. de Sociología, Montevideo, 2005.
- MOREIRA, Constanza: "Final del juego. Del bipartidismo tradicional al triunfo de la izquierda en Uruguay", Montevideo, Ediciones Trilce, 2004.
- NEGRI, Antonio: "El poder constituyente", Madrid, editorial Libertarias / Prodhufi, 1994.
- PERDIGUERO, Tomás: "La responsabilidad social de las empresas en un mundo global", Barcelona, editorial Anagrama, 2003.
- QUIJANO, Aníbal: "Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina", trabajo contenido en La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales", Buenos Aires, CLACSO, 2000.
- REAL DE AZÚA, Carlos: "Política, poder y partidos en el Uruguay de hoy" en Uruguay hoy, varios autores; Buenos Aires, Siglo XXI, 1971.
- RODRÍGUEZ, Héctor: "Sindicatos: Participación y Negociación", Montevideo, FCU, 1985.
- SOUSA SANTOS, Boaventura: "Reinventar la democracia. Reinventar el estado", Buenos Aires, CLACSO, 2005.
- SOUSA SANTOS, Boaventura: "A crítica da razão indolente. Contra o desperdício da experiência", São Paulo, Cortez editora, 2000.

- TARROW, Sydney "El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política", Madrid, Alianza editorial, 1994.
- THOMPSON, E. P.: "Tradición, revuelta y consciencia de clase", Barcelona, editorial Crítica, 1989.
- THOMPSON, E. P.: "Miseria de la teoría", Barcelona, editorial Crítica, 1981.
- VARELA, Gonzalo: "De la República Liberal al estado militar. Crisis política en Uruguay 1968-1973", Montevideo, Ediciones del Nuevo Mundo, 1988.

La sociedad del conocimiento: una revisión teórica de un modelo de desarrollo para América Latina

Adriana Marrero

El último informe de Desarrollo Humano elaborado para Uruguay por el PNUD, tiene su punto focal en la Sociedad del Conocimiento como modelo de desarrollo. Esto está lejos de constituir un giro novedoso. En los últimos años, la idea de que el desarrollo debe ser fuertemente impulsado desde el Estado y de que el conocimiento puede constituir el factor central para el desarrollo en las sociedades periféricas, han sido, junto con la teoría del capital social, dos de los principales vectores que guiaron la prédica en contra del neoliberalismo imperante durante los ochenta y buena parte de los noventa.

*El campo de trabajo de las ciencias
no se basa en las relaciones materiales de los objetos,
sino en las relaciones conceptuales de los problemas*

Max Weber

I. Introducción

En este trabajo me propongo mostrar, junto con las últimas teorías que sustentan al planteo del conocimiento como el factor clave para el desarrollo, las formulaciones teóricas previas que buscaron, desde distintos paradigmas teóricos, explicar y mostrar la posible evolución de las sociedades centradas en el conocimiento en el momento en que éste comenzaba a tener un lugar central en las economías y en los sistemas políticos de los países centrales. Sin quitar validez al modelo en sí, buscaremos mostrar algunos de los elementos problematizadores del mismo. En particular, me interesa mostrar cómo la conversión de unas teorías explicativas en un modelo de desarrollo, se ha producido a través de la selección de los rasgos menos problemáticos del corpus teórico. Los conflictos derivados de la apropiación privada del conocimiento, y sus efectos en la reproducción de la desigualdad social, aunque están presentes en algunas de las perspectivas teóricas que se describirán, pocas veces aparecen integrados al modelo de desarrollo que se formula a partir de ellas. En algunas de las formulaciones más recientes de la idea de una “sociedad del conocimiento” como modelo de desarrollo, es perceptible, por ejemplo, la omisión a la mención de los efectos diferenciadores y segmentadores de la acumulación y apropiación del conocimiento, así como los conflictos asociados con esos procesos.

Para ello, seguiré el siguiente esquema:

Partiré de un panorama de la relación entre juventud, educación y empleo en América Latina, mostrando las principales transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo y de la calificación

juvenil, para terminar mostrando la problemática de la desigualdad educativa socio-económicamente condicionada para el caso uruguayo. Para ello me valdré principalmente del uso de fuentes secundarias, provenientes de documentos oficiales, y de datos propios producidos en ocasión de investigaciones anteriores.

Luego, pasaré revista a las diversas formulaciones de la “sociedad del conocimiento”, mediante la exposición ordenada del aparato conceptual a través de las sucesivas formulaciones de algunos de sus exponentes más notorios.

El trabajo se cierra con un balance de la teoría.

II. El panorama latinoamericano

Una visión de conjunto

Durante la década de los 90, América Latina experimentó una reducción en sus niveles de pobreza de aproximadamente un 10 por ciento, no obstante lo cual, el número absoluto de pobres aumentó en aproximadamente 8 millones. Al comienzo de este siglo, más de un tercio de la población latinoamericana –aproximadamente 180 millones– vive con menos de dos dólares diarios (en paridad de poder adquisitivo). Este fenómeno se debe, por un lado, a las recurrentes crisis económicas y desastres naturales que afectaron a varios países de la región, y por otro lado, al aumento en la desigualdad salarial y de los ingresos en varios países que se asocia a los procesos de cambio tecnológico y los impactos de la liberalización comercial y financiera. (BID, 2002:2)

A pesar de que el aumento de los niveles de ingreso de la población marginada requiere la aceleración significativa del crecimiento económico de los países de la región, y a pesar de la insistencia neoliberal de que el crecimiento genera “derrame”, esto ha mostrado ser, por lo menos, insuficiente. Partiendo de un escenario optimista donde los beneficios del crecimiento se distribuyan equitativamente (esto es, sin cambios en la distribución del ingreso), la región tendría que alcanzar un crecimiento anual promedio del ingreso por habitante de un 3,4% para reducir a la mitad la proporción de personas que vive con ingresos inferiores a los US\$ 2 por día en PPA¹ para el año 2015. Esta cifra representa *más del doble del crecimiento per capita promedio registrado durante la pasada década* (1,5%), lo que a su vez implica tasas de crecimiento anuales per cápita de entre un 2% y 6% por ciento dependiendo del país. En los países con alta incidencia de la pobreza el esfuerzo requerido es mayor. Por ejemplo, en el caso de Centroamérica, para alcanzar la meta se requiere una tasa anual promedio de crecimiento per capita de un 4,5%, tres veces su tasa promedio en los noventa.

Con respecto al empleo juvenil, y tal como sucede con la distribución del ingreso, no parece beneficiarse del crecimiento económico. Con independencia de la dinámica de la economía, los jóvenes sufren en la región tasas de desempleo que superan una vez y media las tasas globales, y en Uruguay, la relación entre jóvenes desempleados y la población total es de dos veces y media. Así, las tendencias del empleo juvenil en Latinoamérica durante los noventa, pueden ser bien resumidas, según Infante (Diez de Medina:2001), en términos de dos situaciones paradójicas: por un lado, a pesar de que hubo un aumento muy significativo del nivel educativo de los jóvenes, las oportunidades de empleo no aumentaron y la calidad del empleo se deterioró. Por otro, el crecimiento económico no absorbió mayor mano de obra juvenil. Esto muestra que mayor crecimiento económico y mayores

1 En paridad de poder adquisitivo.

niveles educativos, son tal vez condiciones necesarias, pero no suficientes para mejorar la situación del empleo juvenil.

También en este sentido, se observa un aumento muy notorio en la disparidad de los ingresos generados por el trabajo calificado y el no calificado en la última década. La disparidad entre ingresos de asalariados técnicos o profesionales con relación a los no profesionales ni técnicos del sector privado más moderno (definido por los establecimientos de más de 5 personas ocupadas), es notoriamente creciente ya desde la década de los ochenta en casi todos los países latinoamericanos, a excepción de algunas de sus economías más pequeñas². Mientras que en Bolivia, la disparidad aumentó más del 40%, en Paraguay aumentó más de un 50% y en Panamá y Uruguay, un 42%. Si, por otro lado, se comparan los profesionales y técnicos asalariados y los trabajadores por cuenta propia no profesionales, la brecha es aún mayor.

Son estos datos lo que le llevan a subrayar la importancia de “explicitar y estudiar los nuevos requisitos de las formas de ocupación emergentes con el fin de accionar rápidamente para potenciarlas como generadoras de empleo” (Diez de Medina, 2001:53). En este proceso, la fuerza de trabajo de los jóvenes aparece como fundamental para llevar a cabo una “expansión calificada” de la mano de obra. Al decir de Diez, “son ellos quienes pueden ser formados mediante nuevas formas de capacitación que posibiliten la “empleabilidad” de los nuevos contingentes de ocupados”, lo que a su juicio implicaría el alcanzar niveles mínimos de formación mayores que en el pasado. Los nuevos puestos de trabajo, vinculados al avance informático y tecnológico, requerirían según este enfoque un manejo diestro una base de lógica, de razonamiento matemático y de lectoescritura. Confirmando esta tendencia, Diez afirma que en América Latina, tanto en la industria manufacturera, como en los sectores terciarios, ha existido una pérdida neta de empleos no calificados, que no hacen uso de las nuevas tecnologías, a la vez que han aumentado los empleos con alta calificación. Esta tendencia, se habría acompasado con la introducción de formas horizontales y post-fordistas de organización industrial.

En este contexto, y a nuestros efectos, es posible subrayar las siguientes conclusiones del autor en cuanto a la relación entre juventud y empleo en América Latina:

1. En catorce países de América Latina, la relación de la tasa de desempleo de los adultos jóvenes (15 a 24 años de edad) es, en promedio, dos veces y media veces la de los adultos de 25 a 65 años. Si se considera el tramo de edad más joven (15 a 19 años), es casi cuatro veces superior, constituyendo el principal grupo explicativo del desempleo global de la región. Si bien este no es un problema exclusivo de la región, en la mayoría de los países de otras regiones, la relación del desempleo juvenil al total es de 2 a 1 (Diez de Medina, 2001:98).
2. Dado que el empleo depende fundamentalmente del ciclo económico y del comportamiento de la demanda agregada, no es esperable que, en un marco de recesión, aumenten los empleos para los jóvenes. Aunque el empleo juvenil también acompaña el ciclo económico, en momentos recesivos son los jóvenes quienes se ven más afectados.
3. En la mayoría de los países, la industria manufacturera ha dejado de ser la puerta de ingreso de los jóvenes que se incorporaban tempranamente al mercado de trabajo, y ese lugar lo ocupan ahora los servicios.
4. En cuanto a la relación entre empleo y educación, en la América Latina de los noventa es particularmente agudo el desempleo entre los grupos de educación media (6 a 12 años de

2 Tal es el caso de Ecuador, El Salvador, Guatemala y Honduras.

educación), tanto en relación con los activos con niveles incompletos de primaria, como con los más educados (13 años y más). Esto se explica por dos factores principales: a) la mayor educación relativa de las mujeres que son más afectadas por el desempleo; y b) por el ingreso de las nuevas cohortes de jóvenes entrantes que tienen niveles más elevados de escolarización que los de las cohortes más envejecidas.

5. Se han operado cambios en las tasas de retorno a la educación, en el sentido de una exigencia creciente de niveles de instrucción a la fuerza laboral. Mientras, en el extremo superior, los grupos que tienen mayor instrucción han tendido a esperar más para aceptar empleos, mostrando períodos de búsqueda más largos. Para esos niveles de instrucción, Argentina, Ecuador y Uruguay aumentan los desocupados con períodos de desempleo superiores a un año, sugiriendo niveles altos de selectividad en la búsqueda.
6. La mitad del desempleo de los jóvenes se explica por niveles nulos o bajos de calificación, inferiores al segundo ciclo de secundaria completa. Sin embargo, resulta a la vez llamativo que en casi todos los países, ha aumentado la participación en el desempleo de jóvenes con niveles superiores de calificación. Como es esperable, los niveles crecientes de calificación de la mano de obra, junto con la mayor participación de jóvenes y mujeres en la actividad económica, contribuyen a elevar los niveles promedio de escolarización también entre los desocupados. Un dato a subrayar es que Uruguay es el país que muestra mayores tasas de desempleo juvenil en los jóvenes de hogares de mayores ingresos (Diez de Medina, 2001:106).

Educación y Desigualdad en Uruguay, algunos datos, algunas interpretaciones³

En el año 2001 se matricularon casi 770.000 niños y jóvenes en la educación pública: unos 87.000 en Educación Inicial, 313.000 en Educación Primaria, unos 219.000 en Secundaria, y algo más de 61.000 jóvenes en Educación Técnico Profesional (MEC, 2002). Según los mismos datos, los matriculados en la educación privada, oscilan alrededor del trece por ciento, con variaciones según niveles: algo menos en primaria (12,6%), y un porcentaje mayor en educación inicial (17,6%) y en educación técnica, donde la enseñanza curricular es exclusivamente pública. Pero las probabilidades de egresar varían fuertemente según el nivel de ingreso del hogar. Mientras que en los hogares con mayores ingresos, prácticamente todos los niños terminan primaria, la probabilidad ya desciende al 80% para los niños pertenecientes al 20% de hogares de menores ingresos. Esta tendencia se agudiza a niveles superiores: La probabilidad de que los jóvenes provenientes de un hogar del primer quintil de ingresos (20% más pobre) completen la Educación Media alcanza sólo a un 29% y la de completar 16 años de educación, baja a un 20%. Mientras tanto, en el otro extremo, los jóvenes provenientes del quinto quintil de ingresos (20% más rico) tiene un 78% de probabilidades de completar la Educación Secundaria y un 66% de completar 16 años de educación (ANEP, 2003).

Los estudios de deserción indican que Uruguay se ha convertido en el país latinoamericano donde la relación entre procedencia familiar y fracaso educativo es más estrecha. En toda América Latina, el 43% de los desertores del sistema escolar a nivel de enseñanza secundaria, pertenece al primer cuartil de ingresos. En Uruguay esa proporción alcanza al 63%, lo que lo señala como el país más inequitativo del continente a ese nivel. La selección más fuerte del alumnado se opera en la

3 Este apartado ha sido publicado parcialmente en Marrero, A., (2003) y en Marrero, A. (2004a).

educación media, de modo que, de cada 10 individuos con edades comprendidas entre los 12 y 29 años, prácticamente todos ellos sobreviven a 3º de escuela, casi 9 de ellos sobreviven a Primaria, luego 7 sobreviven al Ciclo Básico y finalmente sólo 5 de ellos logran sobrevivir a la Educación Media (Furtado, 2003:13). No es difícil adelantar las consecuencias que tiene, para el buscador de trabajo, el no haber completado el ciclo secundario.

Es justamente al finalizar este ciclo, inmediatamente antes del posible ingreso a la universidad, que las desigualdades educativas socioeconómicamente condicionadas se vuelven más evidentes. A nivel de bachillerato, la cobertura con todas las variables significativas desde una perspectiva reproductivista: el nivel educativo de los padres, el NBI, y la distribución de la matrícula según ingreso del hogar, hablan de un sistema escolar que selecciona, principalmente, según clase (Marrero, 2003).

Las tres cuartas partes de los jóvenes pertenecientes a hogares con un alto capital cultural (trece o más años de educación formal de sus padres) cursan el bachillerato en las edades correspondientes, y en estos hogares, menos del 5% ha abandonado sus estudios antes de los 17 años. En el otro extremo, a los 17 años ya ha abandonado el sistema educativo formal el 40% de los jóvenes de hogares con capital cultural bajo (seis años o menos de educación formal). Entre extremos, la probabilidad de haber abandonado el sistema es, para los hijos de padres con educación baja nueve veces superior al de los jóvenes con padres más educados. Además, menos del 14% de los jóvenes de entre 15 y 17 años pertenecientes a hogares con NBI asisten al bachillerato, en comparación con el 51% proveniente de hogares con NBS. Casi el 58% de los jóvenes de entre 15 y 17 años que provienen de hogares con NBI ha abandonado el sistema educativo. Las mismas consideraciones surgen de la distribución de la matrícula según quintiles de ingreso. La tasa de asistencia al bachillerato alcanza entre los jóvenes pertenecientes al quinto quintil (el 20% superior) al 77.3%, lo que representa una tasa más de tres veces superior de la presentan los jóvenes pertenecientes al 20% más pobre de la población, donde menos de la cuarta asiste al bachillerato. En cuanto a la probabilidad de abandono, la tasa que presentan los jóvenes más pobres es siete veces mayor a la de los que pertenecen al quintil superior (43.7% frente al 6.3%) (ANEP-MesyFod y UTU-BID, 2001). Pero además, a la selectividad del nivel hay que agregar la segmentación que resulta de una distribución de la matrícula entre establecimientos públicos y privados directamente relacionada con el nivel de ingresos de las familias. El subsistema privado cubre en total, en el Bachillerato, al 15.5% de la matrícula del nivel, está aquí el 40% de los jóvenes pertenecientes al quintil superior de ingresos, contra el 1.3% del quintil inferior.

Después de más de dos décadas de prédica antiestatista, y ante el fracaso evidente de las políticas liberales para generar crecimiento con inclusión social en América Latina, es necesario buscar modelos alternativos en los que depositar la confianza por el desarrollo con inclusión. El modelo de la sociedad del conocimiento es uno de ellos.

III. La sociedad del conocimiento: un deseo hecho realidad

Las “teorías” siempre tienen orígenes múltiples y difusos. Lo mismo ocurre con el caso de la emergencia de la “sociedad del conocimiento”. Como corpus conceptual, la teoría se elabora alrededor de la idea de que el conocimiento abstracto se ha constituido, en las últimas décadas del siglo XX, en un factor central para el crecimiento económico y para el desarrollo social de las naciones. Aunque la centralidad de la ciencia y de la tecnología es, en buena medida, un tópico moderno, y

como tal puede encontrarse ya en los clásicos, la idea de que existe algo así como “una sociedad del conocimiento” con una peculiar relación entre saber teórico, sociedad y política no aparece sino hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX. Recordemos, a propósito de esto, que la primera mitad del siglo pasado se cierra con cuestionamientos a la razón instrumental, provenientes de la crítica intelectual de la Escuela de Frankfurt y de otras corrientes críticas, y debido también al impacto negativo que generó en la opinión pública mundial el desarrollo tecnológico de la ciencia con fines de exterminio humano masivo. Por el surgimiento concomitante de las nuevas audiencias, Auschwitz e Hiroshima pasan a ser, además que hechos históricos traumáticos u objetos de crítica intelectual, también, para millones de personas en el mundo entero, imágenes vívidas de los posibles desarrollos perversos del conocimiento científico y técnico y de sus consecuencias.

Posiblemente ligado al surgimiento de la carrera espacial en el contexto de guerra fría, al resurgimiento de la industria europea como resultado del Plan Marshall, al ascenso de un modelo de “estado de bienestar” y a la rápida terciarización de las economías, comienzan a surgir en los años sesenta, un conjunto de trabajos que miran a la ciencia y a la tecnología bajo una nueva luz, casi siempre favorable, asignándole un nuevo papel en el desarrollo de las sociedades. De la mano de la nueva importancia asignada a la ciencia y al conocimiento abstracto, la educación, y en particular la educación superior, se constituye en objeto de reflexión y propuesta⁴.

Un trabajo pionero y altamente influyente en este campo fue el de Peter Drucker que ya en 1959, introduce la idea de “revolución educativa” como forma de ilustrar los cambios operados en las sociedades de la época y señalar simultáneamente, el que a su juicio era el factor clave para el desarrollo.

“Ha sobrevenido un cambio súbito y radical en el significado y los efectos del saber para la sociedad. Porque ahora podemos organizar a individuos de alta pericia y sabiduría para el trabajo colectivo mediante el ejercicio del juicio responsable, el individuo altamente educado se ha convertido en el recurso central de la sociedad de hoy” (Drucker, 1968:216).

La clave de la revolución educativa consiste, para Drucker, en la inversión de la tradicional posición del trabajo intelectual en el binomio “trabajo productivo-trabajo improductivo”. Las nuevas formas de organización del trabajo volverán obsoletas las líneas de montaje, porque el trabajo manual se volverá improductivo en comparación con el trabajo conceptual. “El trabajo productivo en la sociedad

4 Entre los planteos que en la época subrayan el papel de la educación en el desarrollo económico, ocupa un lugar centralísimo la denominada “Teoría del Capital Humano”, formulada a fines de los cincuenta y comienzos de los sesenta por Gary Becker, Jacob Mincer y Theodore Schultz. La teoría asume que las inversiones individuales en educación (en tiempo y dinero) rinden retornos monetarios que benefician a los sujetos, y simultáneamente contribuyen al crecimiento económico de las naciones debido al incremento de la productividad en los lugares de trabajo. De esta manera, la adquisición de nuevos conocimientos, habilidades y destrezas constituyen el “capital” que el trabajador puede hacer rendir en su propio beneficio, como consecuencia de una inversión que él mismo -o su familia- ha realizado con anterioridad, pero también constituye la clave para el incremento de la prosperidad de las naciones, por lo que éstas harán bien en favorecer la inversión en capital humano más que en capital físico. La teoría, inspirada en los supuestos neoclásicos de unos individuos libres y racionales que toman decisiones en condiciones de transparencia de mercados, ofrece además de una explicación de las causas del crecimiento económico de los Estados Unidos con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, una legitimación a la apropiación diferencial del beneficio y justifica las diferencias salariales en perjuicio de los inmigrantes y de las mujeres, sobre la base equivocada de que el salario es una expresión exacta de la productividad. Las teorías del Capital Humano, que mantienen vigencia a pesar de las múltiples críticas a las que han sido sometidas, constituyen a nuestro juicio, un desarrollo teórico paralelo que sirve para mostrar la atención que recibió la educación y el conocimiento a partir de esa época, pero que no alimenta en forma directa los debates actuales sobre la sociedad del conocimiento.

y la economía actuales aplica visión, saber y conceptos, es trabajo que se basa en la mente y no en la mano” (Drucker, 1968:219). Debido a esto, “no habrá superoferta permanente de gente instruida”, porque la incorporación de profesionales y de intelectuales a los puestos de trabajo, contribuye a poner de manifiesto nuevas áreas problemáticas y nuevas zonas de ignorancia que requerirán, a su vez, la incorporación de más profesionales e intelectuales. Por este mismo proceso, además, las sociedades pueden permitirse, por primera vez en la historia, la manutención de un alto número de personas dedicadas a la adquisición exclusiva de conocimiento, por lo que el acceso a altos niveles educativos se generalizará forzosamente.

Hay otras dos cuestiones que preocupan a Drucker y que no siempre están presentes en desarrollos posteriores de este tipo de enfoque. Ellos son, primero, la tensión entre los efectos igualadores de la generalización de la educación superior a todas las capas sociales por un lado, y la desigualdad derivada del éxito diferencial de los sujetos igualmente educados, por efecto de la selectividad del mercado o del estado, por otro. Segundo, las crecientes desigualdades de riqueza derivadas de la desigualdad educativa internacional.

Respecto de lo primero, Drucker propone desplazar la atención desde las recompensas económicas a las recompensas intrínsecas ligadas al acto de trabajar, y encarar el desafío de devolver el sentido a todos los tipos de trabajo, de modo de volverlos significativos y satisfactorios para personas con alto nivel de instrucción. “...la organización nueva tiene que crear una relación efectiva de función, categoría, remuneraciones y responsabilidad, no sólo para sus profesionales, sino para todos los empleados en tareas de saber” (Drucker, 1968:220).

La desigualdad educativa internacional –la segunda de sus preocupaciones- constituye, a su juicio, “un grave problema” que, de no reducirse, sólo ampliará la brecha entre los países más pobres y los más ricos. Los países subdesarrollados no deberían dudar, a su juicio, en seguir el ejemplo de Costa Rica de suprimir su presupuesto de defensa para dedicarlo a la educación. A la vez, recomienda que la cooperación internacional que brinde apoyo financiero para la rápida expansión de los sistemas educativos de los países pobres.

A partir de los inicios de la década de los sesenta, y vinculada a los diagnósticos del comienzo de una sociedad llamada “posindustrial”, “de servicios”, “posmoderna” o mucho más recientemente, con Castells, “sociedad-red”, se instaló la idea de que el conocimiento y la información comienzan a jugar un papel central en las nuevas sociedades. Según sus distintas formulaciones, que abarcan todo el espectro de la teoría social, el crecimiento del papel de la ciencia, la tecnología y el conocimiento, pasan a ser centrales tanto como descriptores de la dinámica de las economías desarrolladas, como en un modelo de desarrollo más o menos posible y casi siempre deseable, basado en la centralidad de la ciencia y la tecnología.

El repertorio de autores y corrientes es variadísimo: neoconservadores, como Daniel Bell; “utópicos postindustriales” -en la terminología de Boris Frankel (Frankel, 1989)- tales como Alvin Toffler y André Gorz; y otros autores tales como Alain Touraine, Alvin Gouldner, Manuel Castells, Juan Carlos Tedesco y muchos otros han hecho contribuciones diversas sobre la misma cuestión. Discutiremos aquí algunas de ellas⁵.

5 La intención aquí no es mostrar un panorama exhaustivo de las numerosísimas contribuciones al debate sobre sociedad, conocimiento y política, cosa que sería, además de inconveniente, simplemente imposible.

En “El advenimiento de la sociedad post-industrial” del año 1974, Daniel Bell desarrolla la conceptualización que originalmente formulara él mismo en 1962.

El concepto de sociedad posindustrial remite en primer lugar a cambios en la estructura social, a la manera como está siendo transformada la economía y remodelado el sistema de empleo y las nuevas relaciones entre la teoría y la actividad empírica, en particular entre la ciencia y la tecnología (Bell, 1976:28). Siguiendo un esquema teórico que continuará en obras posteriores⁶, distingue cinco dimensiones características de la sociedad posindustrial:

1. En el sector económico: el cambio de una economía productora de mercancías a otra productora de servicios;
2. En la distribución ocupacional: la preeminencia de las clases profesionales y técnicas;
3. Como principio axial: la centralidad del crecimiento teórico como fuente de innovación y formulación política de la sociedad;
4. Como orientación futura: el control de la tecnología y de las contribuciones tecnológicas;
5. Para la toma de decisiones: la creación de una nueva “tecnología intelectual” (Bell, 1976:30)

Aunque la sociedad postindustrial supone una terciarización de la economía, no es la terciarización misma, sino el crecimiento diferencial de los distintos tipos de ocupaciones al interior del sector servicios, lo que convierte en característica a esta sociedad: Para Bell es decisivo el crecimiento de los servicios de salud, educación, investigación y gobierno, lo que representa la expansión de una nueva *intelligentsia* en las universidades, las organizaciones, los institutos de investigación, las profesiones y el gobierno (Bell, 1976:33). Esta nueva clase de profesionales, estudiosos e investigadores tienen un papel central para jugar en un nuevo orden social basado en los sistemas de bienestar que todavía perduran en esta etapa previa al ascenso mundial del neoliberalismo de la década de los ochenta⁷. Sea como colaboradores de la clase política, o rivalizando con ella, esta nueva clase poseedora de métodos de análisis y de fundamentos teóricos, tiene ahora que contribuir a

“...anticipar el futuro con el fin de planificarlo. Esa entrega al control social introduce la necesidad de planificación y prognosis en la sociedad. Es la simple conciencia de la naturaleza de la innovación la que convierte al conocimiento teórico en algo crucial”. (Bell, 1973:37).

Aunque el conocimiento siempre ha sido importante, sobre todo en las sociedades industriales, lo que caracteriza a las sociedades post industriales es “el cambio en el carácter del conocimiento mismo” definido por “el carácter central del conocimiento teórico –la primacía del teoría sobre el empirismo y la codificación del conocimiento en sistemas abstractos de símbolos” (Bell, 1973:34).

Si el conocimiento es central en la nueva sociedad post industrial, ¿en qué consiste este conocimiento? En sentido amplio, el conocimiento es definido como “un conjunto de exposiciones ordenadas

6 Por ejemplo, en Bell, D., (1977) Las contradicciones culturales del capitalismo, Madrid, Alianza Universidad.

7 Recordemos que en El fin de las ideologías, (donde, al decir de buena parte de la crítica, lo que hace es más bien intentar imponer su propia ideología de un nuevo consenso social cuya existencia, con Vietnam de fondo, era altamente discutible, y a la que Gouldner calificó como “una ideología irreflexiva”), Bell no duda en dar por muerto al liberalismo económico: “...las viejas anticreencias han perdido también su fuerza intelectual. Son pocos los liberales clásicos que insisten en la absoluta no intervención del Estado en la economía, y pocos los conservadores serios, al menos en Inglaterra y en el continente, que creen que el Estado social sea un “camino de servidumbre”. En el mundo occidental existe, por tanto, un acuerdo general respecto de cuestiones políticas como la aceptación del Estado social, el deseo de un poder descentralizado, el sistema de economía mixta y el pluralismo político” (Bell, 1964:547)

de hechos e ideas, que presentan un juicio razonado o un resultado experimental, que se trasmite a otros a través de algún medio de comunicación bajo una forma sistemática” (Bell, 1976:206).

En una definición que restringe el alcance del término, Bell se detiene, sin embargo, a subrayar algunos aspectos más complejos del conocimiento actual, que le permiten tomar distancia de la usual –y más ingenua- percepción del mismo como abierto, democrático, accesible a todos y de libre circulación. La generalizada apropiación privada del conocimiento y sus frutos, por medio de las patentes y el copyright, que tuvo lugar a partir de los años setenta, son subrayados como uno de los aspectos característicos de este nuevo tipo de acumulación del saber. Pero por otra parte, es la posibilidad de apropiación privada de los frutos de la investigación la que, dentro de este esquema teórico, provee los incentivos para la inversión en ciencia básica y en tecnología.

“El conocimiento es lo que se conoce objetivamente, una propiedad intelectual, ligado a un nombre o a un grupo de nombres y certificado por el copyright o por alguna otra forma de reconocimiento social (por ejemplo, la publicación). Ese conocimiento tiene su precio: en el tiempo empleado en escribir e investigar; en la compensación monetaria por los medios de comunicación y de educación. Se sujeta a los dictámenes del mercado, de las decisiones administrativas o políticas de los superiores o de sus colegas en cuanto al valor de los resultados, y también en cuanto a sus peticiones de recursos sociales. (...) el conocimiento forma parte de las altas inversiones sociales; es una exposición coherente, presentada en un libro, en un artículo, e incluso en un programa de computadoras, escrito o grabado de alguna forma con vistas a la transmisión y sujeto a un cálculo previo”. (Bell, 1976:207 y 208).

De esta manera, el impacto del incremento del conocimiento teórico y de su centralidad en las sociedades postindustriales es, en cuanto a la estructura social, doble.

Por un lado, genera una nueva clase intelectual, académica y profesional, con más poder, influencia y riqueza de lo que tuvo nunca antes. La nueva élite no se distinguirá de la masa –cada vez más educada- por el nivel de sus credenciales, sino por el tipo de institutos y universidades que las expidan. Concomitantemente con la expansión educativa, tendrá lugar entonces una diferenciación al interior del sistema universitario en “collage” locales, universidades públicas y pequeños “college” privados, que tenderá a perpetuar y a reforzar las divisiones de clase dentro de la estructura de la propia “ciudad científica” (Bell, 1976:284).

Por otro, tendría efectos beneficiosos en toda la sociedad, al generalizar la lógica de la producción científica, centrada en la libre investigación teórica y la transferencia del saber a ámbitos sociales cada vez más participativos e igualitarios: producción, educación, gobierno. En una sociedad con una presencia objetiva y subjetivamente mayor de la racionalidad científica, sería impensable continuar con las maneras de hacer política, cultura y educación propias de la racionalidad industrial tradicional. En primer lugar, la racionalidad científica premia el mérito frente a cualquier bien material; en segundo lugar, la educación científica alienta el espíritu crítico y la discusión racional orientada a fines, antes que la apelación emocional y la lógica de la ganancia por encima de otros valores.

En la sociedad post-industrial, las decisiones cruciales provendrán del gobierno, pero se fundarán en el padrinazgo por parte del gobierno de la investigación y el desarrollo, y del análisis costos beneficios; la toma de decisiones tendrá progresivamente un carácter técnico (Bell, 1976:395). En un pronóstico que tiene mucho de expresión de sus propios deseos, y con indudable parentesco con su posterior propuesta de un “hogar público” (Bell, 1977), Bell aventura que la tensión entre política

y tecnocracia se resolverá a favor de la primera: al final el criterio tecnocrático sucumbe a las decisiones políticas (Bell, 1976:419)

“La política del futuro –al menos para los que actúan dentro de la sociedad- no se basará en las disputas entre grupos funcionales de interés económico por recibir su parte del producto nacional, sino en los intereses de la sociedad comunal, en particular la integración de los grupos desventajados. Se ocupará de inculcar una ética social de responsabilidad en nuestros dirigentes, de la demanda de mayor número de comodidades, de más belleza y mejor calidad de vida de nuestras ciudades, de un sistema educacional más diferenciado e intelectual y de mejorar el carácter de nuestra cultura” (Bell, 1976:421).

Desde una perspectiva heredera del marxismo, el planteo de Alain Touraine en 1969, cuando, sobre el trasfondo de la revuelta estudiantil, publica “La sociedad postindustrial”, coincide en señalar al conocimiento como un aspecto definitorio de un tipo nuevo de sociedad, pero enfatiza el carácter conflictivo de las relaciones que clase que surgen a partir de él. “Ante nuestros ojos -comienza el libro- se están formando sociedades de un nuevo tipo” (Touraine, 1973:5) que bien podrían ser llamadas también “tecnocráticas” (por el tipo de poder predominante) o “programadas” (por el tipo de modo de producción y organización económica). Lo más nuevo, en esta sociedad “es que depende mucho más directamente que antes del conocimiento, y, por consiguiente, de la capacidad de la sociedad para crear creatividad” (Touraine, 1973:7). El análisis que sigue a continuación integra, en una perspectiva de clases, al surgimiento de una nueva clase definida no ya por la propiedad, sino por el conocimiento entendido como el nivel de educación alcanzado, así como a los conflictos derivados por su aparición.

“Se crea así una aristocracia nueva, al igual que la conciencia de una ruptura ente ella y los escalones intermedios de la jerarquía. Entre el cuadro y el cuadro dirigente, entre el administrador civil y el director, a veces igualmente entre el investigador, incluso de elevado nivel, y el jefe de equipo, la distancia se hace más amplia; lo revelan numerosos signos, y a veces incluso importantes diferencias de ingresos. (...) La tecnocracia es también una “meritocracia” que controla el acceso a sus filas controlando los títulos de determinados grados” (Touraine, 1973:56).

La nueva tecnocracia “es una clase dominante porque al proclamar la identidad de crecimiento y progreso social identifica el interés social con el de las grandes organizaciones” y su ideología se caracteriza por negar la existencia del conflicto que deriva de acumulación y la concentración de poder y de conocimiento. (Touraine, 1973:57) En la sociedad postindustrial,

“la oposición principal no se debe a que los unos posean la riqueza o la propiedad y los otros no, sino a que las clases dominantes están integradas por quienes dirigen el conocimiento, por quienes detentan las informaciones. El trabajo se define cada vez menos como una aportación personal, y cada vez más, en cambio, como un papel en un sistema de comunicaciones, esto es, de relaciones sociales. (...) Salimos de una sociedad de la explotación para entrar en una sociedad de la alienación” (Touraine, 1973:65).

La constitución de los intelectuales como una nueva clase a partir de la centralidad del conocimiento en la post industrialización, adquiere mayores alcances y una nueva dimensión de la mano de Alvin Gouldner, quien en “La dialéctica de la ideología y la tecnología” de 1976 y en “El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase” de 1979, reelabora las tesis marxistas clásicas para anunciar el advenimiento de una nueva época caracterizada por el ascenso de los intelectuales

como clase universal. Basta reparar en el altisonante subtítulo de la segunda de las obras citadas⁸, para intuir el tipo de calibre que se utilizará el autor como parte de una artillería conceptual a la que nunca le falta contundencia.

Gouldner parte de la base de que

“En todos los países que en el siglo XX llegaron a formar parte del orden socioeconómico mundial naciente, una Nueva Clase⁹ compuesta de intelectuales y la intelligentsia técnica –que no son iguales– entra en conflicto con los grupos que ya controlan la economía de la sociedad, sean empresarios o líderes políticos. Una nueva lucha de clases y un nuevo sistema de clases está surgiendo lentamente” (Gouldner, 1980:11).

Alejándose explícitamente de Bell (para quien la “Nueva Clase” estaría compuesta por “tecnócratas benignos”), de Bakunin (para quien sería una clase “dominante”), de Parsons, (para quien es una aliada de la vieja clase), de Chomsky (para quien es la “sirvienta del poder”), Gouldner define a esta Nueva Clase “como Agrietada Clase Universal”: elitista, egoísta y, basada en la ideología del profesionalismo, usa su conocimiento para promover sus propios intereses y su propio poder y para controlar su propia situación laboral.

La NC se diferencia por la cantidad y calidad del capital cultural del que dispone. En particular, el tipo de capital cultural que la diferencia contribuye a constituir a esa clase también como una “comunidad lingüística” caracterizada por la cultura del discurso crítico (CDC). Esta cultura

“...es un conjunto, elaborado a lo largo de la historia, de reglas, una gramática del discurso que (1) se preocupa por justificar sus aserciones, pero (2), cuyo modo de justificación no se basa en la apelación a autoridades, y (3) prefiere obtener el consenso voluntario de aquellos a quienes se dirige solamente sobre la base de los argumentos aducidos. La CDC se centra en un acto lingüístico específico: la justificación.(...) Esta gramática es la estructura profunda de la ideología común compartida por la Nueva Clase. La ideología compartida de los intelectuales y la intelligentsia es, así, una ideología sobre el discurso” (Gouldner, 1980:48).

A pesar de sus divisiones internas, la potencialidad de la NC es indiscutible para Gouldner: “es la fuerza más progresista de la sociedad moderna y el centro de toda emancipación humana que sea posible en un futuro previsible”; “posee el conocimiento científico y las habilidades técnicas de los que depende el futuro de las modernas fuerzas productivas”; es sensible a los problemas ecológicos derivados del desarrollo técnico; y además constituye “un centro de oposición a casi todas las formas de censura, con lo cual encarna un interés social universal en un tipo de racionalidad más amplia que la invertida en la tecnología”. La NC está en el centro de todos los movimientos nacionalistas, pero es también “el más internacionalista y universalista de los estratos sociales”; “es la más cosmopolita de todas las élites” (Gouldner, 1980:112).

Su más grande paradoja es la de ser, simultáneamente, emancipadora y elitista:

“Aunque subvierte las viejas injusticias, la Nueva Clase inaugura silenciosamente una nueva jerarquía de saber, de los informados, los reflexivos y penetrantes. Quienes hablan bien, sostiene, superan a los que hablan pobremente o no hablan en absoluto. Ahora no basta con ser sencillamente bueno.

8 “El futuro de los intelectuales y el ascenso de la Nueva Clase” lleva como subtítulo: “un marco de referencia, tesis, conjeturas, argumentos y una perspectiva histórica sobre el papel de los intelectuales y la intelligentsia en la lucha de clases internacional de la Era Moderna”. Manejamos acá la edición de Alianza Editorial del año 1980.

9 El término es siempre usado con mayúsculas a lo largo del texto.

Ahora hay que explicarlo. La Nueva Clase es el embrión de la clase universal, pero sumamente agrietada” (Gouldner, 1980:114)

Contemporáneamente a las aportaciones teóricas de Bell y Touraine, y como parte de una crítica más amplia sobre el papel de la ciencia en las sociedades capitalistas avanzadas llevada a cabo por la Escuela de Frankfurt, los aportes de Jürgen Habermas en “Problemas de legitimación del Capitalismo Tardío”, y sobre todo “Ciencia y técnica como ‘ideología’”, sitúan a la cuestión dentro de un esquema todavía más problematizador.

Desde que el estado comienza a hacerse cargo de las tareas de evitación de las crisis sistémicas en el capitalismo tardío, deja de ser posible desarrollar una teoría crítica de la sociedad en términos exclusivos de una crítica a la economía política, como hacía Marx. En el capitalismo tardío, la política no es ya una función de la base económica, sino que, por el contrario, es necesario considerar la base como una función de la actividad estatal y del modo cómo se dirimen los conflictos en la esfera de lo político. Las nuevas funciones de “evitación” que asume para sí el estado, para el beneficio del sistema económico, hace que la política deje de orientarse hacia fines prácticos y se limite progresivamente a la resolución de cuestiones técnicas, que como tales, quedan sustraídas al debate público, y conllevan una despolitización de la población. Una vez que el estado abandona la pretensión de perseguir fines prácticos, pierde la fuente de legitimación de la que le proveía la persecución de ese tipo de fines: básicamente “la búsqueda de la felicidad” en la que se inspiraron las constituciones de los estados capitalistas. Necesitado de una nueva fuente de legitimidad, la ciencia y la técnica toman ahora la forma de una nueva ideología: *la tecnocracia*.

“El rendimiento peculiar de esta ideología consiste en que disocia la autocomprensión de la sociedad del sistema de referencia de la acción comunicativa y de los conceptos de la interacción simbólicamente mediada y los sustituye por un modelo científico. En la misma medida, la autocomprensión culturalmente determinada de un mundo social de la vida queda sustituida por la autocosificación de los hombres bajo las categorías de la acción racional con respecto a fines y del comportamiento adaptativo” (Habermas, 1979:89) “El núcleo ideológico de esta conciencia es la eliminación de la diferencia entre práctica y técnica –un reflejo que no concepto, de la nueva constelación que se produce entre el marco institucional depotenciado y los sistemas autonomizados de la acción racional con respecto a fines” (Habermas, 1979:99).

La ideología tecnocrática es, en un sentido, menos ideológica que las anteriores ideologías, porque carece de la capacidad de ocultar la no satisfacción de los intereses a los que pretende servir. Pero es también más irresistible, porque al eliminar las cuestiones prácticas “no sólo justifica el interés parcial de dominio de una *determinada clase* y reprime la necesidad parcial de emancipación por parte de *otra clase*, sino que afecta el interés emancipatorio como tal de la especie” (Habermas, 1979:97).

El ascenso de la *tecnocracia*, que supone un modelo de subordinación del político a una *intelligentsia* científica, sustituye el viejo modelo weberiano decisionista clásico, según el cual los fines de la acción política vienen definidos por la voluntad de los gobernantes, y los medios a emplear son cuestión de determinación racional por parte de los técnicos. Un tercer modelo, de tipo *pragmatista* que superaría a los dos anteriores, supone, en la propuesta de Habermas, la sustitución de la separación estricta entre las funciones del especialista y del político, por una interrelación crítica que provea al ejercicio de la dominación de una base legitimadora con mayor sustento racional, y que

además lo exponga a una discusión científicamente guiada, lo cual supondrá también su transformación sustancial. En palabras de Habermas:

“...parece posible y necesaria una comunicación recíproca entre los especialistas y los políticos, de forma que por un lado los científicos asesoren a los políticos y, por otro, éstos hagan encargos a científicos para atender a las necesidades de la práctica”. (Habermas, 1979:139)

Más recientemente, Alvin Toffler y André Gorz (junto con Barry Jones y Rudolf Bahro), formulan una visión de la sociedad postindustrial que también es, de alguna manera, postcapitalista y anticapitalista, pero que da un viraje radical en cuanto al lugar que asignan al conflicto como fenómeno consustancial a la generación del conocimiento. Como señala Boris Frankel, lo que estos “utópicos postindustriales”¹⁰ comparten entre sí es, sobre todo, “el deseo de crear un mundo más igualitario, democrático e ilustrado” (Frankel, 1989:25).

En ellos y en sus seguidores (tales como Juan Carlos Tedesco, 1995, 1999), el acento se pone muy frecuentemente de modo directo en el conocimiento (Toffler, 1990), al partir de la premisa de que a diferencia de otras fuentes de poder, el *conocimiento* tiene virtudes intrínsecamente democráticas, más que elitizantes o conflictivas.

Sus ventajas como principio organizativo de la sociedad, son múltiples: a) A diferencia de los demás factores, su aplicación no supone su desgaste, sino, por el contrario, su multiplicación; b) Su producción requiere de las mismas cualidades necesarias para el funcionamiento democrático, tales como la creatividad, la libertad de circulación y los intercambios; c) Desde el punto de vista organizativo, la utilización intensiva de conocimientos da lugar a formas flexibles de organización, contribuyendo a la disolución de las formas burocráticas de gestión. Como consecuencia, en el futuro, el poder ya no dependería de la autoridad formal o rango, sino de la capacidad de producir valor añadido.

En el mundo del trabajo, esto tendrá consecuencias evidentes: las empresas y los puestos de trabajo se clasificarán *según la intensidad de conocimientos que incorporen* (Toffler, 1990; Tedesco, 1995) donde las menos intensivas mantendrán el modelo fordista de estricta separación entre trabajo manual e intelectual, y las más intensivas exigirán trabajo intelectual a todo el personal. Las empresas terminarán por tener una masa de trabajadores más reducida, más “inteligente” y mejor pagada, donde la cualidad de “inteligente” se define por el desempeño desde el punto de vista cognitivo y no cognitivo (emociones, imaginación y creatividad). La clave de la diferenciación de los ingresos laborales será, por lo tanto, *la incorporación de conocimiento*. En esta sociedad, “el proletariado es, ahora, una minoría; la cual será sustituida poco a poco por un cognitariado. Para ser más exactos,

10 Cabe aclarar que Frankel no atribuye al término “utópico” las connotaciones negativas que el mismo ha tenido desde los escritos del joven Marx. En sus palabras: “A lo largo de todo el libro utilizaré el término “utópicos postindustriales” de una forma altamente crítica. Por un lado, estoy de acuerdo con Lukács en que independientemente de lo deseables que sean las imágenes postindustriales, no son sino piadosos deseos si no están vinculados a planes de acción y de organización concretos. Por otro, me encuentro altamente predispuesto a favor de la tradición utópica en su condición de vibrante fuente de inspiración, en su rechazo de la aceptación pedestre y resignada de la irracionalidad y del empobrecimiento (en su más amplio sentido) de la vida diaria. Comparadas con los principales partidos de izquierda actualmente existentes, muchas de las ideas utópicas radicales resultan positivamente brillantes y desafiantes; más aún, muchas ideas que justo hace una década eran consideradas positivamente son ahora rechazadas por los partidos de izquierda como de “extrema izquierda” y “utópicas”, al haberse desplazado hacia la derecha como consecuencia del resurgimiento de fuerzas políticas de la nueva derecha y de la crisis económica. Es necesario, por tanto, permanecer dentro de la tradición utópica radical al tiempo que se someten estas mismas ideas utópicas a un análisis y valoración rigurosos” (Frankel, 1989:28)

a medida que la economía supersimbólica se despliega, el proletariado pasa a ser un cognitariado” (Toffler, 1990:104).

Se estaría configurando así, una estructura ocupacional que, en la visión de Reich, estaría compuesta por tres categorías básicas *rutinarios*, *personales* y *simbólicos*. Los trabajos *rutinarios* consisten en la ejecución de tareas repetitivas, ya sean las tipo productivo en fábricas tradicionales, como las de servicios en empresas modernas, tales como la digitación, por ejemplo. Se encuentran altamente estandarizados y los salarios se definen por el tiempo que requieren. Las calificaciones requeridas son mínimas y se valora la lealtad, la confiabilidad y el sentido de jerarquía. Los servicios *personales* no requieren de alto nivel educativo y también suponen la realización de tareas rutinarias, pero son “cara a cara” y difícilmente estandarizables. El trabajador trabaja solo o en pequeños grupos (mozos, niñeras, empleados de hoteles, vendedores, peluqueros, cajeros, taxistas, mecánicos, fontaneros, carpinteros, etc.) y no en grandes empresas productivas.

Las empresas de alta tecnología requieren de servicios *simbólicos*. Los trabajadores (que incluyen diseñadores, ingenieros, científicos e investigadores, relacionistas públicos, abogados, etc.), deben realizar tres grandes tipos de actividades: identificación de problemas, solución de problemas y definición de estrategias. Sus ingresos dependerán de la calidad, la originalidad y la inteligencia de sus aportaciones, y el ejercicio de sus tareas dependerá del manejo de cuatro habilidades básicas: *La abstracción, el pensamiento sistémico, la experimentación y la capacidad de trabajar en equipo*.

De esta manera, se delinea un perfil de un trabajador “simbólico” como alguien que no sólo es capaz de abstraer, pensar sistémicamente y experimentar, sino que también trabaja en equipo, “emplea mucho tiempo en comunicar conceptos” y busca consensos. En la relación con la educación, por cierto, esto supone un tipo de educación basada en el aprendizaje grupal, con énfasis en el aprendizaje de la búsqueda y aceptación de la crítica por parte de sus pares y el trabajo cooperativo.

Desde esta perspectiva “*las empresas modernas aparecen como un paradigma de funcionamiento basado en el desarrollo pleno de las mejores capacidades del ser humano*” (Tedesco, 1995:62). Sería una “circunstancia histórica inédita”, en la que las capacidades para el desempeño productivo serían las mismas que se requieren para el papel de ciudadano y para el desarrollo personal. Ya no habría oposición entre los requerimientos contradictorios del papel del ciudadano -participativo, crítico, solidario- y del trabajador -disciplinado, obediente, pasivo e individualista-. Tal como señalan documentos de la ERT (1995) planteando los requerimientos de la industria europea, es necesario formar “*individuos completos, dotados de conocimientos y de competencias más amplias que profundas, capaces de aprender a aprender y convencidos de la necesidad de incrementar continuamente el nivel de sus conocimientos*”.

La finalidad de la educación, en este contexto, consiste en formar trabajadores y ciudadanos con capacidades muy amplias: “dominio de la lengua, la comprensión de los fundamentos de las ciencias y de las nuevas tecnologías, el pensamiento crítico, la capacidad de analizar un problema, de distinguir hechos y consecuencias, la capacidad de adaptarse a situaciones nuevas, la capacidad de comunicarse y de comprender al menos una lengua extranjera, la capacidad de trabajar en equipo, el gusto por el riesgo, el sentido de la responsabilidad y la disciplina personal, el sentido de la decisión y el compromiso, la iniciativa, la curiosidad, la creatividad, el espíritu de profesionalidad, la búsqueda de la excelencia, el sentido de la competencia, el sentido del servicio a la comunidad y el civismo”(Tedesco, 1995:62).

Sin embargo, también es posible detectar en esta tendencia, efectos adversos. Puede ser verdad que la tendencia sea hacia la convergencia del desempeño productivo y ciudadano hacia las mismas competencias y capacidades. Pero en tal caso, también es verdad que mientras el desempeño ciudadano las reclama para todos, el campo de la producción las reclama sólo para unos pocos, para el núcleo clave de los trabajadores, los “analistas simbólicos. La mayor articulación de competencias y capacidades entre el ciudadano y el productor a nivel individual, encuentra su contrapartida en el enorme aumento de la distancia social entre los individuos que trabajan en actividades intensivas en conocimiento y los que lo hacen en las áreas tradicionales o, peor aún, los que son totalmente excluidos del trabajo (Tedesco, 1995:66). De esta manera, la segmentación y la exclusión son los problemas más graves que acompañan la expansión de la economía intensiva en conocimientos.

Siguiendo en esto a André Gorz (1988), Tedesco sostiene que estas transformaciones no sólo afectan directamente a los excluidos, sino también a los pocos que pueden ser incorporados en el nuevo modelo de producción: los puestos estables menguan en número, generando “precarización” a través de la incorporación de formas flexibles de contratación, y los pocos puestos estables que quedan suponen la “utilización total de las personas” que los ocupan (Tedesco, 1995:67). Por sus características -alta ductilidad y adaptabilidad, manejo y la aplicación creativa de grandes cantidades de información compleja- los trabajadores “clave” requieren de un largo entrenamiento en la empresa ya que necesitan la experiencia acumulable en el propio proceso de trabajo. Mientras que con la economía de producción en masa, el conocimiento se acumularía en la forma de “copyrights” y patentes, (los productos finales del proceso de investigación), en *la nueva economía*, el crecimiento dependería mucho más de la acumulación de experiencias de sus trabajadores, sobre quienes recae la responsabilidad de renovar permanentemente los productos y los procesos de producción (R. Reich, 1991:108). Como consecuencia, los trabajadores “clave” son cada vez menos intercambiables y menos sustituibles.

¿Cuáles son, a partir de aquí, las proyecciones para el futuro? Según Tedesco dos escenarios son posibles. Uno, el que Alain Mine llamó “nueva edad media” donde se ha roto la cohesión social. Aparecen “redes” capaces de integrar a personas por encima de las fronteras nacionales de las que quedan excluida la enorme mayoría de la población. Las solidaridades son de tipo particularista, lo que produce un debilitamiento significativo de la expresión de los intereses generales. La principal consecuencia es la exclusión o, como ha sugerido Robert Castel (1995), la “des-afiliación” a la sociedad de vastos sectores de población, generando un sector de excluidos que no podrán constituirse como actores sociales, y serán obligados a desarrollar estrategias de supervivencia del “día a día”. La des-afiliación aparece en estos planteos como un concepto muy similar -si no idéntico- al de la marginalización, ya que no implica ausencia de lazos sociales, sino ausencia de participación en las estructuras sociales y falta de acceso a ellas. Esta situación de exclusión de grandes sectores sociales, sólo podría mantenerse por medio de sistemas políticos fuertemente autoritarios.

El segundo escenario consistiría en una sociedad altamente solidaria, capaz de compartir bienes escasos como el trabajo y los beneficios de una economía con alta productividad, preservando de este modo altos niveles de cohesión social. Se buscarían estrategias para evitar que el trabajo sea monopolizado por una élite.

Sin embargo, abundan datos sobre las limitaciones de esta perspectiva para el caso de las sociedades Latinoamericanas. Como señala Lema (2001:11-22), la sociedad del conocimiento no ha

supuesto la circulación de éste y el libre acceso para todas las naciones, ni ha facilitado para todas su progreso económico y social. El crecimiento económico ha supuesto una mayor brecha en riqueza, pero una brecha aún mucho mayor en conocimientos entre los países ricos y los pobres: Mientras que Estados Unidos tiene la cuarta parte de los científicos del planeta, América Latina y el Caribe tienen sólo el 3,5%; el 90% de las personas que participan en actividades científicas y tecnológicas, se concentra en las siete naciones más industrializadas.

Entre los factores que impiden un crecimiento equilibrado del sistema científico-técnico, y la consiguiente expansión de la dinámica propia de las sociedades del conocimiento, se cuentan: a) Las migraciones, que suponen una transferencia de los países pobres a los ricos y que en los últimos 40 años afectó a más de 1.200.000 profesionales de América Latina que emigraron hacia EEUU, Canadá y el Reino Unido. Esto supone una transferencia de 30.000 millones de dólares, lo que representa una inversión de más de diez años en ciencia y tecnología. Por lo bajo, el 10% de los profesionales uruguayos trabaja en el exterior, lo que representa una pérdida de 250 millones de dólares sólo en gastos de formación. b) las migraciones temáticas, consistentes en dedicarse a actividades alejadas de la formación científica del profesional, debido a la mala remuneración que están asociadas a las mismas. c) La desigualdad de oportunidades entre mujeres y hombres para el desarrollo de actividades profesionales, lo que es particularmente notable después de los 40 años de edad, y en la distribución de tareas de responsabilidad. d) Las nuevas medidas de protección a la propiedad intelectual por parte de los países más desarrollados.

Con lo sombrío que resulta el panorama que se acaba de describir, la aparición de una sociedad del conocimiento que no genere desigualdad ni exclusión, no sólo está presente, sino que queda reivindicada como una utopía que sin embargo, es vista como posible.

“Entre este mundo que se termina y el que empieza no está todo irreversiblemente definido, al contero, se han abierto múltiples futuros donde la generación de alternativas sociales y políticas permitirá el surgimiento de nuevos polos de desarrollo, que aprovechando los recursos existentes, el conocimiento disponible, las nuevas tecnologías, las comunicaciones, reúnan en torno a proyectos movilizadores, nuevas formas organizativas que visualicen otras realidades y nuevas utopías. (...) De los múltiples futuros generados, quizás algunos puedan inscribirse en el marco de una utopía fraterna y solidaria, donde el conocimiento no sea más en la sociedad un generador de desigualdad e injusticia sino orientador de un crecimiento armónico y equilibrado que asegure la coexistencia social y los equilibrios medioambientales” (Lema, 2001:22)

De lo anterior, parece posible concluir que, para tener adecuación empírica para el caso de América Latina, el concepto debería ser aplicado de dos modos alternativos: a) como una variable aplicada a países, donde los nuestros quedarían definidos por la no existencia de la cualidad referida, o b) como un modo de caracterizar a la “sociedad global”, dentro de la cual se producirían los mismos procesos de exclusión y de segmentación que caracterizan a las sociedades latinoamericanas de fin de siglo, y que han sido tratados por Beck en términos de la “brasilerización” de occidente (Beck, 1999 cap. 1). Sin embargo, en las versiones al uso del modelo, las distintas acepciones se encuentran, a menudo, confundidas, y fuertemente connotadas por las cualidades positivas y por lo tanto deseables- que tiene el conocimiento para quienes elaboran teoría sobre él.

IV. Conocimiento y sus sucedáneos: un abordaje para superar el desempleo juvenil para poblaciones pobres en Uruguay

De buena parte de los jóvenes uruguayos se puede decir que son huérfanos del estado y marginados del mercado. El estado uruguayo¹¹ se ha prohibido a sí mismo incorporar nuevos funcionarios, tanto a la Administración Central como a los Servicios Descentralizados y Entes Autónomos, al tiempo que la crisis del 2002 supuso una fuerte retracción del mercado de empleo que, una vez más, castigó muy fuertemente a los más jóvenes y a los pobres. Como consecuencia, los jóvenes desertores del sistema educativo, que Diez de Medina llamaría de “nula” calificación, amenazados por la marginalidad y la exclusión, han sido atendidos por diversos programas de capacitación y de empleo juvenil, entre los cuales se encuentra un programa que nos gustaría comentar aquí: El programa “Projovent”, impulsado desde el Instituto Nacional de la Juventud.

La otra cara de la sociedad del conocimiento: calificación y empleo para jóvenes pobres PROJOVEN

Projovent es un programa destinado a mejorar las posibilidades de inserción laboral de los jóvenes de menores recursos elevando su nivel de calificación, para lo cual financia cursos de orientación laboral, pasantías y otros apoyos. El programa pertenece al Instituto Nacional de la Juventud del Ministerio de Deportes y Juventud (INJU), a la Junta Nacional de Empleo y a la Dirección Nacional de Empleo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y es financiado por el Fondo de Reconversión Laboral. Este Fondo se integra con aportes de empresarios y trabajadores del sector privado y de rentas generales, y financia actividades de investigación, orientación y capacitación de trabajadores.

Su población objetivo comprende a jóvenes con las siguientes características: 1) de entre 17 y 24 años. 2) No haber completado la educación media superior, dándose prioridad a los que han abandonado el sistema educativo. 3) No tener empleo formal ni estar en seguro de desempleo. 4) Pertenecer a hogares de bajos ingresos.

Las actividades de *Projovent* buscan articular los requerimientos de formación con las necesidades de los sectores productivos, haciendo énfasis en la pertinencia de los cursos que se ofrecen según las exigencias de un mercado cambiante. Asimismo, buscan superar la simple capacitación, con una orientación clara al logro de la empleabilidad de los jóvenes, a través de pasantías y apoyos a la inserción laboral. Las actividades se gestionan descentralizadamente, a través de llamados a licitación para la oferta de capacitación, su adjudicación, y supervisión y la evaluación, tanto de los cursos, como de las instancias de inserción.

El programa contempla las características de su población objetivo: otorga viáticos de transporte para los jóvenes asistentes durante el período de su capacitación, y complementa los cursos técnicos con una formación en competencias básicas dirigida a los sectores juveniles que más la requieren. También se otorga viáticos mientras se desarrollan las Prácticas de Formación Laboral en

11 Esta afirmación está referida al anterior gobierno nacional, perteneciente a uno de los partidos tradicionales, que culminó sus funciones el 1° de Marzo de 2005, cuando asumió el nuevo gobierno socialista que resultó electo en las elecciones de octubre de 2004. A un mes del cambio de gobierno, es poco lo que se puede aventurar sobre la posibilidad de incorporación de nuevos funcionarios al estado.

empresas. Los cursos incluyen además un Taller de Orientación Ocupacional y Vocacional en el que se prepara a los jóvenes a comprender las lógicas, códigos y requerimientos del mundo del trabajo.

Se ofrecen distintos tipos de cursos 1) de Capacitación Técnica, con énfasis en la práctica y con contenidos definidos en coordinación con las empresas del medio vinculadas al sector. Están enfocados en la trasmisión de habilidades y destrezas que promuevan la empleabilidad del joven. 2) Taller de Orientación Ocupacional y Vocacional, dirigido a fortalecer la cultura laboral de los jóvenes a través del aporte de elementos para la búsqueda de empleo y el desempeño laboral: elaboración del currículo, abordaje de una entrevista de trabajo, etc., 3) Capacitación Complementaria, dirigida a los jóvenes con mayores carencias de formación, y destinados a mejorar sus competencias de lectoescritura, cálculo, y habilidades sociales y relacionales. 4) El Apoyo a la Inserción Laboral, que consiste en el estímulo a las Entidades de Capacitación participantes a apoyar la inserción laboral de los jóvenes mediante información, contactos con empresas y el seguimiento personal durante tres meses. Los datos sobre éxito en términos de la inserción laboral, o no existen, o no están disponibles en la internet.

Una de esas entidades de capacitación a las que el INJU encarga la formación de jóvenes con vistas a su inserción laboral, es la ONG “El Abrojo”. Una evaluación de la eficacia de los proyectos educativos laborales llevados a cabo por esa ONG en Montevideo, por parte de Verónica Barrera, realizada bajo mi dirección, arrojó resultados más bien decepcionantes. Aunque la mayoría de los participantes en los cursos (que en este caso eran de gastronomía) mostraban altos grados de satisfacción personal, reconocían que la formación no era más que básica y no habilitaba a desempeñarse más que como “ayudante de cocina”. Aún así, los contenidos del programa no llegaban a cubrir las expectativas mínimas que los informantes calificados en el rubro gastronómico identificaban como requisitos básicos de ingreso al cargo. Tal vez debido a ello, la inserción laboral efectiva de los egresados es muy baja, y está lejos de alcanzar al mínimo exigido por Projovent¹², que son 9 egresados por programa (un 36% de los 25 que ingresan). El salario promedio publicitado en los avisos clasificados en el mes de agosto de 2004 para cargos de ayudante de cocina era de 1900 pesos.

El caso anterior parecen tener poca relación, a primera vista, con las teorías antes reseñadas y con el énfasis que ellas daban al conocimiento como factor central de desarrollo. Sin embargo, una aproximación más cuidadosa nos permite advertir cuán cercanas se encuentra de convertirse en versiones adaptadas a medida para los sectores pobres. Si, como es el caso de Projovent, se desea actuar sobre la capacitación porque se reconoce el papel central de las calificaciones y el conocimiento para el acceso al empleo, parece difícil asentar las competencias que se requieren sobre una escolarización incompleta, un programa con contenidos mínimos y unos aprendizajes frágiles. Sin propuestas más integrales, que contemplen un regreso en pos de completar al menos el ciclo obligatorio, no se construyen las bases para el tipo de formación que requerirían las “sociedades del conocimiento”.

12 La mayoría de los egresados de los cursos que se evaluaron no son ubicables. Se pudieron aplicar entrevistas a 35 jóvenes, que por sus características puede hipotetizarse que son los que se encuentran mejor ubicados para lograr una inserción favorable en el mercado: tienen un domicilio fijo, con un teléfono donde ubicarlos y un cierto contacto con la institución. De esos 35 jóvenes, sólo el 20% se encontraba trabajando en el rubro. La gran mayoría se encontraban desocupados.

V. A modo de balance

El paradigma de la sociedad del conocimiento viene a actuar como contrapeso y en cierta medida, a reaccionar, contra una de las “certezas” más perniciosas que orientó las políticas educativas de los ochenta y los noventa: la convicción de que las políticas de juventud, sociales y educativas, debían centrarse en el desarrollo de habilidades básicas durante los primeros nueve años de formación, relegando a otros agentes sociales y económicos, el impulso del desarrollo científico y tecnológico. Se consagraba así, además, una suerte de “división del trabajo” entre países, según la cual a unos les correspondía la investigación y el desarrollo, y a otros la aplicación más o menos mecánica de los productos derivados de esta, previo pago de las patentes y las licencias. La idea de una sociedad del conocimiento viene a reconocer la importancia fundamental que en todos los países tiene la generación de conocimiento y el desarrollo de tecnologías apropiadas a las realidades locales, a la vez que subraya estos factores como claves para el desarrollo nacional.

Por otro lado, muchas veces, la sociedad del conocimiento parece convertirse, en ciertos textos, en la falsa ilusión de una utopía realizada, como un ejemplo más de un tipo de pensamiento que está orientado por la fuerza consoladora de la representación anticipada de la sociedad deseada. Nuestros países, con una baja inversión en ciencia y tecnología, no son –al menos no todavía– sociedades del conocimiento, por más que deseemos realizar un proyecto de sociedad por el que habrá que trabajar, todavía, mucho. Por ahora para la mayoría de los jóvenes latinoamericanos queda vedada la entrada a una sociedad así delineada, debido a la incapacidad de avanzar en el sistema educativo e ingresar a la “sociedad del conocimiento” como resultado del pobre capital cultural de origen y de la miseria.

VI. Bibliografía

- AGUIRRE, R. y BATTHYÁNY, K. (Coord) (2003) *Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur*, Montevideo, OIT-CINTERFOR-UdelaR- Grupo Montevideo de Universidades.
- ANEP-MEMFOD, (2003) *Estudio sobre los procesos de inserción de los egresados del plan 1996 en la Educación Media Superior*, Montevideo.
- ANEP-MESYFOD y UTU-BID: (2001) *Aportes al análisis de los Bachilleratos en la Educación Secundaria*, Montevideo.
- AROCENA, R. (Seleccionador) (1995) *Ciencias técnicas y sociedad*, Mdeo., Ed. Trilce.
- BECK, U. (1986) *La sociedad del riesgo*, Barcelona, Paidós.
- BECK, U., (2000) *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona.
- BELL, Daniel (1976) *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid. Alianza Universidad.
- CASTEL, R., (1995) *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard
- CEPAL, (1999) *Activos y estructuras de oportunidades*, Montevideo.
- DIEZ DE MEDINA, R. (1992) *La estructura ocupacional y los jóvenes en Uruguay*, Montevideo, CEPAL.
- DIEZ DE MEDINA, R. (2001) *El trabajo de los jóvenes del Mercosur y Chile en el fin de siglo*, Organización Internacional del Trabajo, Cinterfor-OIT, Montevideo
- DIEZ DE MEDINA, R., (2001) *Jóvenes y empleo en los noventa*, Cinterfor-OIT, Montevideo.
- DRUCKER, P.F., (1959) “La revolución educativa” en: Etzioni A. y Etzioni E., (comp.) (1968) *Los cambios sociales. Fuentes tipos y consecuencias*, FCE, México.
- ENGUITA, M.F. (1992) *Educación, formación y empleo*, Madrid, Eudema.

- ENGUITA, M.F. (2001) *Educación en tiempos inciertos*, Madrid, Morata.
- ERT, (1995) *Une éducation européenne. Vers une société qui apprend*, Bruselas
- FRANKEL, B., (1989) *Los utópicos postindustriales*, Ed. Alfons el Magnànim, Valencia.
- FURTADO, M., (2003) *Trayectoria educativa de los jóvenes. El problema de la deserción*, ANEP-MEMFOD, Montevideo.
- GORZ, A., (1998) *Métamorphose du travail*, Ed. Galilée, París.
- GOULDNER, A., (1978) *La dialéctica de la ideología y la tecnología*, Alianza, Madrid
- GOULDNER, A., (1980) *El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase*, Alianza, Madrid.
- HABERMAS, J., (1973) *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Buenos Aires, Amorrortu.
- HABERMAS, J., (1989) *Ciencia y técnica como "ideología"*, Madrid, Tecnos.
- LEMA, F., (2003) *Sociedad del Conocimiento: ¿desarrollo o dependencia?* En Aguirre y Batthyány (Coord) (2003)
- MARRERO, A., (2003) *Promesas incumplidas: los alcances del universalismo en el bachillerato*, en Mazzei, E. (Coord) "El Uruguay desde la Sociología", DS, Montevideo.
- MARRERO, A., (2004a) *Asignaturas pendientes. Notas sobre sociedad y educación en el Uruguay de hoy*, Ed. del Caballo Perdido, Montevideo
- MAZZEI, E. (Coord) "El Uruguay desde la Sociología", DS, Montevideo.
- OFFE, C. (1992) *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Madrid, Alianza Ed.
- PIÑÓN, F., *Ciencia y Tecnología en América Latina: una posibilidad para el desarrollo*, <http://www.campus-oei.org/salactsi/pinon.pdf>
- PNUD, (2005) *El desarrollo Humano en Uruguay en:* http://www.presidencia.gub.uy/_Web/noticias/2005/06/2005061503.htm
- RUBIO, E., (2003) *Saber y poder. La cuestión democrática en la sociedad del conocimiento*, FESUR, Montevideo.
- STROBEL, P., (1995) *Los servicios en el centro de las mutaciones del trabajo*, en Arocena, R.
- TEDESCO, J.C. (1999) "La educación y la construcción de la democracia en la sociedad del conocimiento" IPE-UNESCO, Buenos Aires.
- TEDESCO, J.C., (1995) *El nuevo pacto educativo. Educación, competitividad y ciudadanía en la sociedad moderna*. Madrid, Anaya.
- TOFFLER, A. (1981) *El "shock" del futuro*, Editorial Plaza & Janés, Barcelona.
- TOFFLER, A. (1990) *El cambio del poder*, Editorial Plaza & Janés, Barcelona.
- TOFFLER, A. y H., (1994) *Criando uma nova civilização. A política da terceira onda*, Record, Rio de Janeiro.
- TOURNAINE, A., (1973) *La sociedad post-industrial*, Ariel, Barcelona.
- VAILLANT, M., FERNÁNDEZ, A., y KATZMAN, R., (2001), *Desarrollo humano en Uruguay. Inserción internacional, empleo y desarrollo humano*, Cepal-PNUD-Cepal, Montevideo.
- VELTZ, P. (1986) *Informatisation des industries manufacturières et intellectualisation de la production* en Sociologie du travail, núm. 1.

2

Estratificación social, clases, pobreza y desigualdades

La alegría no va por barrios: ¿qué clases sociales pagaron la gran crisis (2000-2003)?¹

Marcelo Boado - Tabaré Fernández

El presente trabajo es fruto de una acumulación de dos años y medio de análisis y reflexiones sobre la crisis que experimentó el país en 2002. Da forma sistemática y modela hipótesis sustantivas que orientaron distintos trabajos descriptivos en ese lapso. Es nuestra intención ahora ‘adentrarnos’ en el campo teórico, pero sin perder de vista el plano empírico. En el entendido que teoría más que especulación es conocimiento acumulado, desarrollamos un contraste de modelos para sostener las interpretaciones y la teoría. Dos niveles deben reconocerse en ello: uno es inmediato y guarda relación con la preocupación por saber quiénes ‘pagaron’ la crisis; pero el otro nivel es más profundo y tiene que ver con el papel que jugó la estructura social, más exactamente la estructura de clases sociales, del país. De esta forma la contribución a la teorización puede contar con bases plausibles y mejorables.

Introducción

El trabajo compara a los hogares de las muestras de Encuesta Continua de Hogares (ECH), una del último año de auge que es 1998 y la otra del primer año que se observa una inflexión en la tendencia, 2004. El concepto de clase social se observa a través de la escala de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (EGP). Discute dos hipótesis contrapuestas que sintetizamos en los títulos de “efectos estratificados” y “efectos democráticos” de la gran crisis de 2000-2003. Aplica luego una serie de modelos logísticos para determinar la condición de pobreza asociada a cada clase social, incluyendo los indicadores de los “efectos democráticos” fundados en mecanismos atenuadores del régimen de bienestar y controla los efectos principales que pueden tener otros factores de pobreza. Su objetivo es que esta modelización sea ejemplo de análisis econométrico de ‘cambio estructural’ aplicado a datos panel, para apoyar una reflexión sobre quiénes pagaron la crisis y por qué.

1. Problema e hipótesis

En este trabajo acotamos nuestro interés a estudiar los cambios en la estructura de determinantes de la pobreza como una de las consecuencias más notorias del período de la “gran crisis” que hemos delimitado en trabajos anteriores entre los años 2000, primero en el que se observa una

1 Ponencia presentada a la IV Reunión anual de investigadores del Departamento de Sociología de la Universidad de la República. Club Banco Comercial, Montevideo, noviembre de 2005.

inflexión en la incidencia de la pobreza y 2003, último que registra una caída abrupta del producto bruto interno (Boado & Fernández, 2005). El punto de partida ha sido observar el comportamiento que ha tenido la incidencia de la pobreza: mientras que en 1999 afectaba al 14.3% de los hogares, en 2004 afectaba al 31.2%. La pregunta más general es la siguiente: ¿todos los hogares sufrieron este shock de la misma forma?

Partimos de la premisa de que la evolución de la pobreza sería una resultante de la articulación de al menos cuatro grandes factores: i) el papel que el Estado ha asumido en régimen de distribución del bienestar (el “modelo de desarrollo”); ii) la estructura de clases sociales; iii) las medidas de política macroeconómica de corto plazo que se adoptan para contrarrestar las crisis; y iv) las estrategias que desarrollan los hogares para enfrentar el periodo de crisis. Aquí optamos por un enfoque que examina las dos primeras causales. Suponemos que, para comprender los efectos de la “gran crisis” sobre la pobreza, la estructura de clases y el régimen de bienestar establecen límites y posibilidades para las estrategias de los distintos actores. En consecuencia, se requerirá poner en relación los procesos macrosociales relativos a las políticas macroeconómicas y los procesos micro-sociales de las estrategias de sobrevivencia de los hogares en el marco de las clases y del régimen de bienestar (Filgueira, 2002).

En el nivel macro social, sabemos que las medidas de política de shock, ajuste y estabilización impactan sobre la demanda interna, sobre los precios relativos y sobre los mercados financieros. De hecho, la primera señal que tuvo el país se relacionó con la decisión oficial de mantener el precio del peso a pesar de la devaluación que realizara el Brasil en enero de 1999, con la consiguiente caída de precios relativos y pérdida de “competitividad” de las exportaciones nacionales”. La contracción de la demanda interna, principalmente, de la participación del Estado en el mercado (como comprador y constructor, por ejemplo), y la caída consiguiente en el producto, conllevaron efectos multiplicadores y rezagados que resintieron agudamente el mercado de trabajo por tres vías: reduciendo la creación de nuevos empleos, disminuyendo los salarios principalmente los privados, y finalmente, aumentando sustantivamente el desempleo. El Uruguay tuvo en el momento más duro de la crisis, diciembre de 2003, una tasa de desempleo abierto del 19%. La crisis terminó afectando a los hogares por ambos lados de su inserción al mercado: un incremento de los precios (de los servicios básicos, aumento de los alimentos, encarecimiento del crédito al consumo) y por el otro lado, una caída de los salarios (Fernández, 2004).

En el nivel microsociales, la investigación antropológica y la sociológica ha acumulado suficientes antecedentes como para sostener la tesis general de que estos procesos observados en el nivel macrosocial no son afrontados pasivamente por los hogares. En el proceso de reproducción social, los agentes reaccionan creativamente generando estrategias diferenciales de respuesta a la crisis fundadas en la posición que ocupan en la estructura social; esto es en la situación de clase definida sea mediante su ocupación (actual o inmediata anterior) y la diferente composición de los activos que disponen. Se han identificado por ejemplo, que los hogares pueden enviar más perceptores de ingreso al mercado de trabajo; modifican la inserción en los mercados de trabajo aceptando ingresar como informales en lugar de formales; diversifican la composición de los activos del hogar; ajustan el presupuesto doméstico por distintas vías (reducción la demanda o sustitución de bienes); a través de cambios sociodemográficos tales como la fusión de hogares (compartiendo la vivienda entre dos generaciones) o migrando a otras regiones o hacia el exterior. Algunos de estos procesos están

estudiados (por ejemplo, el reingreso al empleo por parte de los jubilados, el multiempleo, la informalización), otros relativamente menos: principalmente las migraciones intra e internacionales.

¿Qué se puede prever de la combinación de ambos procesos? Estudios en profundidad realizados en otros países de la región sobre crisis y pobreza muestran panoramas complejos y paradójicos en las consecuencias sobre los hogares. Confrontaremos a continuación dos hipótesis que denominamos brevemente “los efectos estratificados de la crisis” y los “efectos democráticos” de la crisis.

Por un lado, se ha señalado que en las crisis sociales junto con un fuerte incremento de la pobreza, la desigualdad en el ingreso tiende paradójicamente a disminuir en el corto plazo, delineando una situación de equidad por empobrecimiento (Cortés & Rubalcaba, 1991; Cortés, 2000 b). La explicación se fundamenta en la clase social y en las políticas sobre el mercado de trabajo. En el segmento de los empleos públicos y privados desempeñados por cargos de confianza, profesionales y técnicos superiores la reacción más frecuentemente observada sería la contracción de los salarios (directos e indirectos) antes que el desempleo. Esto a su vez reduciría en una magnitud importante el alargamiento de la distribución del ingreso por salarios. El desempleo afectaría fundamentalmente a las clases medias ocupadas en trabajos no manuales y no calificadas del comercio, la administración y los servicios. Las estrategias de sobrevivencia entre los más pobres tienen como directa consecuencia un importante aumento de la auto-explotación de la fuerza de trabajo familiar. El papel contracíclico del sector informal urbano (SIU) aseguraría ciertos niveles de ingreso de subsistencia, pero acompañado de una importante pérdida de capital humano (salud y educación), sobre todo en la siguiente generación (Cortés & Cuellar, 1990; Cortés, 2000 a). Pero la equidad es sólo coyuntural, y a mediano plazo la desigualdad se incrementará aún más que antes de la crisis. A pesar de la primera paradoja, toda crisis tendría efectos socialmente diferenciados según la clase social, tanto en el corto como en el largo plazo.

En consecuencia, se podría sostener también la tesis general que los efectos más importantes de una crisis serían de mediano plazo: en la medida en que las pérdidas de unos y otros no son comparables en términos de capital, las reacciones frente a las señales de recuperación económica podrían ampliar las diferencias en la estructura social (en posiciones y distancias relativas). De ser correcta esta tesis, debería observarse simultáneamente una caída en la desigualdad del ingreso y un incremento fuerte de la probabilidad de que un hogar sea pobre para las clases más bajas en la estructura. Es decir, las chances de pobreza entre dos hogares de clases sociales distintas se modificarían de un momento a otro de la crisis, por el mero hecho de estar posicionados en clases distintas; una situación de “empobrecimiento estratificado”.

Por otro lado, se insiste en que las crisis tienen efectos contrastantes según el régimen de distribución del bienestar social adoptado por un país (Esping-Andersen, 1990). En términos más generales, los regímenes de tipo “socialdemócrata-escandinavos” están mejor equipados que los “continental-conservadores” y éstos mejor que los “liberal-anglosajones” para atenuar los efectos más catastróficos de las crisis sobre las clases bajas. En el Uruguay, por ejemplo, los estudios sobre el régimen de bienestar han permitido concluir que a pesar de los ingentes y diversos proyectos de “liberalización”, aún se constatan mecanismos contracíclicos importantes, propios de un “híbrido”. Por ejemplo, las normas constitucionales restringen la reducción salarial y del empleo en el sector público, y el papel protector del derecho laboral individual, obstaculizan toda política deliberada de “reducción de costos” por la vía del desempleo. Persiste aún una importante distribución desmercantilizada de bienes y servicios, tales como salud y educación. La seguridad social con su reforma de 1989, ató

las transferencias jubilatorias a la evolución de los salarios públicos, es decir, al poder negociador superviviente de los sindicatos estatales. Finalmente, persisten transferencias de ingresos a los hogares fundadas en el número de hijos, cuya importancia final es inversa al ingreso total del hogar, beneficiando sobre todo a los hogares pobres en etapa de expansión del ciclo vital familiar.

Si acordamos que estos aspectos pueden funcionar aún eficazmente como mecanismos contracíclicos, paliativos de los efectos más pauperizantes de la crisis, se podría proponer dos hipótesis complementarias. En primer lugar, podría ser que la gran crisis haya tenido “un impacto democrático”, afectando de forma relativamente similar a todos los hogares independientemente de su clase social. Toda la estructura social habría descendido por igual, manteniendo las posiciones y las distancias relativas. La probabilidad de que un hogar sea pobre al final del período se habría modificado como resultado del contexto nacional y no por atributos particulares. En segundo lugar, podría ser que el peso de “aversión de pobreza” de algunas prestaciones del régimen de bienestar haya aumentado en plena crisis, por ejemplo, la importancia de las transferencias jubilatorias o de los empleos públicos. Los hogares que cuenten con estos atributos estarían disminuyendo su probabilidad de pobreza. Esta segunda hipótesis sería más coherente con la interpretación del régimen de bienestar uruguayo como “universalismo estratificado” que hicieron Filgueira & Filgueira (1994).

2. Antecedentes

En los avances anteriores de este proyecto, presentamos algunas conclusiones preliminares que hacen a la discusión entre las dos hipótesis de la sección precedente.

Algunos hallazgos avalan la hipótesis de los “efectos democráticos de la crisis”. En el período 1986-2004, la tendencia fue un aumento sistemático de la desigualdad, pero entre 1999 y 2004, el coeficiente de Gini sólo se incrementó de 0.446 a 0.452, indicando con ello que el incremento durante la gran crisis ha sido notoriamente más reducido que lo que podrían esperar las visiones más pesimistas (Vigorito, 1999; Boado & Fernández, 2005 a). Este resultado es congruente con lo que se observó en términos desagregados en la reducción de la desigualdad del ingreso según deciles y regiones. En todo el país, la contracción alcanzó una tasa del 32%, observándose un 30.2% en el primer decil y un 31.6% en el último decil. Si bien se identifican reducciones distintas entre Montevideo y el Interior, las cifras no son sustantivamente importantes: 32.6% y 31.7% respectivamente. Las pérdidas más importantes en el ingreso se habrían producido en los deciles intermedios (Boado & Fernández, 2005 a: cuadro 7).

Sin embargo, otros de nuestros hallazgos resultaron controvertidos y avalarían la hipótesis de los “efectos de empobrecimiento estratificado”. Tal como mostráramos en un trabajo anterior sobre el período 2001 a 2004, las clases altas de la sociedad redujeron su ingreso constante per cápita en un 23.8% pero las clases trabajadoras urbanas redujeron sus ingresos entre un 24.6% hasta un 27.9% (Fernández & Boado, 2005). Cuando el ejercicio se extiende al período 1998 y 2004, las reducciones son más importantes y extremas según clases sociales. Por ejemplo, los grandes propietarios, gerentes y profesionales, que conforman la “clase I” en el esquema de ‘EGP’ Goldthorpe, perdieron un 7.5%; los trabajadores manuales no calificados de las clases “VIIa” (urbanos) y “VIIb” (rurales) perdieron un 34.1% y 37.1% respectivamente; los pequeños propietarios del comercio y la

industria, que son la “clase IVb”, perdieron un 31.2%; pero la caída más fuerte se observó entre los empleados de rutina y los empleados en los servicios personales (“clase IIIb”) con un 47.6%.

También hemos observado que a pesar de que los indicadores macroeconómicos muestran una inflexión en las tendencias y el inicio de una clara recuperación para 2004, la pobreza siguió creciendo ese año. Más aún, en el primer decil, el ingreso corriente per cápita del hogar siguió cayendo ese año mientras que en el décimo decil se incrementó.

Sintetizando estos hallazgos, señalábamos que no habrían sido los hogares más pobres los que más pagaron la crisis, sino los hogares ubicados en la zona intermedia de la estratificación. Estos se han vuelto objetivo de la desigualdad macro-económicamente orientada, y es claro que en el proceso deben haber perdido empleo y ahorros en el desastre acumulativo. Y claramente también sufren las consecuencias en el proceso de recuperación... Así la gran crisis habría “adelgazado” la estructura en su sector medio, abaratando el trabajo no manual semi-calificado, a la vez que habría premiado a quienes tienen capital acumulado en distintas especies, permitiéndoles una recuperación económica más rápida.

A partir de este momento, para examinar a fondo estas hipótesis es necesario recurrir a desarrollos y procedimientos que no aplicamos hasta el presente en el proyecto, que refieren a modelos de determinantes de la pobreza. Los mismos permiten enriquecer teórica y metodológicamente el presente enfoque.

El estudio de los determinantes de la pobreza de los hogares en la región es un campo relativamente joven. Uno de los antecedentes más importantes disponibles se refiere a México y data de 1997; en él Cortés (1997) especificó un modelo logístico sobre determinantes de la probabilidad de que un hogar fuera pobre para 1992 con base en un conjunto de teorías rivales. Otros autores venían trabajando el comportamiento en el tiempo de la pobreza y su relación con las políticas macroeconómicas impulsadas en la región, pero a nivel agregado (Londoño & Székely, 1997; Bulner-Thomas, 1997). Una metodología de particular interés al respecto que ha sido utilizada se denomina “microsimulaciones” y fue aplicada para un conjunto de países de la región aplicando en 1999 a distintas variables macroeconómicas, los parámetros estimados para un momento anterior a 1995 (Ganuzza, Paes de Barros, Taylor & Vos, 2001). Otro enfoque distinto sigue la metodología de Cortés (1997) y se funda en combinar encuestas de hogares de distintos años, conformando una serie de datos panel que permita someter a discusión la estabilidad o cambio estructural (Greene, 1999; Gujarati, 2004) de los determinantes de la pobreza. Cortés & Fernández(2004) utilizando un modelo logístico multinomial discutieron sobre el cambio de los determinantes **a nivel de los hogares**, antes y después de la nueva inserción internacional de México con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994.

Para el Uruguay, entre los antecedentes cabe citar el trabajo de Buchelli, Diez de Medina & Mendive (2001) fundado en microsimulaciones con base en la ECH de 1991 y 1997, antes y después de la implementación del Tratado de Asunción de 1991. Su objetivo era comparar a nivel agregado, el Coeficiente de Gini y los tres índices de pobreza de FGT. La técnica de regresión logístico fue aplicada entre 2002 y 2003 con el objetivo de analizar la hipótesis de estabilidad estructural de los modelos antes de, y después de, la puesta en marcha del modelo de ‘ajuste y reforma’ macroeconómica neoliberal iniciado en el año 1991 por la administración Lacalle (1990-1995) y continuado con diferente éxito y extensión durante las administraciones Sanguinetti (1995-2000) (Longhi & Fernández, 2002;

Fernández, 2003). Buchelli & Furtado (2004) por su parte, presentaron un trabajo sobre “ganadores” y “perdedores” en la crisis utilizando una estrategia descriptiva de la concentración de la distribución del ingreso de las personas según variables sociodemográficas².

Para nosotros los hallazgos y conclusiones sobre el cambio en los determinantes de la pobreza durante los años 90 de Fernández (2003) son necesarios para poder examinar con precisión los dos hipótesis mencionadas arriba. En este sentido las recuperamos y enumeramos a continuación. En primer lugar, sostiene Fernández que entre 1991 y 2001 se modificó la estructura de determinantes de la pobreza porque, de manera general, el perfil de un hogar pobre en uno y otro año varió en forma significativa, y lo hizo en la dirección esperada por las perspectivas más críticas sobre las políticas neoliberales. En segundo lugar, el autor muestra que el cambio no sólo afectó al hogar por la vía del mercado de trabajo sino también por efecto de tres de las cuatro ‘titularidades’ sociales por él consideradas en ese trabajo. La propiedad de la vivienda -como capital físico-, las credenciales educativas -como capital cultural- y la tenencia de empleo público, presentaron efectos de aversión de la pobreza en 2001 distintos a los observados en 1991; contribuyendo así a que los hogares mejor posicionados hayan reducido la probabilidad de pobreza. En tercer lugar, resultó claro que la incidencia de la pobreza no sólo estaba asociada al ciclo de vida del hogar, sino que en contextos de ajuste estructural, ciertos estadios del ciclo vital incrementaban su probabilidad de pobreza. En cuarto lugar, se comprobó que si bien el perfil demográfico de la fuerza de trabajo del hogar afectaba la probabilidad de que el hogar fuera pobre, estas determinaciones no se habían modificado en el largo plazo. Y, finalmente, el proceso de ajuste generó una mayor homogeneidad entre los hogares de Montevideo y del Interior, al punto que las diferencias regionales que se observaban en aquel período de 10 años eran mínimas.

3. Datos y modelos

Para testear las hipótesis se utilizan los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares levantada en 1998 y en 2004. Dado que los cuestionarios presentan diferencias en la forma en cómo se categorizan algunas variables, se ha debido equiparar las medidas.

La variable dependiente fue la condición del hogar, según la metodología de medición indirecta de pobreza por ingreso desarrollada por el Instituto Nacional de Estadística y la CEPAL en 1997. Las razones que nos llevan a elegir esta línea de pobreza y no la aprobada en el 2002 las expusimos con detalle en trabajos anteriores y coincidieron con la bibliografía nacional (Amarante et al 2002; Fernández, 2003; Boado & Fernández, 2005 a). El ingreso del hogar fue definido como el ingreso monetario total en pesos de diciembre de 2003, excluyendo así el cómputo del valor locativo.

La primera tesis está representada a través de clase social en el esquema de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (EGP) que distingue 10 categorías de clase social. La metodología de esta construcción ha sido expuesta con detalle en un documento metodológico previo (Boado, Fernández & Pardo, 2006). En el análisis se utilizará la categoría que indica la clase I como categoría de referencia o comparación (ver anexo I).

2 En otro trabajo argumentamos por qué realizar este análisis a nivel de los hogares y no de las personas, utilizando para esto el ingreso total sin valor locativo. Boado & Fernández, 2005.

La segunda tesis está representada a través de dos indicadores “proxy” dicotómicos. Uno es la percepción de ingresos originados en transferencias de la seguridad social (jubilaciones o pensiones). Y el otro indicador informa si algunos de los miembros activos del hogar está empleado en el sector público. Por esta vía se espera identificar una posición muy particular en la distribución del bienestar en la cual el hogar accede a un haz de prestaciones (monetarias y no monetarias) aseguradas por regulación constitucional y legal que tienen un efecto independiente frente a los ciclos económicos (y debiera agregarse, también electorales).

La especificación que sigue para los modelos se apoya en la discusión sobre el examen del ‘cambio estructural’ en la econometría. De la hipótesis que plantea efectos diferenciados de la “gran crisis” según clases sociales en el contexto de una agudización de la pugna distributiva, se deduce que la estructura de determinantes de la pobreza en 2004 ha de ser distinta a la estructura de 1998. Con ello plantea un problema clásico de la econometría, tratado por primera vez por Chow en los años 60 bajo el término “pruebas de estabilidad estructural de los modelos de regresión”; y retomado por Gujarati en los años setenta, con un abordaje diferente – a la ‘solución de la prueba de Chow - fundado en el uso de las variables dicotómicas (Gujarati, 2004: 294-297). *La idea fundamental en este problema es poder falsear la hipótesis nula de que las estructuras comparadas son iguales.* Podría haber ocurrido alguna de las siguientes situaciones: i) un empeoramiento en la probabilidad de pobreza para todos los hogares, observado en un cambio en la constante de los modelos; ii) un aumento en alguno o en todos los parámetros de clase social; o iii) un empeoramiento de las probabilidades ocasionado tanto por un cambio en las constante como por un cambio en las pendientes. De ser correcta la tesis de los efectos diferenciales por clase, debería observarse que las estructuras difieren en los coeficientes de regresión asociados a las categorías de clase social para 1998 y 2004.

En este trabajo se ensaya una respuesta a la pregunta general ajustando sucesivos modelos de regresión logística. A partir de lo cuál la probabilidad de que un hogar sea pobre es una función no lineal, donde “g (X)” representa el logit del logaritmo natural de la razón de momios y X es la matriz de predictores:

$$[1] P_{(y=1/X)} = e^{g(X)} / (1 + e^{g(X)})$$

El procedimiento utilizado para el ajuste ha sido el “paso a paso”, controlando conceptualmente cada uno de los sucesivos bloques de variables que responden a las discusiones entre las hipótesis. A diferencia de otros procedimientos paso a paso, aquí no se han eliminado regresores no significativos sino hasta el modelo final.

El primer modelo evaluado incorpora una única variable independiente que es el año de la Ech, tomando como categoría de referencia al año 1998. Este paso es importante porque permitirá ver si el efecto “Año” que captura la post-crisis mantiene su significación, magnitud y sentido a lo largo del análisis. Si fuera correcta la hipótesis de que hubo impactos democráticos y generales de la crisis, debería observarse que este coeficiente mantiene un efecto significativo y positivo, aún controlando todos los demás factores dispuestos teóricamente.

$$[2] g(X) = \beta_0 + \beta_1 \text{ Año}$$

El segundo modelo añade los efectos principales de cada categoría de clase social (clase) en el esquema EGP tomando como categoría de referencia la clase I de “Grandes propietarios, gerentes y profesionales superiores”. Razonablemente esperamos que sea distinta la probabilidad de pobreza de todas las categorías evaluadas. En este modelo, la única vía de cambio estructural viene dada por el cambio en la “probabilidad de base” de pobreza ajustada por año y clase social; en el caso particular, representa la probabilidad de que un hogar de “clase I” fuera pobre en 1998.

$$[3] g(\mathbf{X}) = \beta_0 + \beta_1 \text{Año}_i + \sum \beta_k \text{Clase}_{k_i}$$

El tercer modelo incorpora explícitamente la hipótesis del impacto estratificado de la crisis: a los efectos principales se les especifica interacciones entre el año y la clase social además de los efectos principales. De ser correcta la hipótesis discutida, deberían observarse coeficientes estadísticamente significativos y positivos para todas las categorías de clase social.

$$[4] g(\mathbf{X}) = \beta_0 + \beta_1 \text{Año}_i + \sum \beta_k \text{Clase}_{k_i} + \sum \beta_L \text{Año}_i * \text{Clase}_{L_i}$$

En el cuarto modelo se incorporan en función de los antecedentes revisados la existencia de un miembro del hogar empleado en el sector público (OP) y la existencia de un ingreso por concepto de jubilación o pensión (JP); y se añaden como controles: la tasa de dependencia (TD), el portafolio de capital cultural (CC), el tipo de perceptores de ingresos del hogar según género y edad (TP), y el ciclo de vida del hogar (ciclo). La especificación sólo incluye efectos principales invariantes en el tiempo.

$$[5] g(\mathbf{X}) = \beta_0 + \beta_1 \text{Año}_i + \sum \beta_k \text{Clase}_{k_i} + \sum \beta_L \text{Año}_i * \text{Clase}_{L_i} + \sum \beta_m \text{CC}_{mi} + \sum \beta_n \text{TP}_{ni} + \sum \beta_p \text{Ciclo}_{p_i} + \beta_2 \text{TD} + \beta_3 \text{OP} + \beta_4 \text{JP}$$

El quinto modelo contrapone los hallazgos provistos por la hipótesis de los impactos estratificados con la hipótesis de los “efectos democráticos”, observando la segunda posibilidad teorizada: el efecto de aversión de las titularidades. Si es correcta la hipótesis, debería observarse que si el hogar cuenta con un miembro empleado en el sector público o un perceptor de jubilaciones o pensiones, la probabilidad de pobreza se reduciría significativamente para el año 2004.

$$[6] g(\mathbf{X}) = \beta_0 + \beta_1 \text{Año}_i + \sum \beta_k \text{Clase}_{k_i} + \sum \beta_L \text{Año}_i * \text{Clase}_{L_i} + \sum \beta_m \text{CC}_{mi} + \sum \beta_n \text{TP}_{ni} + \sum \beta_p \text{Ciclo}_{p_i} + \beta_2 \text{TD} + \beta_3 \text{OP} + \beta_4 \text{JP} + \beta_5 \text{Año}_i * \text{OP} + \beta_6 \text{Año}_i * \text{JP}$$

El cuadro 1 muestra un conjunto de indicadores de bondad de ajuste para los modelos sucesivos. Hasta el modelo 4, se muestran mejoras significativas tanto en el valor de G 2, como en la sensibilidad y la especificidad de las clasificaciones (cut point=0.50). Los valores de las pseudo R 2 se incrementan sustantivamente hasta estabilizarse; sus valores oscilan entre una Nagelkerke = 0.509 y una Cox & Nell = 0.34333.

3 “Desafortunadamente, en la regresión logística son frecuentes unos bajos valores de R² y esto representa un problema cuando se reportan a audiencias acostumbradas a ver valores provenientes de los modelos de regresión lineales”. Hosmer & Lemeshow, 2000: 167)

Cuadro 1
Indicadores de bondad de ajuste de los modelos logísticos

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Número de casos	36048	31567	31567	31551	31551	31551
- 2 LL del modelo	38019.305	30495.507	30309.308	22088.231	22056.820	22069.356
G ² frente a M 0	1266.546	4858.651	5044.851	13238.339	13269.750	13257.214
Grados de libertad	1	10	19	43	45	38
Significación	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
G ² frente a modelo anterior	0.000	7523.798	1861.990	8221.077	31.411	-12.536
Clasificación correcta (%)	76.5	76.1	76.2	84.2	84.3	84.3
Sensitividad (p=1 / y=1)	0.0	43.9	32.6	56.9	56.9	57.2
Especificidad (p=0 / y=0)	100.0	86.9	90.6	93.1	93.3	93.2
Pseudo R ² Nagelkerke	0.052	0.212	0.219	0.509	0.510	0.509
Pseudo R ² Cox & Snell	0.035	0.143	0.148	0.343	0.343	0.343
Pseudo R ² McFadden	0.032	0.137	0.143	0.375	0.376	0.375

Fuente: Elaborado por los autores con base a las ECH de los años 1998 y 2004. Bases ponderadas.

Es sabido que al especificar un modelo con interacciones se introduce multicolinealidad entre los términos, lo cual afecta con distinto grado, las estimaciones de los parámetros, en particular en sus errores estándares aunque también en su magnitud y sentido (Greene, 1999). Con el fin de controlar este problema, se estimaron las correlaciones y se corrió el último modelo echando mano al módulo de regresión lineal para obtener las medidas de Tolerance y VIF (Anexo I). La VIF media fue de 3.84 y la Tolerance media = 0.266. Los resultados de este diagnóstico informan que fijando un umbral de $T=0.30$, el modelo presenta problemas en 15 variables. Las *dummy* generadas por la transformación de pluricotómicas de la clase social y capital cultural, conjuntamente con las intersecciones de clase y año están afectadas en sus estimaciones. Al quitar las variables no significativas en el modelo final, se mejoraron ambas medidas.

4. Análisis de los resultados

El cuadro 2 presenta las sucesivas estimaciones realizadas para cada uno de los modelos considerados. Interesará ahora realizar la lectura de los resultados considerando la discusión que cada modelo ensaya representar.

Los modelos 1 y 2 pueden definirse como básicos, en la medida en que ponen en discusión la pertinencia general de analizar la pobreza desde el doble punto de vista de las clases sociales y de la temporalidad. **El coeficiente significativo y positivo asociado a la variable año en el modelo 1 informa que para 2004 la probabilidad de que un hogar sea pobre en lugar de no serlo se incrementó casi 2.5 veces.** Como se recuerda de la ecuación [3] el modelo 2 prueba sólo los efectos principales de la clase social. **Informa que todos los coeficientes asociados a**

cada categoría del esquema de clases EGP son significativos y empeoraron la situación del hogar en comparación con un hogar de la clase I. Por ejemplo, en lugar de estar posicionado en la "Clase I" un hogar lo está en la "Clase II", sus chances de ser pobre ("el momio" u "odd") se incrementa 2 veces (e^{β_k}) pero si está en la "Clase VII a" definido por un empleo manual urbano no calificado, sus chances de estar en la pobreza se incrementan en 12 veces.

Ahora bien, recién para el modelo 3 se contrasta la hipótesis de que la crisis tuvo impactos socialmente estratificados. Según se puede apreciar, todos los coeficientes asociados a la **interacción** entre año y cada clase social son estadísticamente significativos. Vale la pena anotar que el modelo también informa que con esta especificación, desaparecen los efectos principales estimados para las "clases II" y "IV a" en comparación con la "Clase I" ; es decir, en 1998 la probabilidad de que los miembros de estas clases fueran pobres eran estadísticamente similares a la "Clase I". La constante del modelo, que representa el impacto de la "clase I" sobre la pobreza, cambia de signo y pasa a tener un valor negativo. También se puede observar que **no todas las clases sociales incrementaron en 2004 su propensión a la pobreza** con la misma magnitud. Las tres clases trabajadoras (V+VI, VIIa y VIIb) empeoran astronómicamente su situación: en 2004 sus chances de pobreza comparadas con las chances de la "clase I" es entre 27 y 44 veces más. Pero este cambio en las chances relativas de pobreza también afectan de forma aguda a dos de las clases intermedias: tanto la "clase IV b", "clase IV c" y "clase III b" sufren incrementos que con respecto a la "clase I" son entre 24 y 26 veces.

Cuadro 2
Pobreza, crisis y clases 1998-2004. Coeficientes de los modelos logísticos

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Constante	-1.701 ***	-3.563 ***	-2.861 ***	-7.313 ***	-7.458 ***	-6.408 ***
Año 2004	0.909 ***	1.171 ***	-0.453 ***	0.267	0.436 **	0.401 **
Clase II		0.779 ***	0.008	0.047	0.046	ns
Clase IV a		1.202 ***	0.039	-0.506 *	-0.475 *	ns
Clase IV b		2.414 ***	1.773 ***	0.780 ***	0.835 ***	0.953 ***
Clase IV c		2.045 ***	0.641 ***	-0.150	-0.108	ns
Clase III a		1.371 ***	0.831 ***	0.216	0.245 **	0.265 **
Clase III b		2.035 ***	0.615 ***	0.078	0.100	ns
Clase V / VI		2.401 ***	1.699 ***	0.529 ***	0.557 ***	0.576 ***
Clase VII a		2.507 ***	1.753 ***	0.994 ***	1.018 ***	1.043 ***
Clase VII b		2.646 ***	1.683 ***	1.009 ***	1.044 ***	1.077 ***
Año * Clase II			1.734 ***	1.567 ***	1.614 ***	1.677 ***
Año * Clase IV a			2.233 ***	1.570 ***	1.540 ***	1.096 ***
Año * Clase IV b			1.541 ***	1.451 ***	1.423 ***	1.432 ***
Año * Clase IV c			2.631 ***	2.478 ***	2.453 ***	2.369 ***
Año * Clase III a			1.382 ***	1.295 ***	1.312 ***	1.323 ***
Año * Clase III b			2.493 ***	1.934 ***	1.960 ***	2.088 ***
Año * Clase V / VI			1.623 ***	1.457 ***	1.467 ***	1.479 ***
Año * Clase VII a			1.725 ***	1.252 ***	1.271 ***	1.273 ***
Año * Clase VII b			2.112 ***	1.420 ***	1.402 ***	1.396 ***
Tasa de dependencia				1.028 ***	1.035 ***	1.030 ***
Cap. Cult.: Mixto Terciaria				0.979	0.988	ns
CC. Med. Completa				1.280	1.258 *	ns
CC. Mixto Media y menos				2.033 ***	2.033 **	0.996 ***
CC. Ciclo Básico completo				2.117 ***	2.099 **	1.054 ***
CC. Mixto CB y menos				2.788 ***	2.785 ***	1.750 ***
CC Primaria completa				3.091 ***	3.085 ***	2.044 ***
CC. Mixto Primaria y menos				3.460 ***	3.454 ***	2.417 ***
CC sin credencial educativa				3.637 ***	3.613 ***	2.577 ***
Perc. hombres adult y jóvenes				1.626 ***	1.635 ***	1.641 ***
Perc. adult. hombres y mujeres				1.127 ***	1.135 ***	1.140 ***
Perc. adult. homb. y muj. jov.				1.585 ***	1.589 ***	1.590 ***
Perc. sólo jóvenes hombres				1.023 ***	1.047 ***	1.043 ***
Perc. homb. jóv. y muj. adult.				1.827 ***	1.834 ***	1.845 ***
Perc. sólo mujeres jóvenes y adultas				2.124 ***	2.128 ***	2.143 ***
Perc. jóvenes homb. y muj.				1.845 ***	1.847 ***	1.849 ***
Perc. sólo mujeres adultas				1.643 ***	1.654 ***	1.670 ***
Perc. sólo mujeres jóvenes				0.721 ***	0.718 ***	0.728 ***
Hogar en expansión				0.527 ***	0.539 ***	0.530 ***
Hogar mixto adultos y mayores				0.157 **	0.182 **	0.206 ***
Hogar mixto niños y mayores				1.102 ***	1.101 ***	1.131 ***
Hogar en fisión (sólo mayores)				-0.708 ***	-0.712 ***	-0.682 ***
Hogar con ocupados en sector púb.				-0.795 ***	-0.633 ***	-0.617 ***
Hogar c. percep. Jubil. / Pensiones				-0.083	0.103	ns
Año * ocupados públicos					-0.305 **	-0.323 ***
Año * Jubilación / pensiones					-0.333 ***	-0.258 ***

Fuente: Elaborado por los autores con base a las ECH de los años 1998 y 2004. Bases ponderadas. *** P < 0.001; ** P < 0.05; * P < 0.10.

El modelo 4 controla las inferencias anteriores mediante otras dimensiones estructurales y demográficas. A raíz de esto, los efectos de tres clases sociales dejan de ser estadísticamente significativos para 1998: “clase IV c”, “clase III a” y “clase III b”. Es decir, que **todas las clases de servicio e intermedias, excepto la clase IV b de los artesanos y pequeños comerciantes, tenían igual probabilidad de pobreza que la clase I en 1998**, controlando todos los demás factores. Entre las variables de control todos los efectos son significativos con las siguientes excepciones: el portafolio más completo de capital cultural “con educación superior”, tiene el mismo efecto sobre la probabilidad de pobreza que “mixta educación superior” o “educación media completa”; y también que las transferencias de la seguridad social por jubilaciones o pensiones no tienen efecto principal significativo sobre la probabilidad de pobreza.

El modelo 5 que incluye la especificación completa del análisis y el modelo 6 que excluye los regresores no significativos, pone en discusión conjuntamente las dos grandes hipótesis. La comparación entre los modelos permite observar que en este último paso, los coeficientes están estabilizados tanto en su significación, como en su magnitud y signo, por lo que los cambios hechos en el modelo 6 no afectan las inferencias que se podrían haber hecho con base en el modelo 5.

De la lectura de la última columna del cuadro 2 se pueden extraer algunas conclusiones importantes, ya observando la significación, la magnitud y el signo de los coeficientes, que como se recordará en la regresión logística, indican el impacto de la variable (o categoría de la variable si es una pluricotómica) sobre el *logit* de la razón de momios, controlando o ajustando por todas las demás variables (Hosmer & Lemeshow, 2000: 65-67). El primer interés analítico se concentra en las distintas clases sociales. Los β coeficientes estimados (ver ecuación 5) para cada una de las clases resultan de comparar en cuánto varía el *logit* de un hogar, **si**, en lugar de que esté en la “Clase I” (el “grupo de referencia” en este análisis), ese hogar **pertenece** a alguna otra categoría de clase, siendo estadísticamente igual en todos los demás aspectos.

En el caso particular del análisis del cambio estructural estudiado aquí, interesa hacer una doble comparación entre los hogares: según la clase social y según se lo esté observando “antes” de la gran crisis (1998) o después de la gran crisis (2004). Este examen se encuentra en las filas del modelo 6 donde se modelan las interacciones y la clase social. Tal como se puede apreciar ahí, se pueden extraer como primer hallazgo el hecho de que para 2004, los hogares de **todas las clases sociales han empeorado** significativamente sus chances de ser pobres en comparación con los hogares de la “clase I”, *controlando el ciclo de vida, el portafolios de capital cultural, la tasa de dependencia, el tipo de perceptores de ingresos y también, empleo público y transferencias de la seguridad social (los dos indicadores de la teoría rival)*. Esta lectura, ya propuesta con el modelo 3, ahora es validada con los controles incorporados. Sin entrar aún a comparar las magnitudes, resulta plausible sostener que **los efectos de la gran crisis fueron estratificados según la posición en la estructura social**. Las distancias del bienestar entre la clase I y las demás clases se han aumentado.

A continuación se realizará un ejercicio de simulación de resultados, muy útil para comprender los hallazgos del modelo. Haciendo los cálculos correspondientes de los *logit* según la ecuación [6], y transformándolos según la ecuación [1], se puede comparar en qué magnitud el riesgo de pobreza se incrementó para las distintas clases en 2004. En los modelos logísticos, los impactos de cada variable dependen de los valores; por lo que no es posible hacer una lectura directa de cada

coeficiente (no linealidad en los parámetros). Por tanto, el ejercicio se hizo con el supuesto de que los hogares eran típicos en todos los demás atributos; para esto se fijaron las variables de control en la moda o el promedio según corresponda y tienen valores de 0 en las variables de transferencias y empleo público. Es decir, este primer análisis supone que los hogares no están conectados con dos de los mecanismos más directos de bienestar provistos por el estado. El ejercicio se expone en el cuadro 3. La objetivo es evaluar el empeoramiento de las condiciones de existencia de cada clase contra sí misma. Las columnas [1] y [2] representan las probabilidades estimadas de pobreza para un hogar en 1998 o en 2004, computadas según el modelo 6. Las columnas [3] y [4] se han calculado los momios (“odds”= $p / (1-p)$) para los dos años. La columna [5] muestra una razón entre la probabilidad de cada clase y la “clase I” para el año 2004. La columna [6] establece una razón entre las probabilidades de pobreza estimadas para un hogar medio en 1998 y 2004. La columna [7] incluye las razones de momios para 1998 y 2004 en tanto que la [8] compara los cambios entre 1998 y 2004 en las razones de momios de cada clase social con el cambio observado en la clase I. Todas son formas alternativas que apuntan a observar cambios en el riesgo de pobreza.

Las probabilidades de pobreza para 2004 estimadas para seis de las diez clases están en el rango del 50%, una vez que se han fijado las restantes variables (columna 2). En ese año, las tres clases de trabajadores manuales y tres clases intermedias (los empleados no manuales rutinarios de la “clase III b”, los pequeños artesanos y comerciantes de la “clase IV b” y los pequeños productores agrícolas de la “clase IVc”) equiparan su riesgo de pobreza. Esto sustenta la hipótesis de que en el modelo de apertura económica desde 1990, éstas clases habían quedado en una situación de clara vulnerabilidad. La bibliografía revisada insiste en que el ajuste estructural y la apertura externa impactaron contrayendo el empleo industrial y la pequeña producción con destino interno, en tanto que la sobre-valoración del peso afectó fundamentalmente a los productores agrícolas (PNUD, 2001). Pero también es necesario recordar que la política económica imperante retiró varios mecanismos regulatorios que podían haber atemperado los efectos (por ejemplo, la regulación del salario en el sector privado).

El riesgo de que un hogar sea pobre frente a que no lo sea se incrementó notoriamente en el período, pero ese incremento fue muy distinto según la clase social. Por ejemplo, la “clase I” aumentó un 32.3%, pero la “clase II” que en 1998 tenía las mismas probabilidades ajustadas, incrementó un 378% su riesgo (columna 6). En contraste, las clases trabajadoras “VII a” empeoraron un 231%, es decir, su condiciones de existencia empeoraron *menos* en términos relativos a sí mismas que en el caso anterior⁴⁴.

Las dos clases que tuvieron más graves afectaciones en el período fueron los hogares de las “clase III b” (que dependen de empleos rutinarios no manuales, principalmente en el comercio y los servicios personales) y de la “clase IV c”, pequeños propietarios agrícolas. En la columna [6] se observa que en relación a sí mismas, los incrementos fueron de : la razón de momio para la primera clase fue de 498% y para la segunda de 582%. O lo que en los términos de razones de momios expuestos en la columna [7], 11 y 15 veces respectivamente.

4 Esto ya había sido informado como una paradoja en un trabajo anterior nuestro donde usamos las probabilidades directamente observadas (Fernández & Boado, 2005).

Cuadro 3
Probabilidades ajustadas de pobreza para un hogar
medio computadas con base en el modelo 6

	[1] 1998 P(y=1)	[2] 2004 P(y=1)	[3] Odds 1998	[4] Odds 2004	[5] P y=1 2004 s/ Clase I	[6] P(y=1;04)/ P(y=1;98)	[7] OR 04 /98	[8] Odds ratio cambio
Clase I	0.084	0.111	0.092	0.125	1.000	32.1%	1.362	1.000
Clase II	0.084	0.401	0.092	0.669	5.362	378.0%	7.310	5.369
Clase III a	0.109	0.380	0.123	0.613	4.909	247.7%	4.995	3.668
Clase III b	0.084	0.502	0.092	1.008	8.073	498.3%	11.007	8.084
Clase IV a	0.084	0.272	0.092	0.374	2.992	224.2%	4.080	2.996
Clase IV b	0.197	0.552	0.245	1.232	9.868	180.5%	5.029	3.693
Clase IV c	0.084	0.572	0.092	1.336	10.704	581.8%	14.593	10.718
Clase V / VI	0.149	0.494	0.175	0.976	7.819	231.1%	5.567	4.089
Clase VII a	0.238	0.559	0.313	1.268	5.036	134.8%	4.056	2.979
Clase VII b	0.246	0.598	0.326	1.488	11.914	143.1%	4.559	3.349

Fuente: Elaborado por los autores con base a las ECH de los años 1998 y 2004. Bases ponderadas.

*** P < 0.001; ** P < 0.05; * P < 0.10.

La columna [8] es útil para comparar cuáles fueron los empobrecimientos relativos más graves; para esto compara las razones de momio de cada clase en la columna [7] con la clase I. La hipótesis nula es que de no existir “efectos estratificados” todas las clases hubieran empeorado con la misma intensidad; las razones de cambio de los momios deberían ser iguales. Tal como se puede apreciar esto no es así. Las clases que empeoraron menos que la “clase I” fueron dos clases intermedias: la “clase IV a” y la clase VII a con 3 veces más riesgo en 2004. En un segundo escalón se ubican un rango muy similar dos clases intermedias (III a y IV b) y dos trabajadoras (VI y VII b) habrían empeorado 4 veces más que la clase I. Luego está la clase II que empeoró 5 veces más. Las dos clases más castigadas son “dos intermedias” como se indicó en el párrafo anterior, las “clases IV c” y la “clase III b”.

En síntesis, hubo algunas clases sociales que fueron también más vulnerables también en términos *relativos*. Básicamente, la estructura tuvo un comportamiento tal que “hermanó” el riesgo de ciertas clases intermedias con las clases trabajadoras. En tanto otras clases “pelearon mejor contra el empobrecimiento: por ejemplo, la “clase IV a” y la “clase III a”. ¿Por qué hubo trayectorias probabilísticas tan dispares? Es razonable hipotetizar que algunas clases sociales pudieron movilizar más recursos que otras para resistir la contracción económica y lograron conservar una mejor proporción en el ingreso que otras. Uno de esos recursos podría ser la inelasticidad de un ingreso público.

Una vez que se ha examinado la primera hipótesis conviene mostrar de forma elocuente cuál es el impacto que tiene para un hogar estar conectado con el Estado a través del empleo y de la seguridad social. En el cuadro 4 se muestran las probabilidades calculadas cambiando los valores para los dos indicadores relevantes y manteniendo constantes las variables de control. Las columnas numeradas de 1 a 4 permiten comparar para el año 2004 como varía la probabilidad de que un hogar

sea pobre en cada una de las clases sociales, si no se tiene 'protección' [1], si sólo se tiene empleo público [2] o transferencias [4], o si se tienen ambas [6]. A su vez se intercalan columnas [3, 5 y 7] que indican las razones de probabilidad de cada categoría con protección [2 o 4] contra no tener protección [columna 1]. La finamente la columna 8 compara los impactos relativos de la protección con lo que sucede en la clase I. Las cuatro columnas permiten comparar para el año 2004 como varía la probabilidad de que un hogar sea pobre en cada una de las clases sociales.

Obsérvese en primer lugar, que cuando el hogar cuenta con al menos un miembro empleado las probabilidades de pobreza cambian para todas las clases sociales en formas bastante sustantivas aunque la caída es menor cuanto más bajo está el hogar en la estratificación. Aún con esta diferencia, es claro que **el empleo público hace diferencia en la vulnerabilidad de los hogares**, sobre todo para los que tienen una inserción más frágil en el mercado.

Cuadro 4

Probabilidades de pobreza y razones entre las probabilidades para un hogar en 2004 sin y con protección de un ingreso público

	[1] P(y=1) Sin protección	[2] P(y=1) empleo público	[3] odds con y sin empleo	[4] P(y=1) Transfer	[5] Odds con y sin transfer.	[6] P(y=1) Con ambas	[7] odds con y sin EP + TR	[8] OR [6] clase I
Clase I	0.111	0.047	0.423	0.088	0.793	0.036	0.324	1.000
Clase II	0.401	0.207	0.516	0.341	0.850	0.168	0.419	4.667
Clase III a	0.380	0.193	0.508	0.321	0.845	0.156	0.411	4.333
Clase III b	0.502	0.283	0.564	0.438	0.873	0.234	0.466	6.500
Clase IV a	0.272	0.128	0.471	0.224	0.824	0.102	0.375	2.833
Clase IV b	0.552	0.325	0.589	0.487	0.882	0.271	0.491	7.528
Clase IV c	0.572	0.343	0.600	0.508	0.888	0.288	0.504	8.000
Clase V/VI	0.494	0.276	0.559	0.430	0.870	0.228	0.462	6.333
Clase VII a	0.559	0.331	0.592	0.495	0.886	0.277	0.496	7.694
Clase VII b	0.598	0.367	0.614	0.534	0.893	0.309	0.517	8.583

Fuente: Elaborado por los autores con base a la ECH de 2004.

El caso de las transferencias de la seguridad social es distinto (columna 4 y 5). Si bien hay una disminución de las probabilidades, no es tan pronunciada como en el caso anterior: entre un máximo de 20% para la clase I y un mínimo del 10%. También aquí se observa un impacto diferenciado según la clase social, pero las diferencias entre clases son menores. Este hallazgo permite mostrar que si bien la reforma jubilatoria de 1989 tuvo su peso importante en el bienestar, no tuvo para la gran crisis un impacto tan importante como lo tuvo el conservar un empleo público.

Las columnas 6 y 7 del cuadro compara los hogares que tuvieron ambos tipos de protección (ingresos y transferencias sociales provistas por el estado). Las caídas en las probabilidades de pobreza son importantes para todas las clases sociales. Para los grandes directivos y profesionales, un empleo público y transferencias supone una disminución a un tercio de las probabilidades de pobreza. Reducciones del mismo rango se observan para la "clase II", la "clase III a" y la "clase IV a".

Las restantes clases tienen reducciones que están en el rango del 50%. Es decir, estos mecanismos del Estado logran establecer escalones más rígidos a la caída de los hogares.

Sin embargo, esto no significa que las distancias entre las probabilidades de la clase I y la clase VIIa por ejemplo, sean menores cuando interviene el estado. **Por el contrario**, las chances de que un hogar de obreros urbanos esté en la pobreza a pesar de contar con protección estatal es 7.7 veces más que un hogar de la clase más alta. Si se compara esta magnitud con la estimada en la columna [5] del cuadro 3, se observa que es bastante mayor al 5.0 veces que se estimada para el mercado. La interpretación de este fenómeno no es sencilla, pero en nuestra opinión es coherente con la tesis del “universalismo estratificado” del régimen de bienestar uruguayo: incluso en la distribución de bienes y servicios públicos, existe una apropiación diferencial según clases sociales. No es lo mismo un empleo público en el sector de los profesionales de los servicios asistenciales del Estado (ASSE, Ministerio de Salud) que en el Magisterio o en la Policía. Es una hipótesis razonable suponer que fueron distintas las capacidades que cada sector de empleados tuvo para resistir la contracción del salario real.

5. Conclusiones

Uno de los objetivos planteados en el proyecto de investigación “*Cambios en la distribución social del ingreso Uruguay 1998-2004*” del cual este trabajo es parte, fue profundizar en cómo se asociaron los efectos de larga duración de la estructura de clases consolidada como la del Uruguay con los impactos inmediatos de la “gran crisis” de los años 2000 a 2003. Para ello se propuso recuperar y sistematizar hallazgos propios y de investigaciones convergentes, para discutir dos hipótesis rivales: aquella que sustenta que hubo un “efecto de empobrecimiento democráticamente distribuido entre las clases sociales” y aquella que señala que sustenta que la gran crisis “empobreció diferencialmente a los hogares según su posición de clases”. Un punto de discusión interesante entre ambas hipótesis es la valoración que se le otorgan a los mecanismos distributivos del régimen de bienestar del Estado. Para examinar los resultados en detalle se describió la estructura social a través del esquema EGP y un conjunto de factores competitivos en la explicación que representaron la estructura de los hogares y la estructura del bienestar social.

Los sucesivos modelos mostraron evidencia a favor de la segunda hipótesis: hubo un incremento diferencial según la clase social de la probabilidad de que un hogar sea pobre luego de la gran crisis. Sin embargo, quienes vieron crecer más el riesgo de pobreza no fueron los trabajadores, sino algunas clases intermedias. Más exactamente, éstas “hermanaron” su suerte con aquellas. De hecho, las clases III b y IV c empeoraron su situación relativa más que las clases trabajadoras. Su inseguridad o el riesgo de caer en la pobreza ajustada por otras variables se incrementaron entre más de un 300%. En la última parte del análisis se mostró evidencia que avala la primera hipótesis: efectivamente las prestaciones en ingresos del régimen de bienestar contribuyeron a que *dentro de cada clase social* las probabilidades de pobreza fueran sustantivamente más reducidas para los hogares que cuentan con aquellos ingresos. Sin embargo, este efecto redistributivo está lejos de representarse democráticamente.

En síntesis. Este trabajo hace plausible la hipótesis del “empobrecimiento estratificado” pero también aporta evidencia de que los mecanismos del Estado no están ni “inactivos” ni son “neutrales”

pues generaron diferenciales dentro de cada clase social. El régimen de distribución del bienestar no hace más democrática ni ha extendido de igual forma la “ciudadanía social”. Por el contrario, aquí se aporta nueva evidencia a favor de la tesis del “universalismo estratificado”, un modelo que sigue operando en la sociedad a pesar de los ingentes neoliberales. No discutimos la idea de la importancia de aquellos mecanismos: probablemente, este mismo análisis hecho en otro país que sufrió una crisis tan fuerte hubiera detectado un impacto aún más diferenciado de las clases sociales.

Este trabajo también deja abiertas nuevas preguntas que pueden configurar la agenda de la investigación hacia adelante. Una primera es qué estrategias siguieron los hogares en particular los pobres o en riesgo de pobreza. Poco sabemos en el país sobre este punto. Parece razonable explorar la hipótesis de que la “inelasticidad” del salario público ha vuelto muy atractivo un empleo de estas características para que los hogares puedan contar con una especie de “seguro contra-cíclico”. La segunda interrogante apunta a describir cual fue el papel del empleo “informal” en este tiempo. La discusión clásica ha sostenido que este sector ha funcionado como un refugio contracíclico frente al desempleo en el sector formal. Sin embargo, el comportamiento que se ha observado en las clases donde más predomina la informalidad (clase IVa, IVb) plantea una paradoja a estas ideas. Una tercera pregunta es la siguiente: si se variara el tipo de régimen de bienestar y la estructura de clases ¿qué impactos se observarían en contexto de una crisis?. Esto llevaría aun estudio comparativo de Uruguay con otros países de la región afectados durante este período, como por ejemplo, Argentina. Finalmente, queda también abierta una pregunta comparativa *en el tiempo*: ¿qué diferencias y similitudes hubo entre los impactos de esta gran crisis y de la crisis de 1982 que vivió el país?

Bibliografía

- AMARANTE, Verónica; VIGORITO, Andrea; BUCHELLI, Marisa & FURTADO, Magdalena (2002) *Análisis de la nueva línea de pobreza del INE*. Instituto de Economía / Departamento de Economía. Universidad de la República. Montevideo. Inédito.
- BOADO, Marcelo (2003) “Los ingresos personales de los ocupados en dos ciudades del interior del Uruguay. Análisis de sus determinantes en Maldonado y Salto”; en Mazzei, E. (comp.) *El Uruguay desde la sociología*. Depto de Sociología/Fac C. Sociales/UDELAR. Montevideo.
- BOADO, Marcelo & FERNÁNDEZ, Tabaré (2005) “Cambios en la distribución social del ingreso en el Uruguay 1998-2003”. *Papeles de Población*, num. 44. Abril-junio. Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca.
- BOADO, Marcelo & FERNÁNDEZ, Tabaré & PARDO, Ignacio (2006) *Aplicación de la pauta de estratificación Erikson-Goldthorpe-Portocarero al Uruguay mediante la CNU095 y COTA70. Decisiones Metodológicas*. Documento de Trabajo n°78. Departamento de Sociología. Universidad de la República. Montevideo.
- BUCHELLI, Marisa; DIEZ DE MEDINA, Rafael & MENDIVE, Carlos (2001) “Uruguay: equidad y pobreza ante la apertura comercial de los noventa. Un enfoque a través de microsimulaciones”. En GANUZA, Enrique; PAES DE BARROS, Ricardo; TAYLOR, Lance & VOS, Rob (comp) (2001) *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*. EUDEBA / PNUD / CEPAL. Buenos Aires.
- BUCHELLI, Marisa & FURTADO, Magdalena (2004) *Uruguay 1998-2002 ¿quiénes ganaron y quienes perdieron en la crisis?*. Trabajo de consultoría preparado para CEPAL, Montevideo.
- BULNER-THOMAS, Victor (comp) (1997) *el nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*. El Trimestre Económico. Lecturas n° 84. Fondo de Cultura Económica. México, D.F.

- CORTES, Fernando (2000 a) "La metaformosis de los marginales". En GARZA, Enrique (comp) (2000). *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. Editorial FCE / FLACSO / COLMEX. México, D.F.
- CORTÉS, Fernando (2000 b) *Procesos sociales y desigualdad económica en México*. Editorial Siglo XXI, México, D.F.
- CORTES, Fernando & CUÉLLAR, Oscar (coord) (1990) *Crisis y Reproducción social*. FLACSO / Miguel Angel Porrúa. México DF.
- CORTÉS, Fernando & FERNÁNDEZ, Tabaré (2004) "Identificación de los mecanismos de aversión de la pobreza en el agro 1992-2002". En Romero, José (comp) *El impacto del TLCAN sobre el sector agrícola de México*. Centro de Estudios Económicos. El Colegio de México. México, D.F.
- CORTÉS, Fernando & RUBALCABA, Rosa María (1991) Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento. La distribución del ingreso familiar en México (1977-1984). Jornadas 120. El Colegio de México. México, D.F.
- ESPING-ANDERSEN, Gösta (1990) *The Three World of the Capitalist Welfare State*. Cambridge. UK.
- FERNÁNDEZ, Tabaré (2003) "Determinantes de la pobreza en contextos de ajuste estructural. El caso de Uruguay entre 1991 y 2001". *Papeles de Población*, no. 35. Universidad Autónoma del Estado de México /Centro de Investigaciones y Estudios Avanzados de Población. Toluca, Méx.
- (2004) *Un modelo económico vulnerable: Uruguay 1990-2002*. Manuscrito inédito. Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México. México, D.F.
- FERNÁNDEZ, Tabaré & BOADO, Marcelo (2005) "Una mirada a la crisis uruguaya desde las clases y la pobreza (1998 y 2004)". En Mazzei, Enrique (comp.) (2005) *El Uruguay desde la Sociología III*. Editado por el Departamento de Sociología de la Universidad de la República. Montevideo.
- FILGUEIRA, Carlos (2002) *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clases, estratificación y movilidad social en América Latina*. Serie Políticas Sociales n° 51, Políticas Sociales. CEPAL. Santiago de Chile.
- FILGUEIRA, Carlos & FILGUEIRA, Fernando (1994) *El largo adiós al país modelo. Políticas sociales y pobreza en el Uruguay*. ARCA editorial / Peithos Sociedad de Análisis Político. Kellogs Instituto. Montevideo.
- GANUZA, Enrique; PAES DE BARROS, Ricardo; TAYLOR, Lance & VOS, Rob (comp) (2001) *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*. EUDEBA / PNUD / CEPAL. Buenos Aires.
- GREENE, William (1999) *Análisis econométrico. Tercera edición*. Prentice Hall. México DF.
- GUJARATI, Damodar (2004) *Econometría. 4ta. Edición*. McGrawHill. México, D.F.
- HOSMER, David & LEMENSHOW, Stanley (2000) *Applied Logistic Regression. Second Edition*. Wiley series in Probability and Statistics. John Wiley & Sons, Inc. Danvers, MA.
- LODOÑO, Juan Luis & SZÉKELY, Miguel (1997) *Sorpresas distributivas después de una década de reformas: Latinoamérica en los noventa*. Documento de Trabajo 352. Oficina del Economista en Jefe. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington DC.
- LONGHI, Augusto & FERNÁNDEZ, Tabaré (2002) *Dinámica y determinantes de la pobreza*. Informe de Investigación n°31. Departamento de Sociología de la Universidad de la República. Montevideo.

Anexos

1. Definición de las clases sociales en el esquema de egp

Clase	Descripción	1998	2004
Clase I	Propietarios, presidentes de directorio y gerentes generales y administradores de grandes empresas de todas las ramas; directivos y gerentes de las empresas públicas; autoridades y altos jefes de la Administración Central; miembros electos del Poder Legislativo; jueces de la Suprema Corte, Tribunal de lo Contencioso administrativo, Corte Electoral; Gobiernos departamentales.	14.4%	9.7%
Clase II	Profesionales de rango inferior, administradores y gerentes generales de empresas medianas, técnicos superiores cualificados, supervisores no-manuales.	17.2%	13.3%
Clase IV a	Pequeños propietarios de la industria y el comercio; artesanos; con empleados a su cargo.	2.4%	3.2%
Clase IV b	Pequeños propietarios de su negocio, artesanos; sin empleados a su cargo	10.6%	12.6%
Clase IV c	Granjeros y pequeños productores rurales	2.2%	2.9%
Clase III a	Empleados calificados de trabajo no manual rutinario de la administración y comercio	15.2%	19.4%
Clase III b	Empleados no calificados de trabajo no manual rutinario del comercio y de los servicios personales	1.8%	4.9%
Clase V	Técnicos de rango inferior y supervisores de trabajadores manuales	13.0%	10.5%
Clase VI	Trabajadores manuales calificados.		
Clase VII a	Trabajadores manuales semi y no calificados de la industria, el comercio, los servicios en ramas secundaria y terciaria	21.8%	21.8%
Clase VII b	Trabajadores manuales del sector primario.	1.5%	1.7%
	Total de hogares clasificables	100.1%	100.0%
Sin clasificar	hogares para los cuales no hay información	202	4159

En la ECH de 2004 se modificó el criterio de registro de la última ocupación: para quienes estaban desempleados o jubilados se les preguntaba sólo si habían estado trabajando hasta hace un año (Ver en la pregunta 34 del cuestionario).

2. Prueba de multicolinealidad: VIF y Tolerance

. vif		
Variable	VIF	1/VIF
_lcapcul_6	10.24	0.097642
_lbase04_1	9.01	0.110995
_lcapcul_4	8.80	0.113661
_lcapcul_8	8.14	0.122903
_lcapcul_2	6.16	0.162280
_lcapcul_7	6.07	0.164646
lbasXcla~6	4.59	0.217918
lbasXcla~9	4.52	0.221202
_lcapcul_9	4.32	0.231273
_lclase_9	4.27	0.234316
_lclase_6	3.83	0.261153
lbasXcla~7	3.80	0.263422
lbasXcla~4	3.61	0.277340
_lclase_7	3.53	0.283538
lbasXcla~2	3.51	0.284807
_lclase_4	3.30	0.302933
_lclase_2	3.19	0.313537
_lclase_8	3.10	0.322930
lbasXcla~8	2.95	0.339437
_lcapcul_3	2.92	0.342167
_lcapcul_5	2.85	0.350590
lbasXcla~3	2.56	0.390505
_lclase_3	2.45	0.408122
lbasXcla~5	2.42	0.413136
_lclase_5	2.36	0.423464
_lbasXocup~1	2.32	0.431965
_lclase_10	2.08	0.481254
_lbasXcla~10	2.04	0.490089
ocupub	2.02	0.495968
t_jubpen	1.70	0.586708
ciclo	1.70	0.588332
tasdep	1.35	0.739752
tipoperc	1.14	0.880249
Mean VIF	3.84	

3. Tabla de clasificación del modelo 6 comparando la condición observada de pobreza vs la condición estimada.

Clases sociales	Observada	Categoría Estimada			
		1998		2004	
		No	Pobre	No	Pobre
1.00 Clase I: Profesionales / Gerentes Gdes. Empresas	No	2373	10	1321	5
	Pobre	116	20	47	1
2.00 Clase Ii: Prof. Medios / Tecnicos Super. / Directivos Peq.	No	2830	12	1503	47
	Pobre	146	18	212	110
3.00 Clase Iv A: Peq. Prop. Artesanos / Industria / Comercio Con	No	388	5	309	26
	Pobre	22	1	69	50
4.00 Clase Iv B: Peq. Prop. Artesanos / Industria / Comercio Si	No	1292	93	673	228
	Pobre	261	203	276	602
5.00 Clase Iv C: Agricultores	No	336	2	155	53
	Pobre	26	11	67	132
6.00 Clase Iii A : Empleados No Manuales De Rutina En Admin. / Co	No	2314	31	1934	123
	Pobre	228	79	400	285
7.00 Clase Iii B: Trabajadores De Servicios Personales / Seguridad	No	277	4	306	74
	Pobre	27	3	104	206
8.00 Clase V + Clase Vi: Superv. Trab. Manuales / Téc. Nivel Infe	No	1611	110	563	177
	Pobre	302	235	205	541
9.00 Clase Vii A : Trabajadores Manuales Urbanos No Calificados Y	No	2650	211	1061	351
	Pobre	417	528	383	1280
10.00 Clase Vii B: Trabajadores Manuales Rurales	No	180	14	61	28
	Pobre	17	42	22	122

Los impactos del desempleo y de la informalidad sobre la pobreza

La mediación de la estructura de clases

Augusto Longhi¹

Antecedentes y objeto de estudio

Como lo hemos mostrado en un trabajo anterior⁽²⁾, las clases sociales no sólo se diferencian por la incidencia del desempleo que existe en las mismas. También se diferencian por los impactos diferenciales que tiene el desempleo en el bienestar y pobreza de los hogares de las distintas clases.

Operan aquí dos procesos, mecanismos y cadenas de determinación. El primero refiere a los impactos que tiene el desempleo en la generación de la pobreza, por la mediación de su expansión diferencial en las distintas clases y la dotación diferencial “recursos”⁽³⁾ y “activos”⁽⁴⁾ que poseen las mismas. Dado el fenómeno de desempleo, cada clase tiene una “exposición” y “vulnerabilidad” ante el mismo, lo que interactúa con los recursos y activos propios de cada clase, para originar

-
- 1 Profesor-Investigador en Régimen de Dedicación Total en la Facultad de Ciencias Sociales (Departamento de Sociología) y en la Facultad de Ciencias Económicas (Departamento de Economía). Actualmente se desempeña como Profesor de Metodología de la Investigación Social III: Técnicas de Análisis Cuantitativo, y como Profesor de Sociología en la Facultad de Ciencias Económicas. Es Investigador del Área de Sociología Económica en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. Email: augusto@fcs.edu.uy
 - 2 Véase Longhi, Augusto (2005): “La estructura de clases y la experiencia del paro. Una visión macro a partir de los datos secundarios en un contexto de crisis”; en Lic. Enrique Mazzei comp. “El Uruguay desde la Sociología III. La sociología moderna en el Uruguay. Desigualdades Sociales. Democracia, política y participación. Trabajo y formación laboral. Educación”; Tercera Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología. Las Brujas 2004; Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo; páginas 83-105.
 - 3 Utilizamos el término y concepto de “recursos” en el sentido y uso que le da Anthony Giddens en su obras cuando distingue “recursos autoritativos” que son las capacidades de mando sobre personas, y “recursos distributivos” que implican la posesión de bienes de distinta naturaleza, los que para este autor aparecen como elementos “de poder” y por tanto “facilitadores” de las prácticas estructuradas de los sujetos. Véase al respecto los trabajos de este autor sobre teoría de la estructuración (Giddens 1995, 1999a, y 1999b). Un resumen claro y didáctico de la teoría de la estructuración puede hallarse en Cohen (Cohen 1990).
 - 4 El término o concepto de “activos” se usa en el sentido y la denotación con que lo utiliza Rubén Kaztman en sus obras. Al respecto dice este autor (Kaztman 1999): “Los recursos que maneja el hogar se definen como activos en función de su utilidad para aprovechar la estructura de oportunidades que se presenta en un momento histórico y lugar determinado”. (Página 35) El autor clasifica a los activos en: activos físicos (bienes), financieros (dinero, préstamos o créditos), humanos (de conocimiento y salud), y sociales (capital social o relacional). Véase al respecto (Kaztman 1999) y (Kaztman,R; Beccaria; Filgueira; Golbert; Kessler, 1999).

así un determinado nivel de pobreza. Aquí, entonces, la cadena determinística es: desempleo-clase social-pobreza.

El segundo proceso, mecanismo o cadena de determinación refiere a los impactos que tiene el desempleo en la generación de pobreza, por la mediación de su expansión diferencial en las distintas clases, la expansión diferencial, correlativa y consecuente del trabajo informal –un fenómeno que consideramos determinado por el desempleo-, y la diferenciación de “activos” o “recursos” que poseen las distintas clases. En este segundo mecanismo, se postula que dado que el desempleo tiene una incidencia diferente en cada clase, determina en ellas una expansión también diferente del trabajo informal, fenómeno éste que interactúa con los distintos recursos y activos que poseen las clases, para determinar así guarismos diferenciales de pobreza. Aquí, la cadena determinística es entonces: desempleo-informalidad-clase social-pobreza.

Como hemos mostrado precedentemente el desempleo existe en todas las clases. Pero no en todas ellas tiene el mismo resultado en términos de bienestar, de poder adquisitivo, y de integración y participación social. Así entonces, otra diferencia de naturaleza y de cualidad del desempleo es que éste tiene una incidencia diferencial en la generación de pobreza en las distintas clases sociales, vía los dos procesos, mecanismos o cadenas determinísticas señaladas.

Seguimos aquí el esquema de clases que hemos elaborado en un trabajo anterior⁽⁵⁾. En este esquema, las clases resultan de la existencia y operación de tres fuentes o factores de desigualdad en los mercados de trabajo – de carácter institucional y relacional- cual lo son la posesión de los bienes de producción –lo que da lugar a la diferencia de capital, y así de recursos y activos productivos-, la posesión y control de bienes de organización –lo que da lugar a la diferencias de autoridad y dominación al interior de las organizaciones o emprendimientos laborales-, y la posesión de bienes de cualificación –lo que da lugar a las diferencias de inserciones y desempeños laborales, observables y criticados a través de las ocupaciones laborales de los trabajadores.

La combinación de estos criterios da lugar a tres grandes agrupamientos de posiciones de clase: las posiciones de clase alta, conjunto que comprende a los hogares cuyo jefe posee medios de producción de magnitud o escala intermedia o alta –patrones medianos y altos, esto es, la burguesía-, a hogares cuyos jefes son directivos –esto es, que poseen el control y gestión de alto nivel de las organizaciones y ejercen la autoridad y dominación en las mismas, integrando por ello la burguesía-, y los hogares con jefes profesionales –que poseen altos niveles de cualificación y que consideramos una clase “transicional”. Los hogares que ocupan estas posiciones de clase alta, ocupan posiciones altas, estratégicas y privilegiadas en lo que respecta a dominación, y asimismo en relación a la extracción y distribución del excedente, o plusvalor generado por la sociedad.

El agrupamiento de posiciones de clase media se forma por los hogares cuyo jefes poseen cualificaciones intermedias o niveles intermedios en la escala o rango de autoridad o dominación en las organizaciones-, tales como los técnicos, expertos o especialistas de diverso tipo, los empleados administrativos, o los trabajadores de oficina –la denominada “nueva pequeña burguesía”-, y por los hogares cuyos jefes poseen limitados o escasos medios de producción, y que poseen por ello una capacidad limitada de contratar trabajadores asalariados –la denominada “pequeña burguesía tradicio-

5 Véase Longhi, Augusto (2003): “Un esquema de representación de la estructura de clases: hacia un enfoque multidimensional, relacional y sintético”; Serie Informes de investigación No 35; Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo.

nal". Los hogares de esta clase poseen posiciones intermedias en lo que respecta a la dominación, y posiciones no estratégicas ni privilegiadas, esto es, de exclusión, en lo que respecta a la extracción y distribución del excedente y del plusvalor generado por la sociedad.

Y finalmente el agrupamiento de posiciones de clase baja se forma por los que ocupan posiciones bajas o inferiores en las tres dimensiones, esto es, no tienen medios de producción, ocupan posiciones subordinadas en la estructura de autoridad y dominación de las organizaciones, y poseen cualificaciones bajas o inferiores, que se adquieren fácilmente, o se sustituyen fácilmente. Los hogares de esta clase ocupan posiciones bajas o subordinadas en lo que respecta a la dominación, y obviamente posiciones no estratégicas y no privilegiadas, esto es, de exclusión en lo que respecta a la extracción y distribución del excedente y del plusvalor generado por la sociedad.

El análisis de las relaciones de determinación postuladas líneas más arriba, exige el empleo de una unidad de análisis diferente a la empleada convencionalmente para analizar las relaciones entre desempleo, informalidad y pobreza: los hogares. Son éstas las unidades donde radica la titularidad de "recursos" y "activos", donde se decide en forma concertada su obtención y uso, se concerta y decide la integración de sus miembros al mercado de trabajo y a los empleos según la situación, posesiones y aspiraciones del hogar en interacción con la situación macro del mercado de trabajo, en las se alcanza por aporte y colaboración de los miembros un determinado ingreso, y dado éste, donde se concerta y decide el monto y estructura del consumo necesario⁽⁶⁾.

Por ello será en estas unidades, diferenciadas según el esquema de clases expuesto ⁽⁷⁾, en donde se procesará y examinarán las relaciones de determinación que postulamos entre desempleo, informalidad y pobreza.

La metodología de medición de pobreza que se emplea en este trabajo, es la metodología de línea de pobreza.

Según esta metodología, el que un hogar sea o no pobre, depende de la relación que existe entre los ingresos per cápita generados por los miembros del hogar, y un umbral de costo o gasto de consumo necesario y básico per cápita, de carácter normativo y estándar: la denominada línea –o

6 Esta importancia del hogar -siempre de una determinada posición de clase, y por tanto con "recursos" y "activos" diferenciales- como unidad de análisis necesaria y privilegiada de las relaciones entre los fenómenos macrosociales o estructurales, y las decisiones, conductas, y prácticas de los individuos, que tienen siempre un determinado grado de concertación y articulación al interior de los hogares, formando parte por ello de una estrategia, proyecto o plan familiar, ha sido destacada y propuesta para fines investigativos en América Latina desde hace unas décadas por los propulsores y defensores del concepto de "estrategias de sobrevivencia". (Véase al respecto los trabajos de Borsotti 1981; Torrado 1981; Villasmill 1998). Creemos que lo positivo y constructivo del concepto es que llama la atención sobre el hecho de que el individuo no decide y actúa sólo en forma autónoma o independiente, frente a la estructura social, o ante una pertenencia determinada de clase, sino con la mediación del hogar, inscripto estructuralmente en una estructura de clases determinada.

7 La posición de clase del hogar se determina en este trabajo por la posición de clase del jefe. Cuando es activo según su posición en las dimensiones o coordenadas ya vistas. Cuando es inactivo –en general los jubilados o pensionistas-, y dado que se carece en este caso de información sobre su inserción laboral anterior –que sería lo que habría que incorporar-, según su nivel de ingreso. Para ello se calculó la mediana de ingreso de los jefes de las tres clases, y el punto medio entre la mediana de la clase alta y la clase media, y el punto medio entre la mediana de la clase media y la clase baja. Los inactivos de clase alta son los que poseen ingresos superiores al punto medio entre la mediana de los activos de clase alta y los de clase media. Los inactivos de clase media son los que poseen ingresos que se encuentran entre el punto medio de la mediana de los activos de clase alta y los de clase media y el punto medio entre la mediana de los activos de clase media y los de clase baja. Finalmente, los inactivos de clase baja son los que poseen ingresos inferiores al punto medio entre la mediana de los activos de clase media y los activos de clase baja. (Para más detalle véase Longhi 2003, ya citado).

frontera- de pobreza. La metodología de la línea de pobreza, parte del cálculo de un costo o gasto de consumo básico per cápita –mínimo, estándar y normativo-, que incluye un conjunto básico, necesario, y reducido de bienes socialmente imprescindibles para la reproducción biológica de los actores sociales, y para asegurar también su reproducción, integración y participación social y cultural, que luego se compara con los ingresos per cápita que detenta el hogar. Fijada la línea de pobreza per cápita, son pobres los hogares que tienen ingresos per cápita inferiores a la línea de pobreza per cápita, y no pobres los que la superan.

Para el cálculo de la línea de pobreza per cápita se sigue en este trabajo la metodología elaborada en forma conjunta por el Instituto Nacional de Estadística y la Comisión Económica para América Latina -oficina de Montevideo- expuesta en el documento (INE-CEPAL 1996): “Aspectos metodológicos sobre la medición de la línea de pobreza en el caso uruguayo” Esta metodología distingue dos líneas de pobreza per cápita, una para la capital del país y la otra para el interior urbano. Los valores de estas líneas eran a precios de agosto de 2003⁽⁸⁾ de **3.697** pesos uruguayos para Montevideo y de **2.314** pesos para el interior urbano del país. El procedimiento seguido para determinar si un hogar es pobre o no, consistió en deflactar los ingresos del hogar en 2002 convirtiéndolos a valores de agosto de 2003. Luego se dividió este ingreso total por el número de miembros del hogar. Cuando el ingreso per cápita de los miembros del hogar superaba el valor de la línea de pobreza per cápita, el hogar era clasificado como “no pobre”; cuando el valor del ingreso per cápita era inferior al de la línea de pobreza per cápita el hogar era clasificado como “pobre”.

La coyuntura en la que realizaremos nuestro análisis corresponde a un período de crisis por la que pasó la economía y la sociedad uruguaya, que tuvo sus orígenes en 1999 extendiéndose hasta el año 2003, y que tuvo sus momentos más críticos o dramáticos en el año 2002. La elección de este período obedeció al hecho de que es en dicho período, y en especial en el año 2002, cuando los fenómenos estudiados, esto es el desempleo, la informalidad, y la pobreza alcanzaron altas manifestaciones y guarismos, y por entenderse, que como toda crisis, podría estar teniendo efectos de carácter “mutacional”. Los datos que se examinan a continuación, tienen entonces esta acotación y limitación, y fueron obtenidos de un reprocesamiento realizado por el autor en base a los microdatos de la Encuesta Continua e Hogares que realiza el Instituto Nacional de Estadística⁽⁹⁾. Como se verá también se emplea información suplementaria de una encuesta realizada a la población activa de las áreas urbanas del departamento de Montevideo, con muestra aleatorio de manzanas, viviendas y personas en el marco del Convenio de investigación firmado entre la Junta Nacional de Empleo (JUNAE) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y la Fundación por el Desarrollo de las Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, según el proyecto titulado “Experiencia del paro, movilidad laboral, estrategias de cualificación e inserción laboral en un contexto de crisis y permanente mutación. El caso de Montevideo en el período 1999-2004”, elaborado por el autor de este trabajo y la socióloga Inés Iens.

8 La selección de ese año y ese mes, agosto del 2003 responde al hecho de que la mayor parte de los procesamientos fueron realizados en dicho momento.

9 Véase al respecto INE 1968-2004. Quiero agradecer especialmente a la Socióloga Mariana Cabrera, integrante del Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales, que en el marco del mismo me guió y asistió especialmente en lo relativo a la construcción de sintaxis para la creación de muchas variables, y en el procesamiento de la información obtenida de esta fuente.

La relación desempleo, estructura de clases y pobreza

Como se ha visto precedentemente, los ingresos de los hogares dependen fundamentalmente de la posición de clase del jefe y de los otros miembros del hogar, siendo mayores en la medida en que se asciende en la estructura de clases, y menores en la medida en que se desciende en la misma⁽¹⁰⁾.

Por su parte, y como lo mostramos en otro trabajo precedente, anteriormente referido⁽¹¹⁾, el número de ocupados del hogar también depende de la posición de clase: como hemos mostrado, la probabilidad de estar empleado aumenta en la medida en que se asciende en el sistema de clases, y disminuye en la medida en que se desciende en el mismo. En otras palabras, el riesgo y la incidencia del desempleo aumenta en forma significativa a medida que descendemos en la estructura de clases.

Ambos fenómenos, **los ingresos de los hogares** de las distintas clases, y **la exposición al desempleo** de los hogares de las distintas clases, dependen a su vez de la acción conjunta y combinada de tres ordenes de factores: a) las distintas dotaciones de “recursos”, “activos” y “capitales”⁽¹²⁾ que poseen los hogares de las distintas clases y sus miembros, factores todos ellos que determinan sus oportunidades de acceso a diferentes calidades de empleo y de ingresos, y así su vulnerabilidad al desempleo (diferencial de dotaciones en oferta de trabajo), b) las percepciones, apreciaciones, disposiciones, o aficiones, esto es el “habitus”⁽¹³⁾ de los hogares de las distintas

-
- 10 Véase al respecto Longhi, Augusto (2003): especialmente página 39. En dicho trabajo se calcularon los ingresos medios totales del hogar en líneas de pobreza per cápita, de las distintas clases y posiciones de clase, a valores de 1998, el año anterior al comienzo de la crisis. Los ingresos medios totales de los hogares siguen, según lo esperado, el orden jerárquico de clases que resulta de nuestro esquema de clases: la clase alta tenía una media de ingresos totales por hogar de 17,6 líneas de pobreza per cápita, la clase media tenía una media de ingresos totales por hogar de 9,2 líneas de pobreza per cápita, y la clase baja tenía una media de ingresos totales por hogar de 5,5 líneas de pobreza. También se observa y resulta que los ingresos de las distintas posiciones o categorías de clase verifican el orden y agrupamiento de las posiciones o categorías de clase que se postula en el esquema de clases presentado, siendo bastante similares los ingresos de las posiciones o categorías de cada clase y diferentes a los que tienen las posiciones o categorías de las otras clases. Así, los ingresos totales medios de los hogares en posiciones o categorías de clase alta eran en líneas de pobreza per cápita los siguientes: patrones medianos y grandes 20,5, directivos 18,5, profesionales 16,8, inactivos de clase alta 15,1. Los ingresos totales medios de los hogares en posiciones o categorías de la clase media eran en líneas de pobreza per cápita los siguientes: técnicos y expertos 9,7, empleados de oficina y administrativos 9,8, pequeña burguesía 9,2, e inactivos de clase media 8,2. Finalmente, los ingresos medios totales de los hogares en posiciones o categorías de clase baja eran en líneas de pobreza los siguientes: vendedores 7,3, obreros y operarios 6,2, trabajadores en tareas de servicio 5,4, e inactivos de clase baja 4,8.
- 11 Véase Longhi, Augusto (2005), obra citada, página 91. En el año 2002, o sea en el peor momento de la crisis, las tasas de desempleo del conjunto de grupos de la clase alta alcanzó un valor promedio anual de apenas 9,2%, la de la clase media un valor promedio anual de 11,5 %, y la de la clase baja un valor promedio anual de 19,4 %. El valor promedio anual de todas las clases era en dicho año de 16,9%. Como se ve, el desempleo existe y se extiende por todas las clases. Asimismo, es de destacar la fuerte similitud del nivel de desempleo de las clase alta y media, con guarismos moderados a bajos, y su fuerte diferenciación del desempleo en la clase baja, que es, como cabría esperar, significativamente alto.
- 12 Empleamos aquí el término y concepto de capital y sus distintos tipos, esto es, capital económico –bienes e ingresos-, escolar –nivel y formación educativo y cultural- y social –relaciones sociales y pertenencia a grupos y organizaciones- tal cual es presentada y desarrollada en la obra de Pierre Bourdieu. Esta noción y sus variantes son centrales en su teoría de la estructura social, de la estructura de clases, del “habitus”, y de la práctica o acción de los actores. (Véase al respecto Bourdieu 1994, 1998a, 1998b).
- 13 Para el significado y usos del concepto de “habitus” véase la extensa obra de Pierre Bourdieu (Véase al respecto Bourdieu 1991, 1994, 1997, 1998a).

clases y sus miembros, lo que determina su búsqueda y selección de empleos de distinta calidad y de distintos niveles de ingreso, la estrategia de búsqueda –tanto en lo relativo a la formación, los medios utilizados, como del tiempo de búsqueda-, y así la propensión al desempleo (diferencial de habitus de la oferta de trabajo), y c) las distintas oportunidades o chances de empleo, ocupación e ingresos que ofrece el mercado de trabajo para los miembros provenientes de hogares de distinta posición de clase, algo que depende en alto grado del contexto macroeconómico –fase expansiva, recesiva o depresiva del contexto macroeconómico- y como ello se traduce en las decisiones de empleo y ocupación, no sólo en aspectos de cantidad y de calidad, sino también de inclusión o exclusión⁽¹⁴⁾, que adoptan las organizaciones privadas y públicas, o mejor, sus miembros decisores (diferencial de decisiones de contratación y organización del trabajo de la demanda de trabajo).

Como consecuencia de ello, el riesgo y la exposición a la pobreza de los hogares esta fuertemente asociada a la posición de clase del hogar, ya que está en función de dos variables a su vez asociadas a la posición de clase: los ingresos reales obtenidos por el hogar que son resultado de los tres factores mencionados en párrafos anteriores, y la exposición al desempleo de los miembros del hogar, también resultado de los esos factores. La clase alta obtiene ingresos por hogar altos y tiene una tasa de desempleo baja. La clase media percibe ingresos por hogar de niveles intermedios y posee una tasa de desempleo baja. En cambio, la clase baja obtiene ingresos por hogar bajos y posee tasas de desempleo altas. La acción combinada y aditiva de estas variables determina así tasas diferenciales de pobreza en el sistema de clases: mínimas o nulas en la clase alta, moderadas a bajas en la clase media y altas en la clase baja.

Estos resultados son previsibles en función de lo visto. Lo interesante y que ahora importa es ver la incidencia directa del efecto del desempleo en la generación de la pobreza separando y manipulando la acción de las dos variables determinantes mencionadas, esto es, los ingresos de los hogares –medida indirectamente por medio de la clase social de pertenencia de los hogares- y su vulnerabilidad al desempleo –medida en este caso por el número de desocupados que tienen los hogares. A tales efectos se han elaborado los **Cuadros Nº 1 y Nº 2**, en los que se clasifica al total de los hogares urbanos por estas dos variables, a partir de información de la Encuesta Continua de Hogares del Instituto Nacional de Estadística, correspondiente al año 2002, o sea, el año de mayor gravedad de la crisis.

El **Cuadro 1** muestra la distribución de los hogares urbanos según la cantidad de desocupados que poseen y según su posición de clase social de pertenencia, en la crisis del 2002. Obviamente, mide de otra manera el impacto o incidencia diferencial del desempleo en las distintas clases sociales. Como no podría ser de otra manera el resultado es similar al obtenido mediante la información relativa a individuos para el año 2002 (Véase Longhi 2005): la incidencia del desempleo aumenta en la medida en que descendemos en la estructura de clases sociales. Así, en el conjunto de los hogares de clase alta, el **12%** poseían en el año 2002 al menos un desempleado, en las clases intermedias ese porcentaje era entonces del **15%**, y en las clases bajas alcanzaba al **22%** en dicho año. En el conjunto de los hogares, como puede verse, tenían en el año 2002 al menos un desocupado el **20%** del total de los hogares urbanos

14 El espectro de emprendimientos u organizaciones económicas es sumamente heterogéneo y segmentado, pudiendo diferenciarse en su interior según el tamaño de las organizaciones, de su organigrama y orden jerárquico interno, su carácter formal o informal, de la cuota o expansión de la de precariedad en las mismas, de su articulación con formas de trabajo informal o precario, etc.

Esta otra distribución basada en los hogares muestra asimismo otros hallazgos ya comentados cuando se analizó la información relativa a los individuos (Ver Longhi 2005): la generalización del desempleo en todas las clases, la cercanía o similitud de incidencia o impacto del desempleo cuando se comparan la clase altas y las clase intermedia, y por otra parte, los altos guarismos alcanzados por el desempleo en las clases bajas (Véase cita 10).

CUADRO N° 1								
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR NÚMERO DE DESOCUPADOS EN EL HOGAR SEGÚN CLASES								
Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002								
POSICIÓN DE CLASE DEL JEFE DE HOGAR	NÚMERO DE DESOCUPADOS EN EL HOGAR						TOTAL DE HOGARES	
	0	1	2	3	4 y más	1 o más		
Patrones medianos y grandes	88,21	10,98	0,81	0,00	0,00	11,79	100,00	246
Directivos, gerentes y jefes	78,65	16,15	5,21	0,00	0,00	21,35	100,00	192
Profesionales	86,72	12,66	0,62	0,00	0,21	13,49	100,00	482
Inactivos de posición alta	93,35	6,10	0,37	0,00	0,18	6,65	100,00	541
1) CLASE ALTA	88,36	10,40	1,16	0,00	0,14	11,70	100,00	1.461
Técnicos y expertos	84,97	11,97	2,93	0,13	0,00	15,03	100,00	752
Empleados de oficina	81,40	16,62	1,84	0,14	0,00	18,60	100,00	1.468
Pequeña burguesía	81,95	15,70	1,88	0,39	0,09	18,05	100,00	2.293
Inactivos de posición media	91,42	7,33	1,02	0,23	0,11	8,70	100,00	1.759
2) CLASE INTERMEDIA	84,84	13,12	1,75	0,26	0,06	15,19	100,00	6.272
Vendedores	74,37	21,75	3,69	0,19	0,00	25,63	100,00	515
Obreros y operarios.	68,31	25,24	5,53	0,80	0,11	31,69	100,00	3.506
Trabajadores de servicios	71,73	22,61	4,89	0,62	0,16	28,27	100,00	1.924
Inactivos de posición baja	88,71	9,86	1,20	0,19	0,05	11,29	100,00	4.322
3) CLASE BAJA	77,84	18,10	3,50	0,48	0,09	22,16	100,00	10.267
NO CLASIFICABLES*	28,74	54,16	14,73	1,90	0,48	71,26	100,00	421
TOTAL GENERAL **	79,94	16,62	2,97	0,40	0,09	20,08	100,00	18.421

FUENTE: Elaborado por el autor en base a reprocesamiento de microdatos de Encuesta Continua de Hogares. Año 2002. Instituto Nacional de Estadística (INE)-Banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR).

NOTAS: (*) Incluye hogares con jefe que: a) busca trabajo por primera vez, b) es desocupado de larga duración, c) es miembros de las Fuerzas Armadas, d) es un patrón desocupado sin información sobre estrato de tamaño. (***) Incluye el total de hogares con información.

La diferencia a destacar es que con esta otra medida de los impactos del desempleo se obtienen guarismos mayores, más dramáticos y quizás más realistas: y ello porque ahora el fenómeno ha sido medido de tal manera de arrojar indicios y evidencias sobre los impactos del desempleo en las economías domésticas, y por tanto de su incidencia en la generación de la pobreza. Esto es notorio

si se atiende al alto porcentaje de hogares de la clase baja que poseen al menos un desempleado –un 22%.

El cuadro 2, por su parte permite analizar la relación entre desempleo y pobreza con control de la variable clase social y por tanto los “recursos”, “activos”, “capitales”, y en especial ingresos, y también si se prefiere, con control de la variable número de desocupados. En el cuadro se miden los índices de pobreza según clases sociales y número de desocupados. El índice resulta de dividir los hogares pobres que existen en cada celda sobre el total de hogares de la celda, resultado que luego se multiplica por 100. Se puede leer o interpretar como medida de la propensión de pobreza, la que varía según el número de desocupados y las clases sociales.

CUADRO N° 2									
ÍNDICES DE POBREZA POR NÚMERO DE DESOCUPADOS EN EL HOGAR SEGÚN CLASES***									
Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002									
POSICIÓN DE CLASE DEL JEFE DE HOGAR	NÚMERO DE DESOCUPADOS EN EL HOGAR						TOTAL DE HOGARES		
	0	1	2	3	4 y más	1 o más			
Patrones medianos y grandes	0,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,81	246	
Directivos, gerentes y jefes	2,65	0,00	10,00	0,00	0,00	2,44	2,60	192	
Profesionales	0,72	6,56	0,00	0,00	0,00	6,15	1,45	482	
Inactivos de posición alta	0,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,18	541	
1) CLASE ALTA	0,77	2,63	5,88	0,00	0,00	2,92	1,03	1.461	
Técnicos y expertos	4,38	16,67	9,09	0,00	0,00	15,04	5,98	752	
Empleados de oficina	4,44	13,11	18,52	0,00	0,00	13,55	6,13	1.468	
Pequeña burguesía	16,76	35,83	58,14	66,67	0,24	38,89	20,76	2.293	
Inactivos de posición media	1,37	6,20	16,67	0,00	0,00	7,19	1,88	1.759	
2) CLASE INTERMEDIA	7,86	22,36	31,82	37,50	0,11	23,71	10,27	6.272	
Vendedores	22,72	41,07	57,89	0,00	0,00	43,18	27,96	515	
Obreros y operarios.	33,32	53,45	64,43	78,57	0,36	56,17	40,56	3.506	
Trabajadores de servicios	74,13	52,87	27,66	8,33	0,00	47,24	66,53	1.924	
Inactivos de posición baja	12,49	45,54	75,00	100,00	0,21	49,59	16,68	4.322	
3) CLASE BAJA	21,53	49,41	67,69	83,67	0,35	53,19	28,55	10.267	
NO CLASIFICABLES *	20,66	37,28	45,16	87,50	50,00	40,33	34,68	421	
TOTAL GENERAL **	14,76	38,91	56,02	73,97	0,30	42,23	20,28	18.421	

FUENTE: Elaborado por el autor en base a reprocesamiento de microdatos de Encuesta Continua de Hogares. Año 2002. Instituto Nacional de Estadística (INE)-Banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR).

NOTAS: (*) Incluye hogares con jefe que: a) busca trabajo por primera vez, b) es desocupado de larga duración, c) es miembros de las Fuerzas Armadas, d) es un patrón desocupado sin información sobre estrato de tamaño. (***) Incluye el total de hogares con inf. (***) El índice de pobreza se calcula dividiendo el total de hogares pobres en la categoría sobre el total de hogares en la categoría, multiplicando luego por cien.

Las categorías se definen por la intersección de fila y columna del cuadro.

El cuadro mencionado permite realizar lecturas en horizontal y en vertical y obtener así varios hallazgos y conclusiones.

La primera lectura que es pertinente realizar del cuadro refiere al claro diferencial de pobreza que existe entre los hogares de las distintas clases sociales –penúltima columna. Tal como se muestra en el cuadro, el índice de pobreza es ínfimo o nulo en las clases alta donde comprende al insignificante de **1%** de los hogares de esta clase, asciende en la clase media, donde abarca al **10%** de los hogares, para alcanzar un porcentaje máximo en la clase baja, como era de esperar, donde abarca el **29%** de los hogares de dicha clase.

De estos resultados conviene entonces destacar un hallazgo importante: en una situación de depresión como la que analizamos –depresión del 2002– la pobreza no existe sólo en las clases bajas, ya que como lo muestra el cuadro alcanza guarismos moderados en la clase intermedia: en esta clase uno de cada diez hogares se encuentra en situación de pobreza. Pero en conjunto con ello debe destacarse también el alto guarismo alcanzado por la pobreza en la clase baja en una situación de depresión como la que analizamos: casi uno de cada tres hogares es pobre.

Otra conclusión que aporta el cuadro y que juzgamos como muy importante es el hecho de que la pobreza no depende sólo del desempleo, inferencia que se obtiene a partir de la observación y examen de la primera columna del Cuadro 2. Como lo muestra el cuadro, existe pobreza aún entre aquellos hogares que carecen de desocupados. En efecto, entre los hogares de clase alta sin desocupados la pobreza es inexistente. Pero entre los hogares de clase media sin desocupados, el nivel de pobreza es del **8%**, en tanto que en los hogares de clase baja sin desocupados alcanza un valor del **21%**. Ya que estos hogares no han sido afectados por el desempleo, el factor determinante de estos resultados es el otro que hemos incluido en nuestro modelo explicativo: los ingresos percibidos por los hogares de las distintas clases en sus diversas fuentes o modalidades. En la situación que analizamos, entonces, la pobreza esta determinada en parte o parcialmente por la depresión de los ingresos, en especial los derivados del trabajo –en sus distintas formas⁽¹⁵⁾–, pero también por las jubilaciones y pensiones.

Pero como lo sostuvimos anteriormente el desempleo tiene como correlato o secuela la pobreza, efecto este que se hace notorio en las clases medias y en las clases bajas, aunque es especialmente agudo y crítico en las clases bajas. Estos resultados se hacen evidentes cuando se comparan en la clase media y en la clase baja los niveles de pobreza de dos conjuntos de hogares: los que no tienen desocupados –primera columna del cuadro, y los que tienen al menos un desocupado –antepenúltima columna del cuadro.

Así, en las clase media, entre los hogares que no tienen desocupados, el nivel de pobreza es del **8%**; en tanto entre los hogares que tienen al menos un desocupado, el nivel de pobreza sube al **24%**, guarismo alto y significativo. Por su parte, en la clase baja, entre los hogares que no tienen desocupados el nivel de pobreza es del **22%**, en tanto que entre los hogares que poseen al menos un desocupado el nivel de pobreza sube al **53%**, guarismo realmente muy alto.

La importancia de estos datos es que muestran, cuando se controla el efecto de las clases sociales y por tanto sus ingresos, el impacto o incidencia que tiene el desempleo en la generación

15 Caben aquí las distinciones entre ingresos salariales de los trabajadores asalariados de organizaciones de escala media o grande, de microempresas y del servicio doméstico; los ingresos de los microempresarios y de los trabajadores familiares no remunerados que emplean; los ingresos de los trabajadores cuenta propia con local y de los sin local.

y elevación de la pobreza. Tanto en la clase media como en la clase baja la existencia de miembros desocupados en los hogares incrementa los niveles de pobreza en forma significativa. Este efecto es significativo y mayor, como cabría esperar, en las clases bajas. Así, el pasaje del conjunto de hogares sin desocupados a los que tienen al menos un desocupados incrementa la pobreza en **16 puntos porcentuales**. En las clases bajas el pasaje del conjunto de hogares sin desocupados a los que tienen al menos un desocupado aumenta la pobreza en **32 puntos porcentuales**, o sea en el doble que en las clases medias.

A esta lectura en horizontal se puede agregar otra en sentido vertical, en la que se examine la variación en el nivel de pobreza en las diferentes clases cuando se comparan los hogares que tienen al menos un desocupado – antepenúltima columna del cuadro. Esta comparación permite ver los efectos de interacción que existen entre el desempleo y los ingresos de los hogares, y de esta forma confirmar otra diferencia de naturaleza y de cualidad del desempleo en las distintas clases: como es dable observar el que el desempleo produzca pobreza depende de la posición de clase, los ingresos y recursos de las distintas clases.

Así, entre los hogares de la clase alta que posee un desocupado el nivel de pobreza es apenas del **3%**, cifra realmente insignificante. En las clase alta entonces, la existencia de miembros desocupados no se traduce en pobreza, esta no existe. Distinta es la situación en las clase intermedia y en la clase baja. Aquí, por el contrario, la existencia de miembros desocupados determina guarismos apreciables y significativos de la pobreza. Como se ve, en los hogares de clase intermedia que poseen al menos un desocupado, el nivel de pobreza es del **24%**, cifra considerable y apreciable. Por su parte, entre los hogares de la clase baja que poseen al menos un desocupado, el nivel de pobreza asciende al **53%**. Uno de cada dos hogares de la clase baja que posee un desocupado se encuentra en situación de pobreza.

Como puede verse la asociación o relación de determinación entre desempleo y pobreza es muy fuerte y considerable en las clase baja, de carácter moderado en la clase intermedia y nula en las clases altas. Nuevamente aquí entonces volvemos a verificar las diferencias de naturaleza y de cualidad que existen en el desempleo en las distintas clases sociales. Ello es especialmente significativo si se tiene en cuenta que por definición la pobreza implica no sólo privación y carencias materiales y de consumo, sino también dificultades de participación, inserción e integración social no solo del desocupado sino asimismo de otros miembros de su unidad doméstica, en lo inmediato y en lo mediato.

La relación entre desempleo, informalidad, estructura de clases y pobreza

Pero como lo señalamos al comienzo de este trabajo, la pobreza no es sólo resultado de los impactos directos y diferenciales que ejerce el desempleo en la estructura de clases según los mecanismos vistos, sino también de los impactos indirectos y también diferenciales que ejerce sobre la estructura de clases mediante la mediación de la distinta participación que tienen las distintas clases en los segmentos del mercado de trabajo, esto es, los sectores formales e informales.

Dado el desempleo, que es un fenómeno de carácter macro y estructural, existe como derivado y correlato, un determinado nivel de informalidad, también un fenómeno de carácter macro y estructural.

Ante estos fenómenos, como lo hemos demostrado en un documento anterior⁽¹⁶⁾, y lo veremos con más detalle y profundidad en esta sección, las clases sociales a través de sus “activos”, “recursos” y “capitales” diferenciales, enfrentan una estructura de oportunidades diferenciales de acceso y permanencia en los puestos de trabajo de “calidad” del “sector formal”, y como contrapartida, riesgos o vulnerabilidades diferenciales de caer o tener que insertarse en el “sector informal”.

Si bien las relaciones laborales y puestos de trabajo informales de trabajo existen en todas las clases, su extensión, desarrollo o peso relativo en muy distinto en las mismas. Es por cierto muy alta en las clases bajas del mercado de trabajo, como lo ha postulado y lo ha demostrado la literatura latinoamericana escrita sobre los mercados de trabajo, y en especial aquella que se ha concentrado en la conceptualización y análisis del sector informal en América Latina, pero existe en una cuantía considerable y en proceso de expansión y desarrollo en las clases intermedias, y es de nivel bajo, pero atendible, en las clases altas, las que también son abarcadas. Fenómenos estos últimos que entendemos han sido desconsiderados o no tenidos en cuenta por la literatura latinoamericana de los mercados de trabajo, y en particular aquella relativa al sector informal⁽¹⁷⁾, que tiende a ubicar y concentrar la informalidad exclusivamente en las posiciones de clase baja.

Presente –en distinta magnitud, por cierto- en todas las clases sociales, la informalidad es un fenómeno resultante de diversos fenómenos o factores, en despliegue y desarrollo desde comienzos del último tercio del siglo XX, cuya acción se superpone: la reinstauración del ciclo económico comercial que enfrentan los mercados de bienes y de trabajo de las empresas; la fuerte fluctuación e incertidumbre de la demanda de las empresas que implica la globalización y las nuevas pautas –variables y fluctuantes de política económica; la evidente estrategia empresarial de reducir el número y concentración de los trabajadores asalariados, su poder y control del proceso productivo, y su capacidad y poder reivindicativo; la también evidente estrategia de reducir los costos directos e indirectos del trabajo asalariado; el plan empresarial de dualizar el mercado interno de trabajo, quedarse en la empresa con un “núcleo” o “centro” de trabajadores cualificados y polyvalentes, que la empresa juzga “mejores”, y más “leales”, dejando al resto en una periferia donde predominan la informalidad, la precariedad, o las formas atípicas de trabajo.

16 Longhi, Augusto (2005), ya citado, páginas 89 a 96, y en especial la página 93. Mostramos allí que la informalidad es un fenómeno asociado al desempleo y una estrategia de salida al mismo mediante, la que se busca la reinserción laboral cuando no existen posibilidades de inserción en las organizaciones y puestos formales de trabajo, sea por no inclusión o exclusión desde las organizaciones formales –selectividad o discriminación diferencial desde la demanda-, sea cuando se carece de seguro de paro porque el trabajador se ha desempeñado en modalidades de trabajo informal, precario o atípico; sea porque se ha agotado el período temporal establecido legalmente para el cobro del seguro de paro –6 meses en nuestro país. Así en el cuadro 3 de dicho trabajo se muestra la probabilidad diferencial que tienen los miembros activos de las distintas clases de ocuparse o insertarse en el sector informal, conceptualizados según criterios de PREALC-OIT (PREAL-OIT 1985). Según la información contenida en dicho cuadro, el sector informal absorbe sólo el 20% de los trabajadores de la clase alta, al 52% de los trabajadores de las clase intermedia –más adelante veremos porqué este guarismo es tal alto-, y al 49% de los trabajadores de las clase baja. También es diferencial la extensión de la precariedad en las distintas clases, como era de esperarse. Tomando como indicador de precariedad la no cobertura de derechos jubilatorios sobre los puestos en que se desempeñan o desempeñaban los trabajadores activos –incluyendo a los desocupados que tuvieron un trabajo anterior-, el cuadro 4 del trabajo citado (página 95) muestra que la precariedad abarca al 15% de los trabajadores de hogares de posiciones de clase alta, al 33% de los trabajadores de hogares de posiciones de clase intermedia, y al 46% de los trabajadores de hogares de posiciones de clase baja.

17 Véase al respecto (Singer 1977), (Tockman 1978, 1982), (PREALC-OIT 1981, 1985), (Portes 1995), (Portes y Hoffman 2003),

Para los trabajadores es una modalidad de trabajo que se asume, en una situación de expansión y sobreoferta relativa de trabajo, de desregulación laboral, flexibilización de las relaciones laborales, y de contracción de los empleos formales y estables, cuando no se logra ingresar a los establecimientos y empleos formales en contracción, cuando se es expulsado de los mismos, y cuando la alternativa al desempleo es asumir los trabajos ofrecidos y disponibles a los que pueden acceder de carácter “externalizado” sea éste “subcontratado”, transformado en “contrato de prestación de servicio”, o puesto en la modalidad de “subsunción formal al capital” (“putting out system”) (18). En todos estos casos el desempleo existe como antecedente o situación vivida por el trabajador, o como la alternativa trágica y destructiva que existe en el futuro si no queda otra opción que la inserción laboral informal.

Aceptado luego de vivir y experimentar el desempleo, o ante la amenaza o inminencia del mismo, su razón estructural de existencia y su utilidad para sus potenciales demandantes, es que son trabajos de bajo costos salariales directos e indirectos, de bajo precio de los productos o servicios por el generados, y de baja o nula capacidad organizativa, de presión o de reivindicación, de bajos o nulos compromisos de estabilidad y de protección legal.

La mayor parte o casi todas estas características colocan al desempeño del trabajo informal, con el antecedente o consecuente del desempleo, como una posición o condición que no en todos los casos, pero si en la mayoría, colocan al trabajador y a su unidad doméstica en la condición de pobreza o en riesgo y vulnerabilidad frente a la misma, ya sea al desempeñarlo, o por perderlo, ya que entre sus rasgos distintivos se encuentran los bajos ingresos que se derivan del mismo, la inestabilidad, o la falta de cobertura de la seguridad social.

Pocas son en el ámbito nacional y también en el latinoamericano las investigaciones que han examinado, y verificado, la relación de determinación y el vínculo causal que existe ente el desempleo y el desarrollo de las relaciones y puestos de trabajo informales. Escasez que en gran parte se debe al necesario enfoque longitudinal o diacrónico que debe darse al diseño de la investigación, y a los instrumentos de recolección y medida tales como encuestas retrospectivas, historias de vida o estudios de panel.

En nuestra investigación esta cuestión o interrogante ha sido cubierta a través de una encuesta de carácter retrospectivo aplicada a una muestra aleatoria de la población económicamente activa del las zonas urbanas del departamento de Montevideo (1500 activos), en la que se reconstruyeron las trayectorias laborales de esos activos en el período de la crisis, esto es, entre 1999 y 2004 (19). (La mencionada encuesta fue realizada en noviembre-diciembre de 2004) Según su trayectoria en

18 Una interesante y fructífera forma de clasificar al trabajo de acuerdo a las relaciones en que se encuentra inserto es la propuesta por Héctor Palomino (Palomino 2000). Este autor construye una interesante tipología de las formas de trabajo de acuerdo a las relaciones que mantienen los trabajadores, distinguiendo como claves en la constitución de esas relaciones dos dimensiones: de “dependencia contractual” –presente o ausente- y de “subordinación organizativa” –presente y ausente. Así los trabajadores en dependencia contractual y organizativa son los “asalariados clásicos”, los trabajadores en dependencia contractual e independencia organizativa se encuentran en una relación de “subsunción formal del trabajo al capital” (putting out system), los trabajadores que se encuentran en una relación de independencia contractual pero en subordinación organizativa representan la modalidad de “subcontratación”, y finalmente, los que se encuentran en relación de independencia contractual e independencia organizativa representan la modalidad de “prestación de servicios”. La situación actual y tendencia de cambio de los mercados de trabajo para este autor va en dirección o sentido del desarrollo de las modalidades que se distancian de la relación de dependencia contractual y organizativa, o sea de la relación salarial clásica, esto es, subsunción formal del trabajo al capital” (“putting out system”), “subcontratación”, y “prestación de servicios”, (Véase Palomino, 2000, página 104).

19 Véase JUNAE (MTSS)-fundación por el Desarrollo de las Ciencias Sociales (FCS-UDELAR) (2004).

dicho período, los activos resultaron así clasificados en cinco clases o categorías principales: a- los que estuvieron ocupados en todo el período (los que se denominaron los ocupOCUP), b-los que estuvieron desocupaos y que en momento de la encuesta -noviembre-diciembre de 2004- se encontraban ocupados (que se denominaron desOCUP), c-los que estuvieron ocupados en todo el período y en el momento de la encuesta se encontraban desocupados (denominados los ocupDESOC), d-los que estuvieron desocupados en todo el período (denominados los desocDESOC), y finalmente, los nuevos entrantes o buscadores de trabajo por primera vez (a los que se denominaron los NE).

De estas clases o grupos de activos, y de trayectorias laborales, el que es de especial interés en esta investigación, es el de los activos que estuvieron desocupados y que actualmente se encuentran ocupados (esto es, los desocOCUP), porque es el que permite examinar cuál es la trayectoria y destino laboral de los sujetos desempleados en términos de los segmentos o sectores de mercado –formal o informal, según la definición propuesta de medición de PREALC-OIT- en que terminan insertándose, y así examinar y verificar la relación de determinación o causación existente entre el desempleo y la informalidad.

A tales efectos es necesario comparar las distribución por segmentos o sectores de mercado formal e informal de los que estuvieron ocupados en todo el período de la crisis, esto es, los que denominamos ocupOCUP, que servirán como grupo de control y de comparación, con la distribución por segmentos o sectores de mercado formal e informal de nuestro grupo experimental o de referencia, esto es, con los que estuvieron desocupados y actualmente se encuentran ocupados, esto es, los que hemos denominado, en bien de la brevedad, los desocOCUP. Tal información se presenta en el cuadro N° 3 que se incluye a continuación.

CUADRO N° 3 TRAYECTORIAS LABORALES DE LOS TRABAJADORES EN EL PERÍODO 1999-2004 POR SEGMENTO DE MERCADO Áreas urbanas del Departamento de Montevideo		
SEGMENTO DE MERCADO EN QUE TRABAJAN LOS OCUPADOS	OCUPADOS EN TODO EL PERÍODO* Total	DESOCUPADOS A OCUPADOS** Total
Patrón o TFNR de empresa mediana o grande:	0,6	1,5
Asalariados de empresa mediana o grande:	35,3	35,8
Asalaridos públicos:	21,1	9,3
Cooperativista:	0,5	0,0
SUBTOTAL DE SECTOR FORMAL	57,5	46,6
Patrón o TFNR de micro-empresa	2,3	6,7
Cuenta propia con local:	8,5	7,8
Aslariado de microempresa:	11,6	16,1
Cuenta propia sin local:	15,8	18,1
Servicio doméstico	4,3	4,7
SUBTOTAL DE SECTOR INFORMAL	42,5	53,4
TOTAL GENERAL	100	100
	926	193

FUENTE: en base a muestra de población económicamente activa de áreas urbanas del departamento de Montevideo Convenio JUNAE (MTSS)-Fundación por el Desarrollo de las Ciencias Sociales (FCS-UDELAR). (noviembre-diciembre 2004). NOTAS: (*) Incluye a los trabajadores que estuvieron ocupados durante todo el período 1999-2004. (**) Incluye a trabajadores que estuvieron desocupados durante el período 1999-2004 y que a fines de dicho período (noviembre-diciembre de 2004) se encontraban ocupados.

Consideramos que la información presentada en dicho cuadro muestra resultados significativos y concluyentes acerca de la relación de determinación y causación existente entre desempleo e informalidad, y decimos esto porque de acuerdo a como se elaboraron las categorías referidas a las trayectorias, el desempleo es condición antecedente o precedente de la ocupación en el grupo experimental o de referencia. En efecto, como puede verse en el mismo, en tanto el porcentaje de trabajadores informales entre los que estuvieron ocupados en todo el periodo es de **42%**, entre los que estuvieron desocupados en el mismo, ese porcentaje alcanza al **53%**. La diferencia es alta y significativa, supera, y muestra con toda claridad la sobrerrepresentación de informales que existe entre los que estuvieron desocupados y lograron ocuparse en el período en estudio.

En un período de crisis como el analizado, entonces, el sector informal opera claramente tal cual lo postula la literatura, como un “sector refugio” y de destino de los trabajadores desempleados. La mayoría de éstos se ocupa en el sector informal, en tanto que la mayoría de los ocupados se ocupa en el sector formal –como no podría ser de otra manera en una sociedad como la nuestra con un temprano y extendido desarrollo de las relaciones capitalistas de producción y de trabajo, bajos índices de crecimiento vegetativo, bajos índices de migración rural urbana, y fuerte emigración-.

El segundo hallazgo o resultado de interés tiene que ver con las categorías, relaciones o puestos informales a los que ingresan los desocupados cuando se ocupan. También en coincidencia con la bibliografía se observa una fuerte concentración y sobrerrepresentación en sectores periféricos, de bajos o nulos requerimientos o barreras de entrada, de baja cualificación, productividad, ingresos, cobertura legal, y estabilidad laboral. En efecto, dominan y están claramente sobrerrepresentados los puestos de trabajo de asalariado de micro empresa y de trabajador por cuenta propia sin local, los que en conjunto ocupan al **34%** de los que estuvieron desempleados contra el **27%** de los que estuvieron ocupados en todo el período.

También existe una clara sobrerrepresentación de los trabajadores insertos como titulares de microempresa y de trabajadores familiares no remunerados. En tanto estos constituyen en la muestra de los que estuvieron desocupados y luego se ocuparon el **7%**, entre los trabajadores que estuvieron ocupados todo el período estos representan apenas el **2%**.

Finalmente, un tercer hallazgo de interés refiere a la baja capacidad de creación de puestos de trabajo del sector formal, y a su contracción, rasgos o atributos estos que a juzgar por los datos disponibles preceden a la crisis⁽²⁰⁾, y que de acuerdo a los datos de la encuesta que comentamos, se despliegan en ella, y parecen persistir y ser recurrentes con posterioridad a la misma, máxime si se considera que el año 2004 –último año del período en estudio y hacia fines del cual se realizó el relevamiento (noviembre-diciembre)-, es un año de fuerte recuperación del nivel de actividad económica.

Esto se demuestra en el **Cuadro 3** por el nivel o tasa de formalidad que poseen los dos conjuntos que comparamos, tanto los ocupados en todo el período, como los que estuvieron desocupados y luego se ocuparon. En ambos conjuntos existen tasas de formalidad significativamente bajas y inferiores a las existentes en los años anteriores al período en estudio: **58%** entre los activos que estuvieron ocupados en todo el período, y de sólo el **47%** de los que estuvieron desocupados y posteriormente se ocuparon.

Esta informalidad en desarrollo, que es como lo hemos mostrado es consecuencia del desempleo y de su expansión diferencial en la estructura de clases, se expande como efecto del desempleo en forma determinada, correlativa y también diferencial en la estructura de clases, constituyéndose así en un segundo determinante o causa significativa de la pobreza. Igual que el desempleo, esta expansión diferencial deriva del diferencial de “recursos”, “activos”, y “capitales” que poseen los hogares de las distintas clases y sus miembros, de los distintos “habitus” de clase de los hogares y sus miembros, y de las decisiones de empleo –de nivel y calidad de los empleos, de inclusión o exclusión- que realiza la demanda de trabajo, lo que da distintas oportunidades o chances de ingreso al sector formal.

En efecto, si la informalidad es un efecto y correlato del desempleo, como lo sostenemos en este trabajo, la expansión diferencial del desempleo en las distintas clases, determinará y estará asociada en forma positiva y directa a una expansión también diferencial de la informalidad en las distintas clases sociales. Ya hemos visto, que la expansión del desempleo abarca a todas las clases, pero tiene garrismos o niveles claramente diferenciales en las mismas. Alcanza niveles bajos en las

20 Véase al respecto Longhi, A. y Fernández, T. (2003): “Dinámica de la pobreza, determinantes macroestructurales y modelo de predicción. El caso uruguayo en el período 1991-2000”, en Enrique Mazzei comp.: “El Uruguay desde la sociología. Integración, desigualdades sociales, trabajo y educación”; 1era Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología. Las Brujas – 2002. Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República, página 109 a 113.

clases altas, intermedios en las clases bajas, y altos en las clases bajas. De acuerdo a nuestra hipótesis, el informalidad debería tener una distribución semejante y asociada en relación al desempleo en las distintas clases.

En términos generales así ocurre, pero con una excepción o desviación predecible y esperable determinada por la conceptualización y medida que se emplea en nuestro trabajo, que es la derivada de PREALC-OIT, que incluye dentro de los trabajadores informales a los patrones de pequeña empresa, a los cuenta propia con local, y a los trabajadores familiares no remunerados de éstas, a los asalariados de pequeñas empresas, a los cuenta propia sin local, y al servicio doméstico.

Como en nuestra conceptualización de la estructura de clases se incluye como integrantes de la clase media a los hogares con jefes integrantes de la pequeña burguesía, integrándose ésta por los propietarios de pequeñas empresas y los cuenta propia con local, siendo aquella el componente mayoritario de la clase media, y a la vez integrar el sector informal de acuerdo a la conceptualización empleada, resultarán de ello tres consecuencias conceptuales y empíricas: a) la informalidad tendrá una extensión alta en la clase media, b- existirá una marcada heterogeneidad de la informalidad en términos de su adscripción de clase, y c- no se cumplirá en la apariencia o en lo manifiesto en la clase media la relación entre expansión del desempleo y la expansión de la informalidad. Y ello porque a consecuencia de lo expresado, se observará en la clase media una expansión moderada a baja del desempleo, en tanto habrá un nivel de informalidad en apariencia alto, y mayor que en las otras clases.

Pero, es importante establecer, que este desvío de nuestra hipótesis puede ser también aparente, y ello debido a que en la pequeña burguesía se incluyen de acuerdo a nuestro esquema de clases, tanto los trabajadores por cuenta propia con local, como los patrones de empresas en las que existen entre 2 y 4 ocupados, categorías ambas que en una alta proporción recurren en forma permanente o eventual al trabajo familiar no remunerado. Ahora bien, es importante señalar que en nuestra categoría de pequeña burguesía hay un claro predominio en su interior de los cuentapropistas con local. Asimismo, tanto los emprendimientos de cuentapropistas con local, categoría que es la mayoritaria, como el de los pequeños patrones, que es minoritaria, requieren para inicio o instalación un monto de capital o inversión muy pequeño o limitado, y asimismo pequeños y limitados instrumentos o recursos materiales y humanos.

Por ello, si bien no la totalidad, pero si una buena parte o mayoría de estos desempeños laborales, pueden ser una consecuencia del desempleo, o una alternativa laboral al mismo. Es decir, buena parte de la pequeña burguesía en la que incluimos patrones de micro empresas y sobre todo cuentapropistas con local, existe como consecuencia del desempleo o como la única alternativa al mismo.

Algunos miembros fundan un microemprendimientos luego de ser dados de baja como asalariados con el fondo de despido, el incentivo por retiro, o con los ahorros logrados sobre su salario; otros inician actividades "independientes" con emprendimientos "subcontratados", de "prestación de servicios", o en "subsunción formal" para una empresa que los expulsa de la plantilla central o núcleo, que los coloca en dicha situación mediando o no un período de desempleo o la alternativa del mismo, existiendo o no un despido o incentivo por retiro, empresa que en algunos casos les aporta recursos dinerarios o materiales para iniciar dicho emprendimiento; otros realizando estos tipos de emprendimientos "subcontratados", de "prestación de servicios", o en "subsunción formal"

como alternativa al desempleo, para una empresa de la que no formaron parte nunca, y que les aporta los recursos dinerarios y materiales para iniciarse en dicha actividad; y otros lo hacen en base a préstamos o créditos también luego de ser despedidos, o como forma voluntaria de ingresar al mercado laboral sin que hubiera mediado la condición de asalariado, pero si el desempleo como vivencia, amenaza o alternativa.

En la mayoría de estos casos los requerimientos dinerarios de inicio son bajos, y también son de bajo valor los medios materiales necesarios: basta sólo con disponer de un local que sea alquilado, o que forma parte de la vivienda donde habitan, o erigiendo un local en el predio de la misma, y/o adquirir materias primas, mercancías, instrumentos materiales, maquinaria, y medios de transporte de bajo valor, mediante ahorro, préstamos o consignación.

El cuadro 4 presenta una distribución de los hogares según la cantidad de trabajadores informales que existe en su interior y según la posición de clase del hogar. Obviamente planteamos así otro enfoque o forma de medir el peso, extensión y cuantía del fenómeno. Como no podría ser de otra manera, estos datos conciben o se corresponden con los relativos a la expansión de la informalidad según la metodología de PREALC-OIT, medida a través del porcentaje que representan los trabajadores ocupados informales de cada clase en el total de los ocupados de cada clase⁽²¹⁾.

También estos datos muestran guarismos bajos pero considerables de expansión de la informalidad en la clase alta, guarismos muy altos en las clases intermedias, -fenómenos ambos descuidados o no considerados por la literatura latinoamericana de los mercados de trabajo-, y como era de esperar, también guarismos altos en las clases bajas. Así en el conjunto de hogares de clase alta, un **22%** poseen al menos un trabajador informal, en la clase intermedia ese porcentaje es del **50%**, y en la clase baja del **42%**.

Como ya lo adelantamos precedentemente, este mayor desarrollo de la informalidad en los hogares de la clase media se debe a la metodología de conceptualización de la informalidad que hemos empleado, que incluye entre los informales a los propietarios de pequeñas empresas, a los cuentapropistas con local, a los trabajadores familiares de pequeñas empresas⁽²²⁾, todos ellos pertenecientes a la pequeña burguesía. De esta manera, la alta expansión en la clase media de la informalidad se debe al alto peso que poseen los hogares con jefe pequeño empresario o cuenta propistas con local al interior del conjunto de hogares de la clase intermedia, los que representan el **36%** de los hogares de esta clase, y junto a ello al alto desarrollo y expansión al interior de los hogares de la pequeña burguesía del trabajo familiar no remunerado de no jefes de hogar –quizás también de algunos trabajadores cuenta propia sin local, no jefes de hogar. Es ello lo que “infla” o “expande” la tasa de informalidad de la clase media, ya que como puede verse en el cuadro, en las otras categorías de hogares de la clase media la tasa de informalidad es significativamente menor. Y es menor en términos generales a la que registran los hogares de clase baja, y también en términos generales igual, a la que registran los hogares de la clase alta.

21 Véase Longhi, Augusto (2005): ya citado, especialmente el Cuadro 3, página 93. En dicho cuadro, también siguiendo criterios de PREALC-OIT, se calculó la tasa de informalidad –o sea el cociente entre trabajadores informales y el total de los ocupados, resultado que luego se multiplicó por 100- en las distintas clases sociales, según nuestro esquema de clases (Véase Longhi 2003). Las tasas de informalidad obtenidas fueron de 20,4% en la clase alta, de 51,8% en la clase intermedia, y de 49,2% en la clase baja. Como se ve, con este criterio, también la clase media alcanza los guarismos más altos de informalidad.

22 Además de las categorías de trabajadores por cuenta propia sin local, y el servicio doméstico.

En efecto, si la pequeña burguesía fuera borrada o eliminada de la clase media, mediante la eliminación de la fila correspondiente del cuadro, en un ejercicio analítico y probatorio de su incidencia, la tasa de informalidad de la clase media caería entonces al **21%**, igualando entonces el nivel de informalidad que registran los hogares de la clase alta.

CUADRO N° 4								
DISTRIBUCIÓN DE HOGARES POR NÚMERO DE TRABAJADORES INFORMALES POR HOGAR SEGÚN CLASES SOCIALES								
Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002								
POSICIÓN DE CLASE DEL JEFE DE HOGAR	NÚMERO DE TRABAJADORES INFORMALES EN EL HOGAR						TOTAL DE HOGARES	
	0	1	2	3	4 y más	1 o más		
Patrones medianos y grandes	78,46	19,11	1,22	1,22	0,00	21,54	100	246
Directivos, gerentes y jefes	63,02	26,56	7,81	2,08	0,52	36,98	100	192
Profesionales	77,18	19,92	2,70	0,21	0,00	22,82	100	482
Inactivos de posición alta	84,66	13,12	1,48	0,74	0,00	15,34	100	541
1) CLASE ALTA	78,30	18,14	2,67	0,82	0,07	21,70	100	1.461
Técnicos y expertos	69,02	26,06	4,26	0,66	0,00	30,98	100	752
Empleados de oficina	75,07	20,78	3,61	0,48	0,07	24,93	100	1.468
Pequeña burguesía	0,74	60,62	30,83	6,37	1,44	99,26	100	2.293
Inactivos de posición media	86,75	11,54	1,48	0,17	0,06	13,25	100	1.759
2) CLASE INTERMEDIA	50,45	33,39	13,04	2,57	0,56	49,55	100	6.272
Vendedores	42,33	40,00	14,76	2,33	0,58	57,67	100	515
Obreros y operarios.	44,27	39,48	13,61	2,05	0,60	55,73	100	3.506
Trabajadores de servicios	39,55	44,33	12,58	2,81	0,73	60,45	100	1.924
Inactivos de posición baja	79,82	16,64	2,96	0,53	0,05	20,18	100	4.322
3) CLASE BAJA	58,25	30,80	8,99	1,57	0,39	41,75	100	10.267
NO CLASIFICABLES*	73,63	21,62	3,09	1,66	0,00	26,37	100	421
TOTAL GENERAL**	57,54	30,47	9,73	1,85	0,41	42,46	100	18.421

FUENTE: Elaborado por el autor en base a reprocesamiento de microdatos de Encuesta Continua de Hogares. Año 2002. Instituto Nacional de Estadística (INE)-Banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR).

NOTAS: (*) Incluye hogares con jefe que: a) busca trabajo por primera vez, b) es desocupado de larga duración, c) es miembros de las Fuerzas Armadas, d) es un patrón desocupado sin información sobre estrato de tamaño.

(**) Incluye el total de hogares con inf.

En el Cuadro 5, se han calculado los porcentajes de hogares pobres según la intersección o cruzamiento de las variables clase social del hogar y número de ocupados informales que existen en el hogar. Como en el caso del análisis de la incidencia del desempleo en la generación de pobreza según número de desocupados y clase social –Cuadro 2-, el porcentaje de hogares pobres se ha calculado dividiendo la cantidad de hogares pobres que existen en la celda, sobre el total de hogares

en a celda, multiplicando luego el resultado por 100. Abstrayendo, el cuadro se puede leer e interpretar como una medida del riesgo y propensión de pobreza, según clase social del hogar y número de informales en el mismo, o sea por intersección de ambas variables.

CUADRO N° 5								
ÍNDICES DE POBREZA POR NÚMERO DE TRABAJADORES								
INFORMALES EN EL HOGAR SEGÚN CLASES SOCIALES								
Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002								
POSICIÓN DE CLASE DEL JEFE DE HOGAR	NÚMERO DE TRABAJADORES INFORMALES EN EL HOGAR						TOTAL DE HOGARES	
	0	1	2	3	4 y más	1 o más		
Patrones medianos y grandes	1,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,81	246
Directivos,gerentes y jefes	0,83	0,00	26,67	0,00	0,00	5,63	2,60	192
Profesionales	1,34	1,04	7,69	0,00	0,00	1,82	1,45	482
Inactivos de posición alta	0,00	1,41	0,00	0,00	0,00	1,20	0,18	541
1) CLASE ALTA	0,70	0,75	12,82	0,00	0,00	2,21	1,03	1.461
Técnicos y expertos	4,05	9,69	15,63	0,00	0,00	10,30	5,98	752
Empleados de oficina	6,08	5,90	7,55	14,29	0,00	6,28	6,13	1.468
Pequeña burguesía	64,71	17,70	24,89	23,97	24,24	20,43	20,76	2.293
Inactivos de posición media	1,25	5,91	3,85	33,33	0,00	6,01	1,88	1.759
2) CLASE INTERMEDIA	3,73	14,09	22,74	22,98	22,86	16,92	10,27	6.272
Vendedores	16,51	34,95	35,53	58,33	66,67	36,36	27,96	515
Obreros y operarios.	34,47	43,06	50,52	51,39	61,90	45,39	40,56	3.506
Trabajadores de servicios	28,91	33,65	41,74	53,70	50,00	36,46	33,47	1.924
Inactivos de posición baja	12,20	32,68	39,84	56,52	50,00	34,40	16,68	4.322
3) CLASE BAJA	20,26	37,63	45,50	53,42	57,50	40,11	28,55	10.267
NO CLASIFICABLES*	30,65	40,66	69,23	71,43	0,00	45,95	34,68	421
TOTAL GENERAL**	13,52	27,16	34,58	37,54	40,79	29,44	20,28	18.421

FUENTE: Elaborado por el autor en base a reprocesamiento de microdatos de Encuesta Continua de Hogares. Año 2002. Instituto Nacional de Estadística (INE)-Banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR).

NOTAS: (*) Incluye hogares con jefe que: a) busca trabajo por primera vez, b) es desocupado de larga duración, c) es miembros de las Fuerzas Armadas, d) es un patrón desocupado sin información sobre estrato de tamaño.

(**) Incluye el total de hogares con inf. (***) El índice de pobreza se calcula dividiendo el total de hogares pobres en la categoría sobre el total de hogares en la categoría, multiplicando luego por cien. Las categorías se definen por la intersección de fila y columna del cuadro.

El cuadro permite analizar la relación entre informalidad y pobreza con control de la variable clase social, y también si se prefiere mediante el control del número de informales en el hogar. Mediante el control de la variable clase social, se mide y verifica el impacto que tiene la existencia y el número de informales, y por tanto la exclusión y marginalidad laboral del hogar, en el aumento del riesgo, vulnerabilidad u ocurrencia de la pobreza. Mediante el control del número de informales, se puede

ver la incidencia del diferencial de calidad de los recursos, activos, capitales, y en especial ingresos laborales y no laborales de la clase, en el riesgo, vulnerabilidad e incidencia de la pobreza.

La penúltima columna del cuadro nos vuelve a mostrar, una distribución ya vista, el diferencial de pobreza que existe en las distintas clases. Como ya lo anotamos un nivel ínfimo o nulo de pobreza en la clase alta **-1%**, guarismos muy altos y significativos en la clase baja **-29%**, y niveles no esperados y de consideración en la clase media **-10%**. Todos estos resultados que muestran el deterioro de bienestar por la crisis del 2002, y la profundidad y gravedad de la misma.

El cuadro muestra asimismo, otro resultado de interés, visualizable en la primera columna. En lo fundamental dicha columna muestra que aún entre los hogares en los que no existe trabajo informal, y por tanto este problema de exclusión o marginalidad laboral, existe pobreza. En efecto, entre los hogares de la clase alta sin trabajadores informales, la pobreza en los hechos es nula o inexistente **-1%**, muy baja en los hogares de clase media **-4%**, pero de guarismos significativos en la clase baja **-20%**.

Ya que en esta columna se agrupan los hogares en los que no existen trabajadores informales, el nivel de pobreza de los hogares de clase baja se explica y denota la acción conjunta de dos factores, uno principal y preponderante, que es la depresión de ingresos laborales y no laborales –jubilaciones y pensiones- que existe en esta clase, y uno secundario y de baja incidencia, cual lo es la existencia de trabajadores desempleados, en especial a nivel de los obreros y operarios.

Como lo indicamos anteriormente, el desempleo es un antecedente, condición o determinante de la informalidad, la que a su vez constituye un segundo factor determinante de la pobreza. Esta última relación o resultado -la relación entre informalidad y pobreza- se demuestra o verifica cuando se comparan tanto en la clase media como en la clase baja dos conjuntos de hogares, los que no tienen trabajadores informales –primera columna del cuadro- versus aquellos que tienen al menos un trabajador informal –antepenúltima columna del cuadro.

Así, en la clase media, entre los hogares que no tienen trabajadores informales el nivel de pobreza es de apenas un **4%**, resultado que es ínfimo, en tanto que en los hogares de la misma clase que tienen al menos un trabajador informal, la pobreza asciende y se dispara, abarcando al **17%** de los hogares. Paralelamente, en la clase baja, entre los hogares que no tienen trabajadores informales, el nivel de pobreza alcanza al **20%**, en tanto que entre los hogares de la misma clase que tienen al menos un trabajador informal el nivel de pobreza también asciende y se dispara, alcanzando al **40%** de los hogares.

Estos datos son realmente significativos y probatorios de la relación establecida entre informalidad y pobreza. Su significación y carácter probatorio o de verificación radica en que cuando se controla el efecto de la clase, y por tanto la calidad de los “recursos”, “activos”, e “capitales”, e ingresos laborales y no laborales de los hogares, la existencia o el aumento del número de trabajadores informales en el hogar incrementa el nivel de pobreza en forma correlativa.

Al igual y en forma correlativa con el desempleo, este efecto de la informalidad sobre la pobreza es mayor en las clases bajas que en las clases medias. Así, en las clases medias el pasaje del conjunto de hogares sin trabajadores informales a los que tienen al menos un trabajador informal, aumenta el nivel de pobreza en **13** puntos porcentuales. En las clases bajas, por su parte, el pasaje del conjunto de hogares que no tienen trabajadores informales a los que tienen al menos uno, aumenta el nivel de pobreza en **20** puntos porcentuales.

Este resultado claramente se explica por la distinta dotación de “recursos”, “activos”, “capitales” e de ingresos laborales y no laborales que poseen estas dos clases, que son mayores en la clase media, y asimismo por el claro diferencial de “calidad” en los empleos informales a los que acceden los miembros activos de las dos clases, que por lo visto son “mejores” también en la clase media. A juzgar por estos datos, la informalidad es heterogénea o dual, y se encuentra también estratificada, en al menos cuatro atributos de las relaciones y los puestos de trabajo informales a que acceden las dos clases, a) el tipo o clase de puesto informal y sus consiguientes relaciones, y como resultado de ello, b) los niveles de cualificación, c) los niveles de productividad, y c) los niveles de ingreso.

Por tipo o clase de puesto informal referimos a una distinción que creemos es muy importante relativa a la distinción existente entre quienes tienen la titularidad de pequeñas empresas –patrones de micro empresas, cuentapropistas con local, y familiares no remunerados-, y quienes no tienen dicha titularidad –asalariados de pequeñas empresas, cuenta propia sin local, y servicio doméstico. Y como lo hemos mostrado precedentemente, en la clase media predomina una informalidad de micro empresa, en tanto en la clase baja predominan los otros desempeños señalados, esto es, los asalariados de micro empresa, los cuentapropistas sin local, y el servicio doméstico. Esta diferencia en los puestos de trabajo y sus relaciones determinará y estará claramente asociada a diferencias de cualificación, de productividad y de ingresos, variables o propiedades estas en las que los miembros de la clase media alcanzan valores o guarismos mayores y mejores que los alcanzados por los miembros de la clase baja.

Estas diferencias se comprueban cuando se hace una lectura en vertical del cuadro, en la que se examine la variación en el nivel de pobreza de las diferentes clases cuando se comparan los hogares que tienen al menos un trabajador informal –antepenúltima columna del Cuadro 5. Esta lectura permite ver la interacción que existe entre los “recursos”, “activos”, “capitales” e ingresos de los hogares y el diferencial de los puestos y relaciones informales, que como lo vimos arriba tienen diferencias de “calidad”. –tipo o clase de puesto informal de sus consiguientes relaciones, cualificación, productividad e ingresos.

En efecto, entre los hogares de la clase alta que poseen al menos un trabajador informal, el nivel de pobreza es ínfimo o insignificante, comprendiendo a sólo en **2%** de los hogares de esta clase. En la clase media, el nivel de pobreza de los hogares que tienen al menos un desocupado asciende al **17%**, guarismo alto y significativo, resultado que se explica en alto grado por el desarrollo de la pequeña burguesía en su interior y del trabajo familiar no remunerado asociada a la misma. Y finalmente, el nivel de pobreza en los hogares de clase baja que tienen al menos un trabajador informal es significativamente superior a lo que ocurre en las otras clases ascendiendo o disparándose al **40%**.

Como puede verse la asociación o relación de determinación entre la informalidad y pobreza es muy fuerte y significativa en las clases bajas, de carácter más leve o moderado en las clases medias, y nulo, bajo o ínfimo en las clase alta.

Si como lo hemos establecido y defendido en este trabajo la informalidad es un resultado y correlato del desempleo, como hecho efectivo o que ha ocurrido en la vida de algunos miembros del mercado de trabajo, o como alternativa y factibilidad, volvemos a verificar aquí, las diferencias de calidad y naturaleza que el desempleo tiene en las distintas clases sociales, esta vez por un fenómeno derivado del mismo cual lo es la expansión diferencial de la informalidad de los en los hogares de las distintas clases.

A modo de conclusiones preliminares

La información y las consideraciones conceptuales que hemos presentado dan sustento y prueba de la relación que existe entre desempleo e informalidad: se trata sin duda de fenómenos asociados. Una asociación o correlación que debería probarse a partir de información y datos de carácter longitudinal, esto es el análisis de series y del examen de su correlación en el tiempo.

La información aportada muestra asimismo que los dos fenómenos, tanto el desempleo, como la informalidad tienen una relación de determinación clara y significativa sobre la pobreza. Pero como la misma información lo muestra, esa relación está mediada por la estructura de clases, y en particular por tres fenómenos asociadas a las mismas, el diferencial de “recursos”, “activos”, “capitales” e ingresos de los hogares y los miembros de las distintas clases, los “habitus” de los hogares y los miembros de las distintas clases, y a su vez, por las distintas oportunidades o chances de acceso e inserción de esas clases a la estructura de empresas, puestos y relaciones que existen en el mercado de trabajo.

La información aportada a nivel de hogares ha mostrado que la pobreza medida a nivel de los hogares depende y se asocia al desempleo, también medido a nivel de los hogares. Pero hemos mostrado que esa relación varía según la adscripción de clase de los hogares, y el número de integrantes de los mismos que se encuentran en desempleo. El estudio de esta relación ha mostrado que la pobreza se encuentra en una relación negativa o inversa con la adscripción de clase del hogar, y en una relación directa y positiva con el número de desocupados que existen en el hogar.

También la información aportada a nivel de los hogares muestra que la pobreza medida a nivel de hogares depende y se asocia a la informalidad también medida a nivel de los hogares. Y al igual que el desempleo, esa relación varía según la pertenencia de clase de los hogares y el número de miembros de los mismos que se desempeñan en puestos informales de trabajo. El análisis de esta relación ha mostrado que la pobreza se encuentra en una relación negativa o inversa con la pertenencia de clase del hogar, y en una relación directa y positiva con el número de trabajadores informales que existen en el hogar.

Obviamente, razonando y examinando en consideración de la estructura de clases, se ha mostrado que las dos relaciones de determinación son ínfimas o no existen en la clase alta, alcanzan guarismos intermedios pero de consideración en la clase media, y son muy altas, como era de esperar y se confirma en la clase baja. Es que son, como se ha visto la clase media y en especial la clase baja, las más afectadas por el desempleo, y correlativamente por la informalidad.

Finalmente una conclusión significativa y de interés para la formulación de la política pública, y de las políticas laborales, que surge de la comparación analítica de los cuadros 2 y 4, que se invita al lector a reexaminar: a juzgar por la información contenida en dichos cuadros se puede sostener que el desempleo tiene un impacto mayor y más grave en la generación y reproducción de la pobreza que el desarrollo de la informalidad. En efecto, como puede verse en estos cuadros, en tanto que entre los hogares de clase media con al menos un desempleado el nivel de pobreza es de **24%**, entre los hogares de dicha clase que poseen al menos un trabajador informal, la pobreza es del **10%**.

La misma relación de mayor impacto en la generación de pobreza por parte del desempleo en comparación con la informalidad se verifica también entre los hogares de clase baja, pero alcanzando como se ha señalado mayores guarismos. Así, entre los hogares de la clase baja que poseen al menos

un desocupado el nivel de pobreza es del **53%**, más de la mitad, en tanto que entre los hogares de clase baja que poseen al menos un trabajador informal, el nivel de pobreza es del **46%**.

Ambos fenómenos –el desempleo y la informalidad- son desde diversos puntos de vista indeseables, y deberían iniciarse acciones de combate o atenuación de los mismos en forma inmediata si el objetivo central es el combate a la pobreza, porque los dos son determinantes y causas de la pobreza, como lo hemos demostrado, con todos sus correlatos en cuanto a nivel de vida, bienestar psicológico, integración social, desviación social y conducta delictiva, cualificación, productividad, ingresos laborales, etc, etc,

La atenuación de la pobreza exige entonces que el formulador de las políticas públicas utilice instrumentos y medios de política que actúan sobre los dos, pero sabiendo, que si existe un orden de prioridades –y decimos sólo orden de prioridades- son más graves, y perjudiciales los efectos del desempleo que los que tiene la informalidad, y ello porque el desempleo implica para un muy alto y significativo porcentaje de los trabajadores ausencia de ingresos, y para un muy bajo porcentaje, ingresos bajos, limitados en el tiempo, o esporádicos, en tanto que la informalidad implica la percepción de ingresos, que ciertamente son bajos o limitados para un alto o considerable porcentaje de los trabajadores, pero que implica a la vez ingresos de consideración para un porcentaje nada despreciable de los mismos.

Por ello, dentro de las alternativas políticas abiertas, una nos parece central: la creación de empleos genuinos y de calidad vía el incremento de la inversión, del gasto interno, y de la apertura de mercados externos; la negociación centralizada y tripartita del mercado laboral, y la protección, regulación y vigilancia genuina, verdadera y real de los regímenes, las condiciones, y retribuciones del trabajo, de manera de lograr la mejora significativa de las mismas, y su extensión al mayor número de trabajadores posibles. A través de ello se logrará la reducción del desempleo, y así de la informalidad, y a la vez una mejora de los ingresos y de las condiciones de trabajo de los trabajadores informales precarios o atípicos, que infortunadamente queden por exclusión –en el corto plazo- en el excedente de fuerza de trabajo.

Bibliografía

- BORSOTTI, Carlos (1981): “La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias”; en *Demografía y Economía*, vol 15, No 2, 46; El Colegio de México; México.
- BOURDIEU, Pierre (1991): “El sentido práctico”; Ed. Taurus Humanidades; Madrid.
- BOURDIEU, Pierre (1994): ¿Qué es lo que hace una clase social? Acerca de la existencia teórica y práctica de los grupos.; *Revista Paraguaya de Sociología*, Año 31, N° 89; Asunción.
- BOURDIEU, Pierre (1997): “Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción”; Anagrama; Barcelona.
- BOURDIEU, Pierre (1998a): “La distinción. Criterio y bases sociales del gusto”; Ed. Taurus; Madrid.
- BOURDIEU, Pierre (1998b): “Escritos de educação”. Editora Vozes; Petrópolis.
- COHEN, Ira (1990): “La teoría de la estructuración y praxis social”; en Giddens, A y Turner, J. Comp. “La teoría social hoy”; Alianza Universidad; Madrid.
- GIDDENS, Anthony (1995): “La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración”; Ed. Amorrortu; Buenos Aires.
- GIDDENS, Anthony (1999a): “La “Teoría de la Estructuración”; Una entrevista con Anthony Giddens realizada por Bernd Kiessling docente de la Facultad de Sociología de la Universidad de Bielenfeld, República Federal

- de Alemania; en en Aronson, P y Conrado, H comp.: "La teoría social de Anthony Giddens"; Colección Cuadernos de Sociología: Serie Teoría; Ed. EUDEBA; Buenos Aires.
- GIDDENS, Anthony (1999b): "Perfiles y críticas de teoría social"; en Aronson, P y Conrado, H comp.: "La teoría social de Anthony Giddens"; Colección Cuadernos de Sociología: Serie Teoría; Ed. EUDEBA; Buenos Aires.
- INE (1968-2004): "Encuesta Continua de Hogares"; Presidencia de la República; Montevideo.
- INE-CEPAL (1996): "Aspectos metodológicos sobre la medición de la línea de pobreza en el caso uruguayo"; Instituto Nacional de Estadística-Comisión Económica para América Latina; Montevideo.
- JUNAE (MTSS)-Fundación por el Desarrollo de las Ciencias Sociales (FCS-UDELAR) (2004): "Proyecto de investigación: "Experiencia del paro, movilidad laboral, estrategias de cualificación e inserción laboral en un contexto de crisis y permanente mutación. El caso de Montevideo en el período 1999-2004".
- KAZTMAN, Rubén (coord) (1999): "Activos y estructura de oportunidades: estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay"; CEPAL-PNUD; Montevideo.
- KAZTMAN,R; BECCARIA, L; FILGUEIRA, F; GOLBERT, L; KESSLER, G (1999): "Vulnerabilidad, activos y exclusión social en Argentina y Uruguay"; OIT-Fundación Ford; Documento 107; Santiago de Chile.
- LONGHI, Augusto (1998): "El trabajo y la economía informal: discusión de enfoques teóricos"; Documento de trabajo No 34; Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo.
- LONGHI, A y FERNÁNDEZ, T (2003): "Dinámica de la pobreza, determinantes macroestructurales y modelo de predicción. El caso uruguayo en el período 1991-2000", en Enrique Mazzei comp.: "El Uruguay desde la sociología. Integración, desigualdades sociales, trabajo y educación"; 1era Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología. Las Brujas – 2002. Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República.
- LONGHI, Augusto (2003) "Un esquema de representación de la estructura de clases: hacia un enfoque multidimensional, relacional y sintético"; Informes de Investigación No 35; Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República; Montevideo.
- LONGHI, Augusto (2005): "La estructura de clases y la experiencia del paro. Una visión macro a partir de los datos secundarios en un contexto de crisis"; en Lic. Enrique Mazzei comp. "El Uruguay desde la Sociología III. La sociología moderna en el Uruguay. Desigualdades Sociales. Democracia, política y participación. Trabajo y formación laboral. Educación"; Tercera Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología. Las Brujas 2004; Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo; págs 83-105.
- PALOMINO, Héctor (2000): "Trabajo y teoría social: conceptos clásicos y teorías contemporáneas"; en Revista de Ciencias Sociales, No 17; Departamento de Sociología-Fundación de Cultura Universitaria; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo.
- PORTES, Alejandro (1995): "En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada"; FLACSO; México.
- PORTES, Alejandro y HOFFMAN, Kelly (2003): "Latin American Class Structures: Their composition and Change During the Neoliberal Era"; Latin American Research Review; Vol 38, No 1; University of Texas Press (LON).
- PREALC-OIT (1981): "Dinámica del sub-empleo en la crisis"; Oficina Internacional del Trabajo; Santiago de Chile.
- PREALC-OIT (1985): "Más allá de la crisis"; Oficina Internacional del Trabajo; Santiago de Chile.
- SINGER, Paul (1977): "Economía Política do Trabalho"; Ed. Hucitec: San Pablo.
- TOCKMAN, Víctor (1978): "Las relaciones entre los sectores formal e informal: una explotación sobre su naturaleza"; en Revista de CEPAL; Santiago de Chile.

- TOCKMAN, Victor (1982): "Unequal Development and the Absorption of labour: Latin America 1950-1980); en Revista de la CEPAL; Santiago de Chile.
- VILLASMIL, Mary (1998): "Apuntes teóricos para la discusión sobre el concepto de estrategias en el marco de los estudios de población"; Rev. Estudios Sociológicos, enero-abril; México.
- TORRADO, Susana (1981): "Sobre los conceptos de estrategias familiares de vida y proceso de reproducción de la fuerza de trabajo: notas teórico metodológicas"; en Demografía y Economía, Vol XV, No 2 (46); México.

La estratificación social en Uruguay: aplicación de una técnica de estratificación para la investigación social aplicada

Alberto Riella - Paola Mascheroni - Florencia Dansilio

En este trabajo presentamos los resultados preliminares del Proyecto en curso “Validación Nacional del Índice de Nivel Socio Económico para estudios de mercado y opinión pública”¹. En particular discutimos los resultados primarios de la aplicación a nivel nacional de una encuesta diseñada especialmente para medir el nivel socioeconómico de los hogares del país y analizar la relación con sus ingresos y capacidad de consumo. Como es sabido, en el intento por describir las desigualdades sociales, diferentes investigadores han desarrollado teorías que les permitan estudiar las estructuras sociales de las distintas sociedades y segmentar a la población en diferentes estratos.

Introducción

La estratificación social “es la subdivisión de la estructura social en estratos o capas jerárquicamente superpuestos” (Errandonea, 1988:1). En las sociedades modernas el término “clase” es el que generalmente se utiliza para describir este tipo de estructuras desiguales. De todas formas el consenso no es lo que reina en la teoría sociológica por lo que la estratificación social por clases y su forma de medirla ha generado hondos debates. “La investigación empírica sobre las clases en el ámbito de las ciencias sociales se ha orientado en diferentes direcciones. (...) Algunos autores han dado más importancia a los procesos activos de estructuración de clase y a las relaciones de clase. Otros autores han insistido sobre todo en la primacía de los factores económicos en la estructuración de las clases; otros, en fin, han acentuado la importancia de los procesos culturales” (Crompton, 1993: 73). No obstante, la utilización del término “clase” genera confusiones debido a sus múltiples usos teóricos y muchas veces los grupos diferentes que componen la estructura social son descriptos como “estratos” más que “clases”.

Los análisis de clase, han utilizado como principal indicador a la ocupación o “clase ocupacional”. En las últimas décadas, si bien se reconoce que el “trabajo” sigue constituyendo uno de los indicadores más significativos del bienestar material de la población, han surgido otros elementos como el consumo, con gran poder de explicación a las divisiones sociales de las sociedades mo-

1 Proyecto financiado por el Programa de Vinculación con el Sector Productivo de la Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República. La contraparte del sector productivo es la Comisión Agrupada del Índice de Nivel Socio Económico (CAINSE) integrada por la Asociación de Investigadores de Mercado y Opinión del Uruguay (ADIMU), la Asociación Uruguaya de Agencias de Publicidad (AUDAP) y la Cámara de Anunciantes del Uruguay (CAU).

deras. *“Se afirma que ante la pérdida de importancia del trabajo como empleo al término del siglo XX, otros factores, en especial el consumo, adquieren una mayor importancia para el análisis de los sistemas de estratificación. Hoy en día el consumo proporciona los fundamentos para las nuevas divisiones sociales”* (Crompton, 1993: 36).

Cuando queremos caracterizar a una población de acuerdo a su capacidad de consumo hay que determinar cuáles son los factores que ayudan a explicar el mismo y por lo tanto qué indicadores nos facilitan su medición. Tanto en la teoría como en la investigación sobre estratificación, se ha distinguido entre los factores económicos (clase) y culturales (status) a la hora de determinar las pautas de consumo de la población siguiendo caminos bastante diferentes. En las teorías clásicas centradas en el análisis de clase, donde la ocupación cumple un papel determinante en la explicación de las divisiones sociales, los análisis acerca de la capacidad de consumo de la población han quedado supeditados a esta variable. Incluso autores posteriores como Goldthorpe y Marshall (1992) continúan sosteniendo esta teoría. Por otro lado, hay líneas que hacen hincapié en la intermediación de los factores culturales y de pertenencia a grupo y la clase social para la definición del “estilo de vida” y por ende las pautas de consumo (Bourdieu, 1986).

En nuestro país, los trabajos de Solari (1966) y Errandonea (1988) han sido pioneros en el estudio de la estratificación de la sociedad uruguaya combinando en su análisis tanto elementos de posición de clase como de educación y status. En sus trabajos, la caracterización de la estratificación social del Uruguay estuvo signada por el significativo peso de las clases medias. Más recientemente, Boado (2004) en su estudio sobre la movilidad social en Uruguay, ha realizado una propuesta de clasificación de los individuos en función de sus posiciones socio-ocupacionales, definiendo así seis estratos sociales. El autor considera que la posición ocupacional es uno de los indicadores más importantes de la posición de clase social de los individuos, y que como tal, contribuye al análisis de la relación ente clase social y el perfil de ingresos de los ocupados. Longhi (2005) por su parte, realiza una clasificación de los hogares a partir de un enfoque multidimensional, agrupando a los hogares en tres grandes clases.

En el presente artículo discutimos una propuesta de estratificación socioeconómica de los hogares uruguayos, basada no en la clase social sino en un Índice de Estratificación Social que articula dimensiones de carácter “económico” -ocupación del jefe y cantidad de preceptores de ingreso-, “educativo” -nivel de educación del jefe y clima educativo del hogar- y “de consumo” -equipamiento del hogar y características de la vivienda.

Tanto Boado (2004) como Longhi (2005) realizan una clasificación de los hogares a partir de la condición socio-ocupacional del jefe de hogar, o sea, la clase social del hogar es determinada principalmente por la posición de quien ejerce la “jefatura” del mismo en la estructura socio-ocupacional. Nuestra propuesta de estratificación considera no sólo la posición del jefe de hogar sino que se tienen en cuenta atributos de la totalidad de los miembros y del hogar en si mismo. No obstante, el peso que presenta la condición socio-ocupacional del jefe de hogar en la clasificación de los hogares es el más alto. Debido a esto como veremos más adelante, en términos agrupados no se encuentran tendencias muy divergentes entre las diferentes clasificaciones.

A diferencia de los trabajos citados, el objetivo de nuestro estudio no es realizar una discusión sustantiva sobre las clases sociales en Uruguay sino aportar una metodología específica para la estratificación de los hogares de manera de poder clasificarlos según su capacidad de consumo

y gasto. Este objetivo surge de la verificación de que en Uruguay no existe hasta el momento una forma consensuada entre las instituciones y empresas que realizan investigación social aplicada para la estratificación de la sociedad uruguaya.

En particular se constató la necesidad de validar una metodología para la clasificación de los hogares según su capacidad de consumo y gasto, que resulte eficiente y eficaz para los estudios de mercado y opinión pública. El nivel socioeconómico es una información clave para caracterizar estructuralmente los mercados de productos y servicios así como a las audiencias de comunicaciones y medios, por lo que la elaboración de un Índice que logre estratificar a la sociedad de acuerdo a este aspecto resulta de suma importancia. Por tanto, la prioridad de este artículo no es tanto el debate teórico sobre la clasificación sino la validación metodológica de una técnica para la estratificación social en este tipo de estudios.

En este sentido, la experiencia de otros países avala este esfuerzo ya que existe en varios de ellos, inclusive de la región, una técnica de estratificación consensuada y utilizada por todas las instituciones y empresas que trabajan en este ámbito (AAM, 1998).

Para la estratificación de los hogares, podría utilizarse el ingreso mensual o anual del hogar, como en otros países de la región (AAM, 1998), pero en Uruguay este dato resulta de difícil acceso y poco confiable debido a las distorsiones de las respuestas de los entrevistados. Es por esto que se consideró necesario recurrir a datos indirectos para poder estimar los ingresos y la capacidad de gasto del hogar, construyéndose así un índice con variables significativas para la medición del nivel socioeconómico.

El artículo se estructura en cinco apartados. En el primero realizamos algunas precisiones sobre la metodología utilizada. En el segundo presentamos la distribución de los hogares según estratos de nivel socioeconómico. En el tercero analizamos la distribución del ingreso y su correlación con el nivel socioeconómico. El cuarto apartado desarrolla los aspectos referidos a las pautas de consumo de los hogares. Finalmente, en el quinto apartado se incluyen las conclusiones del trabajo.

I. Precisiones metodológicas

Esta investigación tomó como punto de partida una propuesta de Índice de Nivel Socio Económico elaborada por Fernández y Perera en el año 2003 para la ciudad de Montevideo². Nuestro trabajo consistió en la aplicación de esta metodología de estratificación social a nivel nacional para verificar la consistencia de los estratos propuestos y la capacidad de éstos para aproximarse al nivel de ingreso, gasto y tipo de consumo de los hogares.

La estratificación social es considerada como un atributo del hogar, compartido y extensible a todos sus miembros. El Índice de Nivel Socio Económico o de estratificación, se encuentra definido por la integración de seis dimensiones expresadas a través de 18 variables. La primer dimensión refiere a "*características de la vivienda*": calidad de los techos y cantidad de baños; la segunda a "*propiedad de los bienes patrimoniales*": tenencia y número de automóviles de uso particular; la tercera a "*acceso a servicios*": servicio doméstico y tarjeta internacional; la cuarta al "*equipamiento*

2 El Índice de Nivel Socio Económico fue elaborado por los Economistas Adrián Fernández y Marcelo Perera en el marco de las actividades de la Comisión Interinstitucional CAINSE. En dicha Comisión fue invitada a participar la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República a través del Departamento de Sociología.

del hogar”: TV color, lustradora/aspiradora, heladera con freezer, aire acondicionado, videocasetero, cámara filmadora, conexión a TV cable, acceso a Internet; la quinta a las “características de los miembros del hogar”: nivel educativo del jefe y ocupación del jefe; y la última a los “ingresos del hogar”: número de preceptores de ingreso.

Cada variable que compone el índice tiene asignado un rango diverso de puntaje³. La suma total está normalizada en 100 y para cada hogar el índice es la sumatoria de los puntajes obtenidos. Este índice resultante es por lo tanto una escala numérica ascendente que define los diversos estratos o grupos clasificatorios de la población⁴.

Cuadro 1
Variables incluidas en el Índice y su rango de ponderaciones

Variable	Rango
Ocupación del jefe de hogar	0-16
Nivel educativo del jefe de hogar	0-3
El hogar tiene al menos una persona con educación universitaria	0-3
Cantidad de preceptores de ingreso	0-16
Servicio doméstico	0-6
Automóvil	0-7
Radios	0-3
TV color	0-9
Lustradora /aspiradora	0-2
Heladera con freezer	0-2
Aire acondicionado	0-4
Videocasetero	0-2
Cámara filmadora	0-4
Tarjetas de crédito internacional	0-4
Acceso a internet en el hogar	0-5
TV para abonados	0-4
Techo de chapa u otro material precario	0-6
Número de baños en la vivienda	0-9

Fuente: CAINSE, 2004.

El agrupamiento de los hogares en estratos o grupos homogéneos se realizó mediante un análisis de cluster. De esta forma, el Índice calculado permite estratificar a la población en siete escalones de acuerdo a “cortes” en la escala de puntajes –de 0 a 100– que posibilitan identificar a cada uno de los siete estratos socioeconómicos considerados en esta propuesta.

3 Ver en anexo la distribución de puntaje para cada categoría de las variables que componen el índice.

4 Para ver un desarrollo de los procedimientos estadísticos para la construcción de este Índice ver Fernández y Perera, 2003.

Cuadro 2
Puntos de corte del INSE

Estrato	Punto de corte
Alto-Alto	100 a 74
Alto-Medio	73 a 61
Medio-Alto	60 a 50
Medio-Medio	49 a 39
Medio-Bajo	38 a 30
Bajo-Medio	29 a 20
Bajo-Bajo	19 a 0

Fuente: CAINSE, 2004.

Cabe señalar que los siete estratos obtenidos pueden asimilarse a los tradicionalmente identificados en Uruguay y en otros países en los estudios de mercado, aunque en una correspondencia solamente aproximada ya que no existe una metodología única para esta categorización.

Cuadro 3
Estratos INSE y estratos convencionales de los estudios de mercado

Estrato INSE	Estratos estudios de mercado	
Alto-Alto	A/B	Alto
Alto-Medio	C1	Medio Alto
Medio-Alto	C2	Medio típico
Medio-Medio	C3	Media Baja
Medio-Bajo	D1	Baja Superior
Bajo-Medio	D2	Baja Inferior
Bajo-Bajo	E	Marginal

A los siete estratos identificados Fernández y Pereira sugieren que es posible ‘colapsarlos’ en cinco y tres estratos tal como se muestra en el cuadro a continuación. La consistencia de dicho agrupamiento será parte de la discusión de este artículo. Como se señaló anteriormente, el índice incluye variables que podríamos considerar “estructurales” con otras de carácter más transitorio o “dinámico” como el acceso a determinados bienes y servicios. La validez de esta forma de estratificación, depende considerablemente de la distribución de estas últimas variables en el conjunto de la población, debido a que la ampliación o universalización de alguna de ellas, puede reducir su capacidad de discriminación entre los estratos. Resulta imprescindible entonces, una constante actualización y estudio de estas variables en el contexto en que se aplican.

Cuadro 4
El INSE en 7, 5 y 3 estratos

7 estratos	5 estratos	3 estratos
Alto-Alto	Alto	Alto
Alto-Medio		
Medio-Alto	Medio-Alto	Medio
Medio-Medio	Medio-Medio	
Medio-Bajo	Medio-Bajo	
Bajo-Medio	Bajo	Bajo
Bajo-Bajo		

Para la realización de esta investigación se implementó una encuesta cara a cara a nivel nacional con un formulario específicamente diseñado para medir el nivel socioeconómico con diferentes indicadores y relevar los gastos, ingresos y consumos de los hogares⁵. El formulario aplicado, además de contener las variables que nos permitieron medir el Índice, incluyó una serie de ‘variables de control’ que aportaron información adicional sobre el nivel socioeconómico del hogar, con la finalidad de poder testar la validez y confiabilidad del mismo; así como mejorar el instrumento de medición en futuras instancias. Asimismo, el introducir nuevos elementos en el estudio contribuyó a clarificar la estratificación proporcionada por el Índice y aproximarnos a una caracterización de los diversos estratos. Por otra parte, el relevamiento de los gastos y los ingresos de los hogares tuvo como finalidad el poder testar la efectiva predicción del Índice en cuanto al poder de consumo e ingreso de los hogares.

II. Estratificación social de los hogares uruguayos

En este apartado presentamos el resultado de la aplicación del Índice de estratificación de los hogares, en primera instancia para el país, y en segundo lugar para Montevideo e Interior.

De la lectura del siguiente cuadro podemos observar la distribución de la población en los siete estratos en los que permite diferenciar el índice utilizado. Como era de esperar, la distribución tiende a una forma piramidal en cuyo vértice se encuentran los hogares de mayor nivel socioeconómico y en la base los hogares de los estratos más bajos.

5 Encuesta a hogares particulares en áreas urbanas de más de 10.000 habitantes. La muestra utilizada fue de 1020 casos. El trabajo de campo se llevó a cabo entre octubre y noviembre del 2005. El margen de error máximo esperado, para las estimaciones con un 95% de confianza, es de +/- 3.2%. A su vez las sub muestras para Montevideo e Interior, tienen un margen de error máximo de +/-5.0%.

Cuadro 5
Estratificación de los hogares del país

Estrato	Porcentaje
Alto-Alto	2,1
Alto-Medio	4,4
Medio-Alto	9,2
Medio-Medio	15,9
Medio-Bajo	26,6
Bajo-Medio	29,0
Bajo-Bajo	12,9
Total	100

Los hogares de nivel socioeconómico más alto son los que tienen menor representación en el total de la población. Conjuntamente, los estratos Alto-Alto y Alto-Medio contienen a tan solo el 6,5% (2,1% y 4,4% respectivamente). Recordemos que estos estratos lo conforman aquellos hogares con un puntaje superior a 60 en el índice. Por tanto, son los que muestran mejores valores en los indicadores considerados, es decir, mayor status ocupacional de su jefe de hogar, mayor nivel educativo de sus miembros, mejor equipamiento del hogar, entre otros.

Los estratos medios son los que concentran un mayor porcentaje de hogares, agrupando entre los tres más de la mitad de los hogares (51,7%). Reviste particular importancia la concentración de hogares que se produce en la medida en que se reduce el nivel socioeconómico de los mismos, ya que como podemos apreciar, en el estrato medio superior (Medio-Alto) encontramos un 9,2% de los hogares, mientras en el estrato medio inferior se ubican el 26,6% de los hogares.

Por otro lado, es posible observar cómo los estratos bajos agrupan al 41,9% de los hogares uruguayos (29% el Bajo-Medio y 12,9% el Bajo-Bajo). Estos estratos son los que recogen puntajes inferiores a 30 en el índice.

De acuerdo a lo anterior, la estratificación socio-económica presentada, coincide con una de las ideas más extendidas de estratificación social en nuestro país, a saber, el predominio de un estrato medio que concentra a la mayoría de los hogares. No obstante, sin profundizar en este aspecto que se tratará en el apartado IV, en la medida en que los estratos medios tengan una alta heterogeneidad (algunos hogares mostrarían estilos de consumo similares a los estratos altos mientras otros a los estratos bajos), podemos relativizar los puntos de corte entre los tres grandes estratos. A modo de ejercicio, si sumamos los hogares del estrato Medio-Bajo a los estratos bajos (debido a sus coincidencias en el comportamiento de variables significativas), estos últimos ascenderían al 68,5% del total.

La heterogeneidad arriba mencionada entre los estratos medios de la población estudiada, genera serias dudas sobre la concepción de este grupo como un estrato unificado; los comportamientos de los tres estratos medios (Medio-Alto, Medio-Medio y Medio-Bajo) en cuanto a las variables consideradas en este trabajo presentan diferencias profundas que dificulta un tratamiento de dichos estratos en conjunto⁶.

6 En los últimos años los estudios sobre la distribución de la riqueza y la estratificación social se han concentrado en

2.2 Diferencias regionales en la estratificación social

En una primera aproximación vemos que la distribución de los estratos a nivel nacional se ubica en una situación intermedia entre las verificadas para Montevideo e Interior del país. Se observa que ambas regiones presentan diferencias que quedan ocultas en la estratificación nacional.

Cuadro 6
Estratificación de los hogares de Montevideo e Interior

Estrato	Montevideo	Interior	Total
Alto-Alto	3,1	0,9	2,1
Alto-Medio	6,1	2,4	4,4
Medio-Alto	12,4	5,4	9,2
Medio-Medio	17,4	14,1	15,9
Medio-Bajo	24,6	28,9	26,6
Bajo-Medio	25,2	33,4	29,0
Bajo-Bajo	11,1	15,0	12,9
Total	100	100	100

En la capital hay un aumento de los hogares pertenecientes al estrato medio, siendo la suma de los tres un 54,4% de los hogares.

En términos comparativos, en Montevideo existe una mayor participación de los hogares de estratos altos, ascendiendo a un 9,3% del total. En el Interior del país esta proporción se reduce significativamente hasta un 3,3%. Tanto el estrato Alto-Alto como Alto-Medio sufren en el Interior una merma similar respecto a la capital.

Los estratos medios por su parte, continúan en ambas regiones agrupándose en torno a la mitad de la población, con mayor incidencia en Montevideo con un 54,4% frente al 48,4% del Interior. Sin embargo, este comportamiento similar presenta al interior de los estratos medios diferencias importantes, marcadas por el comportamiento del estrato Medio-Alto que muestra una disminución muy significativa para el caso del Interior. Este cambio se compensa con un aumento en el Interior de los hogares en el estrato Medio-Bajo.

Finalmente, en relación a los estratos más bajos podemos apreciar que están más representados en la estructura social del interior donde agrupan al 48,4% de los hogares, porcentaje similar al verificado para los estratos medios de esta región. En Montevideo, los estratos bajos representan el 36,3% de la población. Por otra parte, la distribución al interior de los estratos bajos no presenta cambios relevantes entre las regiones consideradas ya que mantienen sus pesos relativos.

En síntesis, a partir de la comparación de estas dos estructuras, podemos afirmar que existe una diferencia considerable entre la estratificación socioeconómica de los hogares de Montevideo y del Interior del país. La estratificación del Interior del país evidencia una concentración mayor en

diferenciar a los hogares en pobres y no pobres y buscar formas para diferenciar las situaciones al interior de la pobreza. Pero no ha habido ninguna discusión sostenida sobre la diferenciación de los no pobres. De esta manera este artículo busca realizar un aporte en este sentido.

tres los estratos más bajos y una reducida presencia de los tres estratos más altos. Montevideo en cambio, muestra una menor concentración en los estratos bajos y más hogares en los tres primeros estratos. Esto indica que las diferencias en la estratificación social en el Uruguay tienen una especificidad territorial importante que habría que explorar en futuros análisis.

III. Estratos socioeconómicos e ingresos de los hogares

En este apartado estudiamos la relación entre el estrato socioeconómico y los ingresos de los hogares a partir de la correlación existente entre ambas variables y el análisis de los ingresos⁷ según estrato.

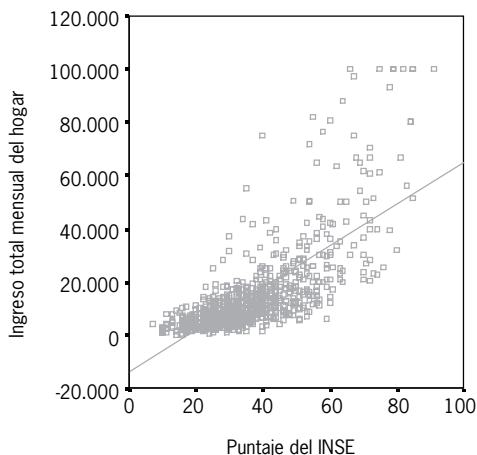
3.1 Los estratos como predictores efectivos del ingreso

En una primera aproximación al estudio de la relación entre el ingreso de los hogares y el estrato socioeconómico de los mismos partimos de la hipótesis de que el puntaje que el hogar obtiene en la escala de nivel socioeconómico tiene una relación lineal con el ingreso mensual total del mismo. Para estudiar esta correlación empírica, o sea, ver el grado en qué ingreso y puntaje en el INSE están relacionados linealmente, recurrimos al test R de Pearson. Obtuvimos un r de .747⁸ el cual indica una relación lineal positiva, es decir, a medida que aumenta el ingreso del hogar aumenta su puntaje en la escala de nivel socioeconómico, y viceversa, a medida que disminuye el ingreso total del hogar disminuye la ubicación del hogar en el ranking de nivel socioeconómico. En cuanto a la magnitud, se constata una relación lineal estrecha entre ambas variables, o sea, ingreso y puntaje en la escala de nivel socioeconómico están fuertemente relacionados entre sí (aunque no forman una combinación lineal perfecta).

7 El ingreso mensual total del hogar se midió siguiendo la metodología propuesta por el Instituto Nacional de Estadística para su medición. No se consideró el valor locativo de la vivienda ni la cuota mutual.

8 Para realizar la correlación no se consideraron los hogares con 0 ingreso (0,3% de los casos) y se mantuvieron constantes los ingresos de más de 100.000 pesos (0,8% de los casos). Si realizamos la correlación con los datos brutos, la misma nos da un r de .668.

Gráfico 1
Dispersión del ingreso del hogar y puntaje en el INSE



Recordemos que el principal objetivo del Índice de Nivel Socio Económico (INSE) es poder clasificar a la población en diferentes estratos a partir de una batería de indicadores sociales y económicos como alternativa a la estratificación realizada a partir del ingreso del hogar por las dificultades de validez en la medición directa de este último. Por tanto, una primera aproximación a la relación entre ambas variables a partir del análisis del R de Pearson nos permite considerar que el INSE es un instrumento adecuado para discriminar a los hogares según su potencial capacidad de compra (ingreso del hogar). En próximas etapas de la investigación nos planteamos profundizar en la relación entre ambas variables mediante técnicas de análisis multivariado que nos posibiliten mejorar el instrumento para una mejor predicción del ingreso del hogar.

3.2 Comportamiento del ingreso por estrato

A partir de los resultados obtenidos en este estudio, podemos apreciar que existe una fuerte asociación entre el ingreso de los hogares y el estrato donde se encuentran ubicados los mismos en la estratificación social propuesta. En este sentido, el nivel de ingreso mensual total de los hogares muestra rangos distintos entre los diferentes estratos, con una evolución descendente desde el más alto al más bajo.

En el cuadro a continuación se muestran diferentes estadísticos descriptivos del ingreso mensual total del hogar según estrato socioeconómico.

Cuadro 7
Ingreso mensual total del hogar según estrato (total del país)

Estrato	Mediana	Media	Desvío Estándard
Alto-Alto	80.000	102.745,20	71.520,54
Alto-Medio	40.900	44.487,98	22.004,75
Medio-Alto	21.600	25.515,96	16.102,63
Medio-Medio	14.000	15.780,59	9.341,20
Medio-Bajo	8.500	9.949,72	6.400,31
Bajo-Medio	5.600	6.466,27	3.874,27
Bajo-Bajo	3.000	3.645,42	2.125,67

Nota: no se consideraron tres casos que declararon 0 ingreso.

Como se afirmó, a medida que aumenta el estrato socioeconómico aumenta el nivel de ingresos del hogar. De esta forma, el promedio de ingresos del estrato Alto-Alto es cuatro veces superior al del estrato Medio-Alto, diez veces el ingreso promedio del Medio-Bajo y veintiocho veces más que el correspondiente al estrato Bajo-Bajo. Se observa con nitidez que los estratos presentan grupos de hogares con ingresos relativamente homogéneos y que presumiblemente es mayor la heterogeneidad entre los grupos que al interior de los mismos. Tanto la mediana como la media presentan 'saltos' escalonados, ordenados jerárquicamente como los estratos, sin presentar superposiciones entre sí.

En cuanto a la distribución intra-estrato del ingreso, vemos que la variación interna del mismo es muy diferente entre los estratos. Los estratos más altos de la estratificación presentan una mayor dispersión relativa en cuanto a los ingresos mensuales, la cual disminuye a medida que descendemos de estrato.

Considerando ahora las diferentes regiones encontramos comportamientos distintos del ingreso según estrato. Como era de esperar, los niveles de ingresos obtenidos son considerablemente menores en el Interior del país que en Montevideo: la media de los ingresos del país era en el momento de la encuesta de 13.690 pesos, mientras que para Montevideo era de 17.480 pesos y para el Interior de 9.347 pesos.

Si tenemos en cuenta la media de los ingresos por estrato, observamos que Montevideo registra valores superiores en los diferentes grupos en relación a los verificados en el interior del país y a nivel nacional. La mayor diferencia relativa se encuentra en el extremo superior de la estratificación: el ingreso promedio del estrato Alto-Alto en Montevideo duplica al del Interior (113.969,8 y 57.846,8 respectivamente). En cambio, en el estrato Alto-Medio no se encuentran prácticamente diferencias de ingreso promedio entre los hogares de ambas regiones (44.550,6 en Montevideo y 44.300 en el Interior).

En el estrato Medio-Alto, los hogares de Montevideo perciben un ingreso promedio un 18,8% superior al del interior (26.934,8 y 21.883 respectivamente). En el estrato Medio-Medio esta diferencia es de un 22,5% en detrimento de los hogares del Interior (17.411,2 en la capital y 13.487,5 en el Interior). Por último, en los tres estratos del extremo inferior de la estratificación, los hogares de Montevideo tienen un ingreso promedio 25% mayor que el del interior.

Finalmente, como corolario para aproximarnos a la desigualdad social implícita en esta estratificación social, analizamos la distribución del ingreso entre los estratos. A nivel nacional se observa una alta concentración del mismo. El 2,1% de los hogares pertenecientes al estrato Alto-Alto, reciben el 15,3% del ingreso total. Si consideramos ahora el conjunto de los estratos altos (Alto-Alto y Alto-Medio) que representan el 6,5% de los hogares vemos que concentran el 28,5% de los ingresos.

En el otro extremo, el estrato Bajo-Bajo que agrupa el 12,9% de los hogares recibe el 3,5% de los ingresos. En conjunto los estratos bajos (41,9% de los hogares) reciben el 27,4% de los ingresos, porcentaje cercano al verificado por los hogares de los estratos más altos.

Por último los estratos medios reciben el 44,1% de los ingresos, porcentaje más acorde con su peso en la estructura social (54,4%). Sin embargo se nota una leve concentración al interior de los estratos medios a favor de los estratos Medio-Alto y Medio-Medio (25% de los hogares y de los ingresos totales) frente al estrato Medio-Bajo (26,6% de los hogares y 19,2% de los ingresos totales).

IV. Consumo de los hogares

En el siguiente apartado abordamos el estudio del gasto de los hogares a nivel nacional intentando dar cuenta de las diferencias según estrato socioeconómico. En primer lugar, realizamos una aproximación al tema a partir de los gastos corrientes. En segundo término, analizamos el equipamiento del hogar. Por último, realizamos una descripción de las pautas de consumo de cada uno de estos estratos de manera de explorar el grado de homogeneidad de los mismos.

4.1 Gastos corrientes de los hogares

En la encuesta realizada se relevaron los gastos corrientes de los hogares (gastos mensuales por alquiler o cuota de compra, electricidad, agua corriente, teléfono –fijo y móvil–, supergás o queroseno o gas por cañería y gastos comunes) como forma de corroborar la consistencia de los estratos de acuerdo a esta información.

En primer lugar, realizamos una correlación ente el gasto corriente mensual del hogar y el puntaje obtenido en el índice de estratificación. Obtuvimos un r de .61, o sea, a medida que aumenta el puntaje aumenta el monto de los gastos corrientes de los hogares. Esto confirma la estrecha relación entre la estratificación realizada y el gasto de los hogares. Cabe señalar que el rango de variación de los gastos corrientes es menor al de los ingresos mensuales del hogar, dada la naturaleza de los mismos.

Cuadro 9
Total de gastos corrientes mensuales del hogar según estrato (total del país)

Estrato	Mediana	Media	Desvío Estándar
Alto-Alto	6.400	9.357,43	12.479,55
Alto-Medio	4.555	5.803,46	3.635,96
Medio-Alto	3.800	4.741,13	3.065,46
Medio-Medio	3.017	3.725,37	2.542,78
Medio-Bajo	2.170	2.599,51	1.546,60
Bajo-Medio	1.462	1.825,54	1.287,51
Bajo-Bajo	914	1.180,50	1.005,75

En segundo lugar, si analizamos las medidas de tendencia central confirmamos que existe una asociación directa entre el gasto corriente del hogar y el estrato socioeconómico: a medida que descendemos de estrato los gastos de los hogares decrecen su valor también, y viceversa, los estratos más altos muestran un promedio de gastos corrientes mensuales superior. El estrato Alto-Alto tiene un promedio de gastos corrientes ocho veces superior a los hogares en el extremo opuesto de la escala de estratificación. Es también este estrato el que presenta la mayor heterogeneidad, con una dispersión muy alta entre hogares que lo integran.

En términos absolutos y relativos, la diferencia más importante es la verificada entre los estratos más altos donde el promedio de gastos corrientes del estrato Alto-Alto supera en un 38% al verificado en el estrato Alto-Medio. Recordemos que a nivel de los ingresos mensuales, es también entre estos estratos donde se observa la mayor diferencia.

En síntesis, a partir de lo desarrollado hasta ahora, podemos afirmar que el Índice de estratificación propuesto permite una ajustada aproximación a los niveles de ingresos y consumos de los hogares. Asimismo, los estratos que se conformaron presentan grupos claramente diferenciados y jerarquizados en la distribución de estas dos variables consideradas.

4.2 Equipamiento de los hogares

La tenencia de artículos de confort en el hogar resulta ser un aspecto relevante del nivel socioeconómico, por lo cual en la investigación realizada relevamos información referente al equipamiento del hogar para analizar su distribución de acuerdo a los estratos propuestos y lograr una mejor caracterización de los mismos⁹. Además de las variables que se incluyeron en el Índice se relevaron otros diez indicadores en esta dimensión. Los mismos se presentan a continuación agrupados en 'equipamiento básico', 'entretenimiento y recreación' y 'comunicaciones e informática'.

⁹ Si bien de las 18 variables que conforman el Índice, 10 remiten a equipamiento del hogar, su peso en el total es como máximo de 35 puntos.

Cuadro 10
Equipamiento del hogar según estrato

Indicador	Alto-Alto	Alto-Medio	Medio-Alto	Medio-Medio	Medio-Bajo	Bajo-Medio	Bajo-Bajo	Total
Equipamiento básico								
Calefón	95,2	97,7	97,8	92,5	77,4	65,2	38,8	74,4
Lavarropa	100	97,7	93,5	86,2	74,4	45,9	27,1	65,3
Horno Microondas	100	97,7	75	62,3	33,8	17,9	6,2	38,3
Heladera con freezer	95,2	81,8	76,1	71,7	44,4	25,2	10,9	44,2
Freezer	23,8	13,6	10,9	7,5	5,3	2,4	1,6	5,7
Lavavajillas	66,7	27,3	4,3	2,5	1,1	1	0,8	4,1
Lustradora	66,7	50	39,1	25,2	7,1	2,4	0	13,8
Aspiradora	95,2	93,2	75	49,7	30,5	14,1	3,1	33,5
Aire acondicionado	61,9	31,8	12	8,2	2,3	1,4	0,8	6,2
Entretenimiento y recreación								
Conexión a TV Cable / TV para abonados	95,2	86,4	77,2	69,2	54,5	26,9	0,8	46,4
Video Casetero	81	65,9	60,9	44	24,4	9,3	4,7	26,8
Reproductor de DVD	57,1	65,9	39,1	21,4	13,6	4,5	0,8	16,2
Cámara fotográfica digital	47,6	54,5	23,9	5,7	6,8	1,7	0	8,7
Cámara filmadora	61,9	27,3	16,3	5,7	0,8	0,3	0	5,2
Comunicaciones e informática								
Teléfono celular	100	95,5	77,2	59,1	36,8	17,6	7,8	35,6
Computadora	95,2	88,6	65,2	37,1	14,3	4,5	0,8	23
Computadora portátil	23,8	13,6	3,3	0	0,8	0	0	1,6
Conexión a Internet (telefónico / ADSL)	95,2	88,6	54,3	17,6	4,1	0,3	0	14,9

Notas: 1. Porcentaje sobre casos válidos. 2. Se presentan sólo las respuestas afirmativas.

Al observar la evolución general de los artículos relevados podemos apreciar que en general la tenencia de los mismos decrece a medida que descendemos de estrato. Los artículos más extendidos son el calefón y el lavarropa, presentes en más del 65% de los hogares. Contrariamente, la cámara filmadora, el freezer, el lavavajillas y la computadora portátil, aparecen como los artículos más selectivos y prácticamente reservados para los estratos más altos.

A su vez, es posible identificar particularidades en cuanto al comportamiento de los indicadores según los tres grupos presentados.

Los *artículos de equipamiento básico* del hogar pueden ser separados en tres tipos de acuerdo a la extensión de los mismos en el total de los hogares. Por un lado, encontramos los artículos de uso primario y cotidiano en el hogar como calefón, lavarropa y heladera (con freezer o sin freezer) que tienen una alta presencia en los hogares de los diferentes estratos ya que como mínimo cada estrato tiene una cuarta parte de sus hogares con cada uno de estos electrodomésticos¹⁰. El segundo grupo

¹⁰ Cabe señalar que heladera con freezer (44,2%) y heladera sin freezer (54,4%) muestran una tendencia contraria,

estaría compuesto por horno microondas y aspiradora, artículos de presencia intermedia en el total de los hogares (aproximadamente una tercera parte cuenta con ellos); con una fuerte participación en los hogares de los estratos más altos pero con una baja presencia entre los hogares de los estratos más bajos. Por último, el tercer grupo estaría integrado por los artículos más suntuosos, de baja aparición en el total de los hogares (no llegando en algunos casos a uno de cada diez hogares) y que aparecen como exclusivos de los estratos más altos: aire acondicionado, lavavajillas, freezer y lustradora.

Respecto al segundo grupo de *artículos de entretenimiento y recreación*, se observa que los mismos no tienen una presencia tan extendida en el conjunto de la población como algunos de los artículos de equipamiento: ninguno de ellos alcanza a cubrir la mitad de los hogares. La inversión en artículos de entretenimiento es notoriamente mayor en los estratos de mejor nivel socioeconómico. A excepción de la TV cable / TV para abonados que manifiesta una distribución descendente que permite discriminar cada uno de los siete estratos, el resto de los artículos se concentran en los estratos altos y medios altos. El video casetero y en menor medida el DVD, se caracterizan por su presencia en los estratos altos y medios principalmente, mientras que la cámara filmadora y la cámara fotográfica digital aparecen casi exclusivamente en los estratos altos y Medio-Alto. La presencia de estos artículos en los estratos más bajos es muy magra, incluso inexistente como en el caso de la cámara filmadora.

Por último, tenemos el grupo de *equipamiento de comunicaciones e informática*. El artículo más extendido es el teléfono celular, presente en un tercio de los hogares y el más frecuente de los artículos de equipamiento entre los hogares de los estratos bajos. En el otro extremo, la computadora portátil es el artículo más exclusivo, presente en menos de uno de cada diez hogares y reservado para los hogares de los estratos más altos. La tenencia de computadoras (no portátiles) tiene gran extensión en los hogares de los estratos altos y del estrato Medio-Alto, disminuyendo considerablemente a partir del estrato Medio-Medio. En los dos estratos más altos, la posesión de computadoras coincide con el tener conexión a Internet, mientras a partir del estrato Medio-Alto comienza a descender el porcentaje de hogares que tienen conexión en relación al porcentaje de hogares que poseen computadoras.

En resumen, los bienes relevados muestran una presencia decreciente a medida que descendemos de la estratificación. Los artículos de menor extensión son bienes de carácter más suntuario y se concentran en los estratos más altos de la estratificación, como el aire acondicionado, el lavavajillas o en el extremo, la computadora portátil. Por otra parte, se pudo apreciar que hay algunos indicadores que tienen un comportamiento muy similar como por ejemplo teléfono celular y horno microondas; heladera con freezer y conexión a TV cable / TV para abonados; calefón y lavarropa; aire acondicionado y cámara filmadora.

El estudio del equipamiento del hogar resulta relevante para poder discriminar a los hogares entre los diferentes estratos. Algunos indicadores resultan más precisos para discriminar los hogares de estratos más altos entre ellos y respecto al resto, como lavavajillas, cámara filmadora o computadora portátil. Otros facilitan la separación de los hogares en los siete estratos considerados como por ejemplo conexión a TV cable / TV para abonados.

mientras la primera se encuentra más extendida en los hogares de estratos altos, la segunda predomina en los hogares de los estratos más bajos. Pero si las consideramos simultáneamente, la mayoría de los hogares cuenta con heladera de uno u otro tipo.

En definitiva, los estratos socioeconómicos son buenos para explicar el equipamiento de los hogares y de alguna manera dan ideas de perfiles o hábitos de consumo para cada uno de ellos. Es interesante observar cómo en el caso del estrato Medio-Alto su perfil en el equipamiento del hogar se asimilaría mejor a los perfiles de los hogares de los estratos altos que al perfil de los otros estratos medios, lo que podría sustentar una hipótesis de que este estrato se está despegando de los grupos medios y aproximándose a los grupos altos. Esta hipótesis se debería testar con otro tipo de instrumentos para explorar la evolución de las clases medias en los últimos treinta años en el país.

4.3 Bienes y servicios de los hogares

Además de los artículos de equipamiento del hogar, se incluyeron en la encuesta una serie de indicadores que permitieran dar cuenta de los bienes y servicios con que cuentan los hogares para así poder realizar una descripción más detallada de las características de cada estrato y de las diferencias entre los mismos. Los aspectos relevados abarcan vivienda, tenencia de vehículo y seguro del mismo, seguros en general, servicio doméstico, salud privada, educación privada y recreación. Consideramos que los mismos resultan sumamente útiles a la hora de medir las diferencias entre los hogares de los diversos estratos, debido a que nos permiten aproximarnos a una caracterización más estable o estructural de la capacidad de gasto del hogar y de su nivel socioeconómico del hogar. En este sentido, intentaremos mostrar si existen comportamientos diferenciales en relación a estas dimensiones y qué características revisten estas diferencias.

El cuadro a continuación resume los principales indicadores estudiados, agrupados en tres grandes dimensiones: 'bienes y seguros', 'servicios' y 'educación y esparcimiento'.

Cuadro 11
Bienes y servicios de los hogares según estrato

Indicador	Alto- Alto	Alto- Medio	Medio- Alto	Medio- Medio	Medio- Bajo	Bajo- Medio	Bajo- Bajo	Total
Bienes y seguros								
Propietario de la vivienda (la pagó o la está pagando)	92,5	88,6	67,4	68,6	69,5	62,1	53,5	66,2
Propietario de la vivienda y ya la pagó	81	75	59,8	53,5	56,8	51,4	39,5	53,8
Propiedad de otra vivienda	66,7	43,2	25	10,7	10,9	3,1	2,3	11,3
Tiene al menos un auto de uso particular	95,2	95,5	67,4	42,1	32	10,7	1,6	31
Tiene dos o más autos de uso particular	42,9	18,2	9,8	1,3	1,1	0	0	3,1
Cambió de auto en los últimos 12 meses	30	11,9	13,1	4,5	7,2	13,8	0	10,4
El auto tiene seguro	70	90,5	61,3	46,3	21,2	29	0	50,2
La vivienda tiene seguro	61,9	34,1	14,1	6,3	1,9	3,4	3,1	8,6
Al menos uno de los miembros tiene seguro de vida	57,1	36,4	18,5	10,7	9,4	6,9	2,3	11,5
Servicios								
Tiene servicio doméstico	85,7	75	29,3	7,5	2,6	1,4	0	10,2
La mitad o más de los miembros tiene salud privada	100	93	75,9	66,5	48,1	37,7	15,9	50,6
Educación y esparcimiento								
La mitad o más de los mayores de 18 con estudios universitarios (completos o incompletos)	57,2	65,9	38,7	18,9	9,5	2,7	1,6	14,1
La mitad o más de los miembros que están concurriendo a una institución educativa formal asisten a instituciones privadas	80	51,4	27	18,2	6,3	6,9	1,4	15,1
Al menos uno de los que concurren a instituciones educativas formales tienen estudios extracurriculares	33,3	47,1	36,2	28	18	12,7	6,3	21,8
Alguno de los miembros del hogar asiste a gimnasios o clubes deportivos	71,4	52,3	38	22	13,9	4,5	2,3	15,9
Alguno de los miembros del hogar posee tarjetas culturales	23,8	18,2	15,7	2,5	1,9	0,7	0	3,8
Al menos uno de los miembros del hogar realizó algún viaje internacional	76,2	63,6	35,9	14,5	6	3,1	3,9	12,9
Al menos uno de los miembros del hogar realizó algún viaje nacional por vacaciones	81	70,5	51,5	35,2	22,9	10,7	7,8	25,1

Notas: 1. Porcentaje sobre casos válidos. 2. Se presentan sólo las respuestas afirmativas

Como se puede apreciar, al igual que lo observado para los indicadores de equipamiento del hogar, la posesión de bienes y servicios disminuye a medida que descendemos en la estratificación. Esto equivale a decir que a medida que se desciende en la escala de puntaje de estratificación, se reducen los bienes patrimoniales, acceso a servicios y actividades de esparcimiento del hogar. También como se vio respecto al equipamiento del hogar, existen algunos bienes y servicios que se encuentran más extendidos en el total de los hogares y otros que se limitan a los estratos más altos.

En la medida en que estas dimensiones son constitutivas del perfil de los estratos sociales en tanto expresan los rasgos más salientes del nivel socio-económico, se vuelve necesaria una aproximación más pormenorizada a la posesión de estos bienes y servicios en los diversos estratos.

4.2.1 Bienes y servicios en los estratos altos

Los hogares que se ubican dentro de los estratos altos (Alto-Alto y Medio-Alto) son los que tienen una mayor capacidad de acceso a bienes y servicios, ya que como se observa en el cuadro 11 presentan los porcentajes más elevados en cada uno de los aspectos considerados.

Es posible identificar una serie de bienes y servicios que prácticamente son exclusivos de los estratos altos y otros que tienen una presencia mayor en los mismos en relación a los otros estratos. En el primer grupo encontramos la tenencia de seguros, de servicio doméstico y de tarjetas culturales. En el segundo, encontramos la propiedad de bienes patrimoniales (casa y auto), la cobertura privada de salud, la asistencia a establecimientos privados de educación y la realización de viajes, que superan ampliamente los valores registrados en el resto de los estratos.

Si bien es posible tratarlos como un grupo homogéneo ('estratos altos') por las similitudes reseñadas, es importante destacar que existen algunas diferencias que permiten discriminar un estrato de otro.

De los indicadores considerados, cinco permiten distinguir claramente entre ambos estratos, ya que la diferencia entre los porcentajes registrados para cada uno supera los veinte puntos, siendo el estrato Alto-Alto el que cuenta con mayor cobertura. Ellos son la propiedad de más de una vivienda y más de un auto, la tenencia de seguro para la vivienda, seguro de auto (a favor del estrato Alto-Medio) y seguro de vida para al menos uno de los miembros, la asistencia a establecimientos privados de educación.

Un segundo grupo de indicadores, en función de la diferencia de cobertura (entre diez y veinte puntos en los porcentajes) en detrimento del estrato Alto-Medio, está conformado por la asistencia a gimnasios o clubes deportivos, el cambio de auto en los últimos 12 meses, la realización de viajes (nacionales o internacionales) y la tenencia de servicio doméstico. Se incluye también en este grupo, la realización de estudios extracurriculares entre quienes asisten a instituciones educativas, en este caso, con mayor cobertura en el estrato Alto-Medio. Probablemente, la mayor cobertura de educación privada en los hogares del estrato Alto-Alto explique la menor realización de estudios extracurriculares.

Finalmente, encontramos un tercer grupo de indicadores con diferencias inferiores a diez puntos: tenencia de auto de uso particular, propiedad de la vivienda en la que reside, tenencia de tarjetas culturales y mayores de 18 con estudios universitarios. Cabe señalar que este último indicador es más alto entre los hogares del estrato Alto-Medio que los del estrato Alto-Alto. Esto coincide con

lo señalado por varios autores en cuanto al peso diferencial de distintos capitales entre los estratos altos: de acuerdo a los datos obtenidos se podría suponer que el estrato Alto-Medio se encontraría conformado principalmente por profesionales universitarios con alto capital cultural en tanto el Alto-Alto tendría un mayor capital económico y un menor capital cultural.

4.2.2 Bienes y servicios en los estratos medios

Los estratos medios (Medio-Alto, Medio-Medio y Medio-Bajo) son los más heterogéneos y por tanto, los que más dificultades presentan para la determinación de un comportamiento similar que los caracterice como grupo. La heterogeneidad de sus diferentes segmentos se ha manifestado en la mayoría de los indicadores analizados, ingresos, gastos, equipamiento del hogar, y como veremos a continuación, también en los diferentes aspectos relevados en este apartado.

A grandes rasgos se verifica una tendencia diferenciadora en la posesión de determinados bienes y servicios mientras que en ciertos aspectos se presentan como un grupo homogéneo. En este sentido, la propiedad de la vivienda en que residen es una de las características que los asemejan ya que el porcentaje de hogares de propietarios es muy similar. Por otro lado, en los indicadores referidos a la educación presentan comportamientos disímiles.

El estrato *Medio-Alto* es el que presenta los “mejores” indicadores en el sentido de que es el que tiene mayor acceso a los bienes y servicios considerados. La tenencia de auto, el cambio del mismo y la posesión de seguro, tienen una alta incidencia en los hogares pertenecientes a este estrato, generando un salto importante con el estrato subsiguiente, el Medio-Medio. Algo similar pero en menor medida ocurre con la tenencia de vivienda y la culminación del pago de la misma donde el porcentaje de hogares Medio-Alto con estas características sigue siendo alto. Teniendo en cuenta los indicadores de educación y esparcimiento de estos hogares, se observa que si bien los porcentajes de hogares que invierten en estos servicios son menores que los que presentan los estratos altos, son ampliamente superiores a los de los estratos medios subsiguientes. Hay un importante porcentaje de hogares con universitarios así como hogares que invierten en estudios extracurriculares de alguno de sus miembros, lo que implicaría una fuerte valorización de la inversión en educación para este sector de la población como mecanismo de ascenso social y de obtener mejores oportunidades laborales lo que equivale a mejoras salariales.

En otros aspectos, como el cambio de auto en los últimos 12 meses, la tenencia de seguro para el auto, la realización de estudios extracurriculares por parte de quienes concurren a instituciones educativas, la asistencia a gimnasios o clubes deportivos y la posesión de tarjetas culturales por alguno de sus miembros, tiene un comportamiento diferenciado con el estrato Medio-Medio y más similar al del estrato Alto-Medio. No obstante, si bien los hogares Medios-Altos pueden presentar conductas similares en las opciones de consumo –educación y cultura- y en las capacidades económicas –auto, vivienda, salud privada- a la de los estratos altos, existen ciertas restricciones económicas que los diferencian en bienes o servicios más lujosos como puede ser la segunda vivienda, la tenencia de servicio doméstico o los viajes internacionales.

El estrato *Medio-Medio* por su parte, tiene un comportamiento ambivalente en su posición intermedia entre estratos. Si bien respecto a la tenencia de vivienda y a la culminación del pago de la misma muestra valores bastante similares al estrato Medio-Alto, se diferencia notoriamente en indica-

dores claves como la tenencia de auto, el cambio del mismo y el pago de seguro del auto. Otro corte importante que se da entre este estrato y el Medio-Alto es que los indicadores que implican el consumo de bienes o servicios más “suntuosos” presentan en este estrato el primer descenso significativo, como en el caso del cambio de auto, el seguro de vivienda o la tenencia de servicio doméstico.

Respecto a la inversión en servicios educativos se observa que aún se mantiene cierto porcentaje de hogares que usufructúa de los mismos, cifras que van a descender notoriamente en el estrato Medio-Bajo. Lo que marca la diferencia con el estrato Medio-Alto es la disminución en el gasto en los servicios de recreación como gimnasios o viajes nacionales o internacionales, en los cuales asemeja su comportamiento al estrato Medio-Bajo.

Se podría decir que este estrato es un punto de inflexión en la estratificación propuesta ya que presenta un cambio en la capacidad de gasto de los hogares importante, que luego se profundiza en los estratos subsiguientes.

Por último tenemos al estrato *Medio-Bajo* que continúa la tendencia descendente en los indicadores considerados. Respecto a la tenencia de bienes patrimoniales como auto y vivienda los valores son similares a los presentados por el estrato Medio-Medio, le diferencia radica en los indicadores de servicios de mitigación de riesgo (como el seguro de la vivienda y del auto) y servicio doméstico.

Por otra parte el servicio de salud privada que hasta el estrato Medio-Medio se ubicaba en 66,5%, en el estrato Medio-Bajo desciende al 48,1% de los hogares con asistencia de salud privada. El cambio más significativo en la capacidad de acceso a bienes y servicios de estos hogares se verifica en relación a los servicios educativos y de recreación considerados. Los porcentajes de hogares que usufructúan dichos servicios se muestran notoriamente reducidos, asemejándose en varios indicadores a los estratos bajos de la estratificación. En este grupo comienza pues, a vislumbrarse un cambio cualitativo en las pautas o estilos de vida de los hogares, que indicaría el inicio de lo que podríamos designar como cultura o estilo de vida de las ‘clases populares’.

En síntesis, podemos afirmar que ambos extremos del estrato medio (Medio-Alto y Medio-Bajo) muestran un comportamiento ‘*bisagra*’ entre este estrato y el más cercano. Así es que en algunos indicadores el estrato Medio-Alto presenta mayores similitudes con el estrato alto mientras que el estrato Medio-Bajo puede asemejarse a los estratos más bajos de la estratificación seguida. No obstante, la situación es diferente para ambos casos. Mientras que el estrato Medio-Alto tiene diferencias con los hogares del estrato alto en determinados atributos, el estrato Medio-Bajo tiene límites más difusos con los estratos bajos y se presenta como más cercano al Medio-Medio en varios indicadores.

4.2.3 Bienes y servicios en los estratos bajos

Los dos últimos estratos (Bajo-Medio y Bajo-Bajo) se caracterizan por su relativa homogeneidad marcada por la baja presencia de la mayoría de los atributos considerados en este trabajo. A excepción de la tenencia de vivienda (principalmente ya paga), el acceso a los bienes y servicios estudiados muestra valores muy bajos, situación que se agudiza para el estrato Bajo-Bajo.

Es posible encontrar diferencias al interior del estrato bajo que permiten discriminar entre los dos grupos que lo conforman. Una diferencia importante de marcar es en relación al porcentaje de miembros con cobertura de salud privada que indicaría un mayor acceso al mercado de trabajo formal por parte los miembros de los hogares del Bajo-Medio. También el estrato Bajo-Medio puede

diferenciarse por el acceso, aunque muy limitado, al automóvil de uso particular y por la posibilidad de contar con algún tipo de seguro (de auto o de vida).

V. Conclusiones

En este trabajo mostramos la utilidad de la aplicación de la técnica propuesta para la estratificación socioeconómica de los hogares uruguayos. A partir de la misma, obtuvimos resultados consistentes con los estudios académicos realizados con este propósito y demostramos la fortaleza de los siete estratos construidos.

Los resultados expuestos muestran que nuestro país se caracteriza por una distribución en la cual encontramos un leve predominio de los estratos medios (aproximadamente uno cada cinco hogares) sobre los estratos bajos (algo más de uno de cada cuatro hogares) y un reducido grupo de los estratos altos (menos de uno de cada diez hogares). A su vez, la estratificación propuesta permitió observar estructuras diferentes en Montevideo y en el resto del país: mientras la primera muestra un leve deslizamiento de la escala hacia los estratos medios y altos en relación a la estratificación del total del país, la segunda se caracteriza por un deslizamiento hacia los estratos medios y bajos.

Estas afirmaciones podrían relativizarse en base a la evidencia presentada que pone en cuestión la consideración de los tres estratos medios como un grupo social relativamente homogéneo y diferenciado del resto, ya que la separación de este gran estrato podría modificar sustancialmente la forma de la estratificación social del país.

En segundo lugar analizamos la distribución del ingreso en los diferentes estratos socioeconómicos y su relación con los mismos. Como se pudo verificar, existe una alta correlación entre el ingreso mensual total del hogar y el puntaje que recibe un hogar en el Índice de Nivel Socio Económico (INSE). Se observan diferencias en la distribución del ingreso entre los diferentes estratos considerados. Esto permite concluir de manera preliminar que el INSE es un predictor efectivo del ingreso de los hogares y por ende, validar las variables que lo componen en tanto permiten aproximarse al poder de compra de los hogares. De esta forma, podemos afirmar que logramos uno de los principales objetivos de nuestra investigación al validar a nivel nacional un índice con un número reducido de variables que nos permite estratificar a los hogares según su poder de compra en las investigaciones sociales aplicadas.

El tercer aspecto explorado en este trabajo refiere a la capacidad y las pautas de consumo de los hogares. Por un lado, se analizaron los gastos corrientes mensuales de los hogares mostrando cómo los mismos se relacionan con los estratos. Por otra parte, estudiamos el equipamiento de los hogares donde pudimos constatar que la tenencia de los mismos decrece a medida que descendemos en la estratificación propuesta. Los artículos de menor extensión, principalmente de carácter más suntuario, se concentran mayoritariamente en los estratos más altos, siendo en algunos casos prácticamente exclusivos de los mismos. La importancia de los indicadores estudiados radica en su capacidad de discriminar a los hogares en los diferentes estratos.

En la misma dirección, el análisis del comportamiento de determinados indicadores de acceso a bienes y servicios en los hogares nos permitió observar pautas diferenciales en los distintos estratos y ensayar una descripción más exhaustiva de las capacidades de consumo y de la orientación del mismo en los siete estratos socioeconómicos en que fueron agrupados los hogares relevados.

En síntesis, todos los indicadores utilizados mostraron una fuerte asociación con los estratos socioeconómicos, es decir, a medida que descendemos de estrato en la clasificación, desciende a su vez el porcentaje de hogares que usufructúan de los servicios y bienes incluidos. No obstante, no todos los indicadores presentan el mismo comportamiento. Aquellos que se encuentran más extendidos en el total de la población como la tenencia de vivienda, la culminación del pago de la misma o los servicios de salud privada, comienzan a descender drásticamente recién en los estratos más bajos, encontrándose en un porcentaje considerable de hogares de los estratos altos y medios.

Existe un número importante de indicadores, relativos a bienes o servicios accesorios, cuyo usufructo se concentra en los tres estratos superiores. Éstos, como el servicio doméstico, la tenencia de segunda vivienda o la realización de viajes internacionales, permiten discriminar entre los estratos altos y el estrato medio, viéndose notoriamente menguado el porcentaje de hogares de otros estratos que cuentan con este tipo de bienes o servicios. Los indicadores con estas características resultan útiles para estimar las capacidades de consumo de los sectores de mejores niveles socioeconómicos así como las restricciones que presentan los estratos medios bajos y bajos.

Finalmente, queremos dejar planteada la discusión, que excede el propósito de este trabajo, sobre la conceptualización de los estratos medios en la sociedad uruguaya contemporánea. La vieja y extendida idea del Uruguay de las 'clases medias' aparece cuestionada después de más de tres décadas de cambios estructurales profundos. La evidencia que hemos presentado en este artículo permite pensar en un significativo estrangulamiento de este sector producto de un proceso de aumento de las desigualdades y polarización social.

VI. Referencias bibliográficas

- ASOCIACIÓN ARGENTINA DE MARKETING (1998) "Índice de Nivel Socioeconómico Argentino 1996". Buenos Aires, Argentina.
- BOADO, M. (2004) "Herencia y movilidad ocupacional en Montevideo 1959-1996. Tras los pasos de Labbens y Solari". En: Mazzei, E. (comp) El Uruguay desde la Sociología III. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo.
- BOURDIEU, P. (1988) "La distinción: criterio y bases sociales del gusto". Taurus, Madrid.
- CAINSE (Comisión Agrupada de Nivel Socio Económico) (2004) "Índice Primario de Nivel Socio Económico para Montevideo". Montevideo. Marzo, 2004.
- COMISIÓN AGRUPADA DE NIVEL SOCIO ECONÓMICO (2004) "Índice Primario de Nivel Socio Económico para Montevideo". Montevideo. Marzo, 2004.
- CROMPTON, R. (1994) "Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales". Tecnos, Madrid.
- ERRANDONEA, A. (1988) "Estratificación Social. Curso de sociología (VII)" Cuadernos de CISMO.
- FERNÁNDEZ, A. y Perera, M. (2003) "Índice de Niveles Socio – Económicos (INSE)". Informe Final. CPA-Ferrere, Montevideo.
- IPSOS MORA Y ARAUJO/ Analogías RIOP (2000) "Índice de Nivel Socioeconómico". Buenos Aires, Argentina.
- LONGHI, A. (2005) "La estructura de clases y la experiencia del paro. Una visión macro a partir de los datos secundarios en un contexto de crisis". En: Mazzei, E. (comp) El Uruguay desde la Sociología III. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Montevideo.
- Mora y Araujo, M. (2002) "La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual". Serie Políticas Sociales N° 59. CEPAL, Santiago de Chile.
- SOLARI, A. (1966). "Estudios sobre la estructura social uruguaya". Arca, Montevideo.

VII. ANEXO - Distribución de puntaje para cada categoría de las variables del Índice.

Ocupación actual del Jefe/a de familia ¹	Puntaje
Desocupado - nunca trabajó	0
Changas / cuenta propia sin inversión / empleada doméstica / trabajador manual no especializado del sector privado / no trabaja rentas pequeñas. / Trabajadores agropecuarios, pescadores y trabajadores forestales / Choferes de ómnibus, taxi, camión. Guarda de ómnibus/ personal de tropa de Fuerzas Armadas y policías.	4
Cuenta propia con inversión (Propietarios de pequeños comercios, almacenes, bares, quioscos, panaderías, etc.). Dueño de taxi o de ómnibus. Trabajador manual especializado (Obreros especializados, Capataces, Supervisores, encargados, Artesanos independientes talabarteros, herreros, carpinteros, etc.) Trab. Manual no especializado público. Sub- Oficiales de las Fuerzas Armadas y de Seguridad.	9
Pensionista / Empleados públicos y privados sin jerarquía que realizan actividades no manuales, vendedores sin jerarquía.	10
Profesionales no destacados o personas de formación intelectual (Periodistas, Músicos, escritores, Críticos, etc.) Cuenta propia, técnico profesional no universitario (trabajadores independientes calificados). Corredores, representantes, vendedores jerárquicos de comercio, visitantes, etc. Personas con especialización técnica en relación de dependencia (Operadores, programadores, laboratoristas, Mecánicos dentales, Técnicos Ópticos, Enfermeras, Tenedor de libros, etc.) Pequeños comerciantes o empresarios con menos de 5 personas a su cargo (pero con personal empleado fuera de la familia). Docentes Universitarios grado 2 y 1, maestros y docentes secundarios. Empleados públicos y privados de jerarquía mediana (jefes y encargados). Oficiales de las fuerzas armadas (hasta Mayor o su equivalente).	12
Profesionales destacados (Juristas, Médicos o profesores Universitarios muy destacados). Funcionarios públicos Universitarios Grado 5, 4 o 3. Diputados. Jefes de las Fuerzas Armadas (Coroneles o su equivalente). Empresarios (comerciantes incluidos) con entre 5 y 20 personas a su cargo. Funcionarios jerárquicos medios de la Administración Pública o Privada (Jefes Departamentales, Contadores, gerentes de Áreas o departamento). Medianos productores agropecuarios (con mano de obra contratada). Medianos rentistas (Propietarios de inmuebles, inversionistas financieros).	14
Cargos representativos nacionales, Presidente y Vice-presidente, directores de Entes autónomos, Ministros, senadores, embajadores, etc. Altos Funcionarios de la Administración Pública (Administradores Generales de Entes o empresas estatales, generales o su equivalente, etc.) Altos Ejecutivos de las grandes empresas privadas (Presidentes, directores, gerentes Generales) Diplomáticos de alto rango. Los más grandes Agricultores y ganaderos. Empresarios (industria, comercio, servicios financieros, personales) con más de 20 personas a sus órdenes. Grandes rentistas (inversiones inmobiliarias y financieras, socios de grandes sociedades anónimas, rentas de estancias).	16

1 En caso de desocupado (si trabajó) o jubilado se pregunta ocupación en el último trabajo.

Nivel educativo alcanzado por el Jefe/a de familia	Puntaje
No tiene estudios, primaria completa o incompleta	0
Secundaria incompleta	1
UTU completa o incompleta	1
Secundaria completa / Magisterio o Profesorado incompleto	2
Magisterio o Profesorado completo / Universidad incompleta	3
Universidad completa / Posgrado	3

El hogar tiene al menos una persona con educación universitaria	Puntaje
Sí	0
No	3

Cantidad de perceptores de ingreso	Puntaje
Un perceptor	0
Dos perceptores	6
Tres perceptores	9
Más de tres perceptores	11

Servicio doméstico en el hogar	Puntaje
Sí	0
No	6

Radio	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	3

Lustradora /aspiradora	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	2

Heladera con freezer	Puntaje
No tiene	0
Tiene	2

Aire acondicionado	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	4

Video casetero	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	2

Cámara filmadora	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	4

Acceso a internet en el hogar	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	5

TV para abonados	Puntaje
No tiene o una	0
Más de una	4

TV Color	Puntaje
No tiene	0
Uno	6
Dos	8
Más de dos	9

Automóvil	Puntaje
No tiene	0
Uno	4
Más de uno	7

Tarjetas de crédito internacional	Puntaje
No tiene	0
Uno	3
Más de uno	4

Número de baños en la vivienda	Puntaje
Uno o ninguno	0
Dos	2
Más de dos	9

Material predominante de los techos	Puntaje
De chapa u otro material precario	0
De material (planchada) u otro tipo	6

Desigualdad y exclusión social: estudio de caso del Gran Montevideo¹

*Danilo Veiga**

En este artículo se analizan las relaciones entre las desigualdades sociales y la segregación urbana, en base a un Estudio en curso sobre el Area Metropolitana de Montevideo. El análisis se realiza a partir del Estudio de una ciudad atípica en el contexto latinoamericano, que ha experimentado durante los últimos años, un aumento de la exclusión social y la segregación urbana. En tal sentido, surgen en el Gran Montevideo, diversas formas de fragmentación y vulnerabilidad, que agudizan gravemente luego de la crisis del 2001, la pobreza, la segregación residencial, educativa y laboral.

Primeramente, y como marco de referencia, se plantean algunas hipótesis de trabajo y características fundamentales de los procesos de fragmentación socioeconómica, que afectan a las ciudades y la población urbana en el escenario de la globalización.

En segundo lugar, se identifican las principales manifestaciones de las desigualdades sociales y la segregación, como fenómenos multidimensionales, estrechamente vinculados a la fragmentación socioeconómica.

En tercer término, se plantean un conjunto de Indicadores y resultados de Investigación, relativos a los fenómenos de la desigualdad y la exclusión social, a partir de las tendencias de polarización y estratificación, que implican durante los últimos años, un aumento significativo de la "distancia", entre diferentes sectores y clases sociales.

En cuarto lugar, se resumen los principales resultados de un Estudio cualitativo, realizado a una Muestra de Informantes calificados, lo cual brinda una perspectiva complementaria desde los protagonistas locales, sobre los mencionados procesos, y constituye una herramienta analítica fundamental para esclarecer la comprensión de estos complejos temas.

1 Presentado a la Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología. FCS UDELAR, Montevideo, Noviembre 2005.

* Profesor Titular del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República, Montevideo, Uruguay danilo@fcs.edu.uy

1. Reestructuración socioeconómica y ciudades fragmentadas en la globalización

En el actual escenario en que se desenvuelven nuestras ciudades, existen redes globales que articulan individuos, sectores y áreas urbanas, al mismo tiempo que excluyen otros tantos individuos, grupos y territorios. Consiguientemente, los países están atravesados por dicha lógica dual, en que surgen redes transnacionales de componentes dinámicos de la globalización, al mismo tiempo que se discriminan y excluyen grupos sociales, al interior de cada región o ciudad. En tal medida, la actual "Era de la Información", implica transformaciones estructurales en las relaciones de producción, cuyas manifestaciones más claras son; el aumento de la desigualdad y exclusión social y la fragmentación del empleo (Castells 1998), procesos que son particularmente relevantes en las metrópolis latinoamericanas, con el aumento de la polarización y las desigualdades sociales (de Mattos 2004).

En este contexto, por un lado observamos que de acuerdo a una de las hipótesis centrales de las denominadas "ciudades globales"; la transformación de la actividad industrial y la expansión de los servicios en las ciudades, llevaría a una estructura social dual, en la estructura del empleo y de los ingresos de la población (Sassen 1991, Mollenkopf y Castells 1991). Sin embargo, Investigaciones realizadas en distintos países, contrastan esta tendencia a la bipolarización, y demuestran que se está produciendo un aumento de la desigualdad social entre los dos extremos de la población urbana, pero de una forma no dual, sino fragmentada, con una diversificación de la estructura social y un incremento de las clases medias en las áreas periféricas. (Ribeiro y Preteceille 1999 y, Taschner y Bogus 2001).

De tal forma, para caracterizar estos procesos, resultan adecuados los conceptos de "quartered cities"(ciudades fragmentadas), introducido por Peter Marcuse (1996), así como el de "layered cities"(ciudades en capas); separadas por espacio y tiempo, que constituyen el soporte de diferentes clases y grupos sociales, que interactúan entre sí a través de relaciones que reflejan su distancia y desigualdad social (Marcuse y Van Kempen 2000).

Por su parte, en América Latina, es sabido que durante los últimos años, enfrentamos escenarios cambiantes en los objetos (asentamientos, ciudades y procesos territoriales) y sujetos (comunidades, grupos sociales focalizados, etc), de la Agenda Social. En tal sentido, el análisis de los procesos sociales en las ciudades, implica considerar un conjunto de factores que influyen en dichos cambios, tales como: la reestructuración económica y la precarización del empleo, el impacto de las nuevas tecnologías, la reforma del Estado, la Descentralización y la privatización, los cambios culturales y las nuevas pautas de consumo, la movilidad de la población, etc. (Veiga 2001).

En el escenario de la globalización, la conjunción de estos elementos y los cambios en las pautas de localización y crecimiento en las ciudades, inducen una profunda diferenciación y segregación socioeconómica entre los residentes en distintas áreas urbanas. Ello implica restricciones importantes, en función a los niveles de "vulnerabilidad social" que presentan importantes sectores de la población. En tal sentido, para comprender las transformaciones sociales urbanas, es imprescindible identificar las nuevas desigualdades y pautas de diferenciación social. En este contexto, es útil recordar, que ya hacia fines de los años ochenta, Investigaciones comparativas realizadas en varios países latinoamericanos, demostraron la influencia de procesos estratégicos en la configuración social de nuestras ciudades, tales como la "desindustrialización", "desasalarización" y "fragmentación", que afectan las condiciones de vida de la población. (cf. Portes 1989, Lombardi y Veiga 1989). Por su

parte, a partir de los años noventa, estos fenómenos operan conjuntamente con otros mecanismos de polarización socioeconómica; induciendo “nuevas formas de pobreza” y segregación, en diferentes sectores. (Por ejemplo, la nueva composición socioeconómica y los perfiles de la población residente en los “asentamientos precarios”, durante los últimos años).

Recientemente se ha señalado sin embargo, que el impacto de la globalización en las ciudades latinoamericanas es ambiguo y contradictorio, en la medida que si bien acentúa la heterogeneidad del mercado laboral y las desigualdades sociales, al mismo tiempo promueve una mayor conciencia y demanda de los gobiernos, organismos internacionales e instituciones de la sociedad civil, por políticas sociales innovadoras y propuestas de alternativas a nivel local. En cualquier caso, ello requiere de análisis de casos específicos, para concluir con mayor certeza (Roberts 2005).

En el Uruguay, al igual que en otros países, los procesos de fragmentación socioeconómica, acentúan diversas formas de crisis y segregación urbana, estimulando profundos cambios en las pautas culturales y estrategias de las familias, y en la emergencia de situaciones de “vulnerabilidad y riesgo social”, que particularmente afectan a niños, jóvenes y mujeres. En dicho contexto, asumimos que la fragmentación social es un proceso complejo y multidimensional, que requiere analizar, ciertas variables centrales tales como: las pautas de estratificación social, la heterogeneidad del mercado de trabajo, los cambios en las formas y agentes de socialización y las estrategias de sobrevivencia familiar, etc. (cf. Mingione 1998 y Veiga 2004).

2. Desigualdades sociales y segregación territorial en el Gran Montevideo

Previo a señalar algunas características importantes sobre las condiciones de vida en el Area Metropolitana de Montevideo, es necesario ubicar dicha problemática, en el contexto de las transformaciones socioeconómicas ocurridas en el Uruguay. En tal sentido, recordamos que a partir de los años setenta, diversos países de América Latina se enfrentan a cambios estructurales que provienen tanto de las transformaciones en su organización productiva, cambios tecnológicos, etc., como de los procesos de democratización emergentes en la región. Asimismo se produce una mayor apertura al exterior de las economías nacionales, con gradual debilitamiento de las fronteras, lo cual conduce a una mayor unificación de los mercados, con surgimiento de nuevos actores y empresarios transnacionales, en lo que se denomina una progresiva “desterritorialización del capital”.

Estos procesos y transformaciones implican por otra parte, la permanencia de ciertos “problemas centrales” en la configuración y desarrollo socioeconómico del sistema urbano y regional, tales como la concentración de actividades y población en determinadas áreas -desigualdades regionales-, así como la deficiente integración económico territorial que prevalece en la mayoría de los países, aun en aquéllos donde han habido políticas descentralizadoras. Sin duda que durante los últimos años surgen pautas diferentes a las anteriores en términos de la localización de capitales, actividades productivas y población. Esta reversión en las tendencias de asignación de recursos, concentración socioeconómica, etc., ha implicado un crecimiento diferencial de ciertas áreas, emergiendo regiones y ciudades con diferentes características a las que históricamente habían existido en el país. En tal sentido, la expansión del Area Metropolitana de Montevideo, y de algunas de sus subáreas, constituye una de las transformaciones más significativas.

De manera sintética, puede afirmarse que en el Uruguay, las tendencias de largo plazo demuestran la incidencia de factores estructurales de gran impacto en la sociedad urbana, tales como el estancamiento productivo y/o bajo dinamismo, la baja absorción de empleo, la crisis fiscal del “Estado Benefactor”, el envejecimiento poblacional; así como de factores coyunturales tales como las políticas neoliberales y la crisis posterior al 2001, que estimularon una distribución regresiva de los ingresos y una precarización del mercado laboral y las condiciones de vida.

En el marco de los mencionados procesos, y previamente al análisis de la fragmentación y segregación urbana en Montevideo, es necesario ubicar los cambios que ha experimentado la ciudad y su Área Metropolitana. De tal forma, confirmando algunas hipótesis planteadas previamente, es útil considerar las conclusiones de un Estudio, que identifica algunas características básicas sobre su evolución. En efecto, se señala que dicha Área, atraviesa una nueva fase, a partir de los años '90, bajo el influjo combinado de diversos factores, vinculados con la globalización, la integración regional, los cambios tecnológicos, el ascenso de los servicios, las nuevas pautas de consumo y las nuevas formas de inversión y gestión territorial. En este contexto, surgen dinámicas tales como: creación de nuevas centralidades en las periferias; constitución de nuevos espacios asociados a la recreación, urbanizaciones privadas y grandes equipamientos; y recuperación incipiente de las áreas centrales vinculada con procesos de reconversión productiva y portuaria (Bervejillo y Lombardi, 1999).

Corresponde observar que nuestro Estudio se ha focalizado, en la denominada “Área Metropolitana de Montevideo”, que comprende específicamente un conjunto de asentamientos urbanos que se extienden dentro de un radio de aproximadamente 30 kilómetros en los departamentos limítrofes a Montevideo, es decir Canelones y San José (ver Mapa del Área Metropolitana).

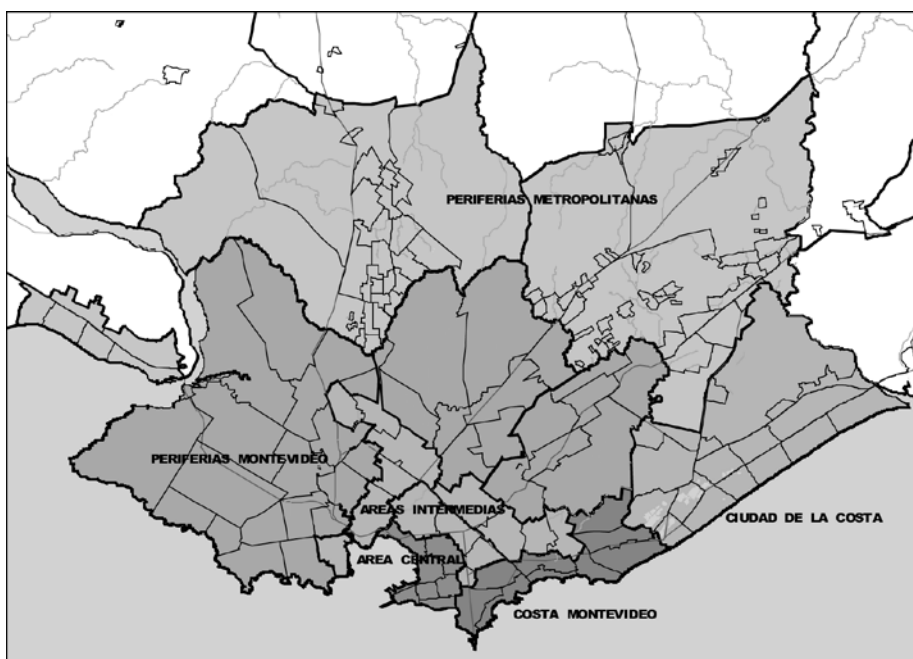
En tal sentido, se identificaron varias Áreas (Área Central, Intermedia, Costa Montevideana, Ciudad de la Costa y Periferia), en función a sus características urbanísticas (grado de desarrollo urbano, calidades del ambiente construido), sociales (nivel socio-económico de la población residente) y de usos del suelo (relaciones entre vivienda y actividades económicas comerciales, industriales y rurales), así como por razones históricas. Entre las principales tendencias identificadas, el Área metropolitana de Montevideo experimenta cambios que responden a nuevas lógicas socioeconómicas. De tal forma, durante los años 90 ocurren, según la citada investigación, los siguientes procesos socioespaciales.

Una fuerte reorganización espacial del comercio y de los servicios, asociada por un lado a la multiplicación de las grandes superficies comerciales, que contribuyen a una “descentralización concentrada” de los espacios del consumo colectivo. Los centros comerciales, concentrados en la Costa, se constituyen en nodos potenciales de nuevas centralidades urbanas. Por otra parte, se produce también durante los últimos años la desconcentración de los servicios de salud y educación privados. En ambos casos, la metropolización de los servicios favorece a aquellos barrios que concentran clases medias y altas, como sucede en la Costa Montevideana y en la Ciudad de la Costa del Área Metropolitana.

Por otra parte, en la Periferia de Montevideo (Norte, Oeste y Este) se verifica un crecimiento demográfico muy significativo, caracterizado por el predominio de sectores de clase baja y particularmente como se aprecia en varios Mapas adjuntos, del crecimiento y expansión de la pobreza y situaciones de vulnerabilidad social. Dicho crecimiento se origina en migraciones desde la ciudad consolidada (Área Central), y combina tres modalidades: vivienda autoconstruida en lotes regulares, conjuntos habitacionales públicos y un importante crecimiento de los asentamientos irregulares.

En la Ciudad de la Costa confluyen un crecimiento demográfico muy importante (con predominio de hogares jóvenes con hijos) y una fuerte dinámica inmobiliaria. Además, se produce una importante ampliación, diversificación y consolidación de la oferta de servicios. En este último caso, se produjo una expansión de las clases medias y altas que ocupan nuevos espacios mediante formas urbanas tradicionales y nuevas modalidades periurbanas (chacras y barrios privados). Ello implica un fuerte contraste entre el crecimiento de la Costa y la estabilidad o decrecimiento demográfico de gran parte del Area Central de la ciudad y los barrios populares antiguos.

Montevideo y Área Metropolitana



Fuente: M. Lombardi y F. Bervejillo (1999).

En esta perspectiva, se analizó la calidad de vida de la población del Area Metropolitana, residente en los asentamientos o centros poblados de Canelones y San José (a través de la medición de necesidades básicas o Índice NBI), por constituir un área en continua expansión y concentración poblacional con grandes desigualdades internas. Por otra parte, la experiencia comparativa internacional sugiere que las ciudades y pueblos de tamaño intermedio y pequeño (tales como las del Area Metropolitana), representan un singular foco de atención de las políticas públicas en la medida que por su menor tamaño y complejidad socioeconómica constituyen un área adecuada para implementar programas públicos que remuevan las restricciones al crecimiento económico y social sobre una base sustentable de equidad.

Es sabido que la medición de las necesidades básicas de la población tiene como objetivo identificar y localizar las subpoblaciones más vulnerables de “riesgo social”, en la medida que los hogares y grupos sociales definidos por debajo de ciertos niveles de insatisfacción de necesidades básicas (NBI), se encuentran predisuestos a situaciones de carencias y pobreza relativa de considerable trascendencia para su futuro y especialmente para los miembros más débiles, tales como niños, jóvenes, mujeres y ancianos. En tal sentido, importa destacar los resultados de nuestro Estudio anterior, referidos a lo que hemos denominado “diferenciación intrametropolitana”.

Ello confirma la existencia de desigualdades significativas entre los hogares residentes en diferentes zonas y asentamientos del Area Metropolitana. Se ha comprobado además que la dinámica y estructura socioeconómica y poblacional del Area Metropolitana es muy heterogénea y es previsible que mantenga sus tendencias divergentes, con crecimiento acelerado de la “Ciudad de la Costa” o corredor Interbalneario (SurEste), aumento de los asentamientos sobre las rutas o corredores 1 (Oeste) y 8 (NorEste); y estancamiento poblacional de los centros poblados localizados en los corredores de las rutas 5 (Centro) y 6 (CentroEste). (Veiga 1998).

En este contexto, se verifican significativos diferenciales al interior del Area Metropolitana, con divergencias claras en la calidad de vida y carencias de las familias residentes en los distintos corredores o subareas. Estas diferencias son resultado de la compleja interacción de un conjunto de factores tales como: distintos patrones de asentamiento poblacional, grados de diversificación socioeconómica y dinamismo de los centros y de su infraestructura de servicios, tipo de población localizada y de las estrategias familiares para establecer residencia en determinados lugares.

Así, los elementos ilustrados en el Cuadro 1, confirman la diferenciación y “segregación intrametropolitana “ y los hogares de mayor “vulnerabilidad social”. En este sentido, constituyen Indicadores estratégicos para configurar el perfil sociodemográfico de la población más carenciada, tal como son los niveles de NBI correspondientes a los principales “ grupos de riesgo” seleccionados. El análisis permitió apreciar los altos niveles de carencias críticas que corresponden a hogares con niños y jóvenes. Por otra parte, se confirma la situación más deprivada para la población residente en las rutas 1 y 6; mientras que los niveles más satisfactorios surgen en los hogares residentes en la ruta o corredor Interbalneario.

Cuadro 1
% Hogares con N.B.I. S/ tipos de hogares y corredores del Área Metropolitana
(% s/Total Hogares de cada tipo)

CORREDORES O SUBÁREAS						
TIPO DE HOGARES	1	5	6	8	INTERB.	TOTAL A. METR.
JEFE MUJER C/HIJOS	36	25	35	28	22	27
JEFE 15-29	46	36	45	39	31	38

Fuente: Veiga, D. (1998) "Características sociodemográficas y económicas de la población en el Área Metropolitana". Paper presentado al MVOTMA.

En definitiva, corresponde señalar que aunque no se dispone de datos desagregados de NBI, posteriores al Censo de 1996, distintos Indicadores relativos a la expansión de situaciones de pobreza, la expulsión de población montevideana, el deterioro de servicios públicos y la proliferación de asentamientos precarios en los límites de Montevideo con sus Departamentos vecinos, ocurrida durante los últimos años, demuestran un aumento importante de los procesos de segregación intrametropolitana entre las distintas subáreas. (Uno de sus ejemplos más claros en los últimos años es el aumento de viviendas y asentamientos precarios al Norte de la Ciudad de la Costa, contrastando con la radicación de sectores de clase media al Sur).

En tal sentido, los Indicadores socioeconómicos elaborados e ilustrados en el Cuadro 2, demuestran que durante los últimos años, a nivel global del Área Metropolitana, se produce un importante descenso de los ingresos de los hogares, así como de los niveles educativos de la población y el incremento de la pobreza.

Cuadro 2
Evolución de indicadores socioeconómicos
Montevideo y Área Metropolitana - Población Urbana 2001-2004

Indicadores/Áreas	Montevideo		Área Metropolitana	
	2004	2001	2004	2001
% PEA EDUC. BAJA	28,8	22,5	43,4	33,9
% PEA EDUC. MEDIA	49,6	53,0	49,6	55,1
% PEA EDUC. ALTA	21,5	24,5	7,0	11,0
Ingreso Medio Hogares \$	7449	9915	4603	6455
Ingreso Medio Hog. Pobres	2763	3791	2016	2839
Ingreso Medio Hog. Ricos	10412	13697	6303	8718
% Hogares Pobres	22,8	11,5	19,7	7,4
% Población Pobre	32,5	s/d	29,4	s/d

Fuente: Elaborado en base al procesamiento de Encuestas de Hogares INE, Depto. Sociología. B. Datos FCS.

3. Exclusión social en el Gran Montevideo

En nuestro Estudio anterior sobre Montevideo, hemos señalado que la segregación urbana, no es una simple consecuencia de las desigualdades sociales, sino que es resultado de la diferenciación social en el espacio. En tal sentido, constituyen procesos que se retroalimentan, en la medida que la posición y la identidad de una determinada área, está condicionada por su estructura socioeconómica. Así, las diversas formas de segregación residencial y educativa; son manifestaciones de la distribución de las clases y la exclusión social en las ciudades y el territorio (Veiga y Rivoir 2001).

Desde esta perspectiva y con relación a la exclusión social y las desigualdades urbanas, Michael Harloe, plantea que dicho fenómeno, tiene al menos tres significados, que lo diferencian de los enfoques tradicionales de la pobreza, y en tal sentido permite comprender algunos procesos mencionados. En primer lugar, indica que existen múltiples causas y consecuencias de las desventajas sociales de las personas con exclusión social; en segundo lugar, prioriza la atención hacia los procesos que generan y estimulan las desigualdades sociales y en tercer lugar, señala que la exclusión implica que diversos “agentes públicos y privados”, influyen en las condiciones de vida de la población. Asimismo, en su relación con las políticas públicas, destaca que los “excluidos”, están vinculados a la sociedad de varias maneras, en la medida que su situación es resultado de distintos procesos socioeconómicos; lo cual implica, que la exclusión no constituye un fenómeno permanente, y que ciertamente existen mecanismos y necesidad de implementar políticas y programas para su inclusión. (Harloe 2001).

Bajo este marco de referencia, recordamos que en el escenario latinoamericano, Uruguay se distinguió durante muchos años, por un desarrollo social más elevado que los demás países, lo cual respondió a la confluencia de su nivel de desarrollo socioeconómico, políticas de bienestar social y continuidad democrática. En tal sentido, el modelo de “Estado Benefactor” impulsado en el país, durante las primeras décadas del siglo XX y el sistema político, estimularon una sociedad con relativamente altos niveles de integración social y baja desigualdad en términos comparativos con América Latina. Sin embargo, es sabido que desde fines de los años ochenta, las políticas de corte neoliberal y la crisis socioeconómica, determinaron que la pobreza aumentara rápidamente hasta alcanzar al 31% de la población, a fines del 2003 y continuando su expansión durante 2004, con un importante aumento de la polarización y la desigualdad social, a niveles nunca vistos en la sociedad uruguaya anteriormente.

En esta perspectiva, pueden apreciarse en los Mapas siguientes, tomados del Observatorio Social de la Intendencia Municipal de Montevideo, a partir de las Encuestas de Hogares, los patrones de desigualdad y exclusión, en base la distribución de Indicadores de vulnerabilidad social en los distintos barrios montevideanos y áreas del Departamento. En particular, importa destacar el crecimiento y concentración de niños pobres en el Oeste y Noreste de la ciudad, con desigualdades sociales intraurbanas muy significativas.

Asimismo, en el Cuadro 3, pueden apreciarse diferentes índices de exclusión social, relativos al mercado de empleo, nivel educativo, ingreso y condiciones de vida, desagregados en función a las principales Subáreas de Montevideo, los cuales demuestran los profundos clivajes y “barreras socioeconómicas”, que enfrentan los sectores de clase baja y media baja, residentes en las zonas carenciadas de la ciudad, y en definitiva, su situación de exclusión social.

Complementariamente al análisis realizado, y en función a los elementos planteados previamente, asumiendo las tendencias de fragmentación socioeconómica y polarización a nivel local, se evaluaron algunas dimensiones básicas de la estratificación social. Así por ejemplo, para apreciar la desigualdad entre diferentes clases sociales y su expresión en diferentes áreas de Montevideo, se clasificaron los hogares, según un Índice de Estratificación Social, examinando su evolución en el período 2001-2004 (Cuadro 4).

Distribución de la pobreza en niños menores de 5 años (1996-1998)



Distribución de la pobreza en niños menores de 5 años (2001-2003)



Fuente: Elaboración en base a la ECH. Observatorio Montevideo de Inclusión Social. Intendencia Municipal de Montevideo 2004.

Cuadro 3
Indicadores socioeconómicos de exclusion social
Montevideo según áreas 2004

Indicadores/Áreas	Costa Este	Centro	Periferia Urbana	Periferia Suburbana
Tasa desocupación general	8,7	11,9	16,0	15,7
Tasa desocupación jóvenes	18,0	23,5	28,4	27,7
Tasa desocupación femenina	9,9	13,4	19,2	21,1
Tasa subocupación	11,5	13,2	16,5	17,1
% PEA EDUC. BAJA	15,0	22,2	39,7	41,6
% PEA EDUC. MEDIA	44,7	51,1	51,6	51,0
% PEA EDUC. ALTA	40,3	26,7	8,7	7,4
% Hogares c/AUTOMÓVIL	48,5	29,0	22,9	22,6
% Hogares sin saneamiento	2,7	1,1	20,0	41,6
Ingreso medio Hogares \$	11880	8036	4574	4200
Ingreso Hogares Pobres	5090	3633	1968	1861
Ingreso Hogares Ricos	16544	10816	6578	5945
% Hogares Pobres	6,1	13,0	38,6	41,9
% Hogares Indigentes	0,4	0,6	5,0	4,7
% Población Pobre	8,6	19,3	51,6	52,3
% Población Indigente	0,8	1,3	9,0	8,2

Fuente: Según Tipología de Barrios y CCZ de Montevideo, en base al procesamiento de la Encuesta de Hogares 2004 INE, Banco Datos FCS.

En el cuadro 4 pueden observarse en primer lugar, significativas diferencias entre la estructura social de las distintas subáreas y barrios, de acuerdo al peso que tienen los distintos estratos socioeconómicos. En segundo lugar, se observan disparidades entre los ingresos de las diferentes áreas, y entre los distintos estratos; lo cual demuestra la desigualdad en el acceso a niveles de vida diferenciales, por los respectivos estratos o clases sociales al interior de la ciudad. En efecto, los datos presentados en el cuadro 4, ilustran claramente la distribución de las clases sociales en el espacio urbano, así como su diferente peso y evolución durante los últimos años de la crisis, en el período 2001-2004.

Si bien como señalamos previamente, durante los últimos años, hubo un empobrecimiento general de la sociedad uruguaya, los datos permiten afirmar que se produjo un incremento generalizado de las clases bajas y medias bajas, con una mayor polarización y fragmentación espacial, entre las diferentes áreas de Montevideo.

Cuadro 4
Montevideo - Estratificación socioeconómica*
Evolución % según grandes áreas 2001-2004

Años	Áreas/% Estratos Socioecon.	Costa Este	Centro	Periferia Urbana	Perif. Suburb.	Total
	BAJO	1,7	4,9	17,5	20,0	10,0
	MED.BAJ	8,4	15,7	31,8	36,1	21,6
2001	MEDIO	20,4	33,2	34,0	32,6	30,1
	MED.ALT	23,8	23,0	11,7	8,2	17,7
	ALTO	45,8	23,2	4,9	3,0	20,6
		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	BAJO	3,3	7,2	26,6	27,1	19,2
	MED.BAJ	11,1	18,4	31,3	36,7	27,9
2004	MEDIO	22,5	34,8	30,0	27,3	27,7
	MED.ALT	24,3	21,4	8,5	6,4	13,2
	ALTO	38,9	18,2	3,6	2,6	11,9
		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Según Índice a partir de Indicadores de ingreso, educación del Jefe y confort del hogar.
Fuente: En base al reprocesamiento de Encuestas de Hogares INE. B. Datos y Depto.
Sociología. Fac. Ciencias Sociales Universidad de la República.

En este contexto, los distintos elementos analizados en nuestras Investigaciones, y de otros colegas de la FCS, permiten señalar que el caso uruguayo, concuerda con las conclusiones de un Estudio comparativo a nivel latinoamericano, donde se demuestra que la polarización social y los cambios en la estructura de clases de nuestros países, se relacionan fuertemente con las políticas de reducción del sector público y el estancamiento del mercado de empleo formal; que estimularon durante los años noventa, el crecimiento del trabajo por cuenta propia, la informalidad y la precariedad, con significativas consecuencias en el descenso de los niveles de vida de las clases medias y baja. (Portes y Hoffman 2003, Boado y Fernandez 2005 y Longhi 2005).

En tal sentido, y desde una perspectiva complementaria, la visión de los actores locales y los Estudios de Caso cualitativos, tal como se analiza a continuación, confirman tendencias identificadas en páginas anteriores; particularmente en relación a las desigualdades en el acceso y oportunidades a bienes y servicios, como resultado de la falta de empleos e ingresos estables. Ello constituye un factor de exclusión y polarización social, que estimula la disminución de las clases medias y consolida amplios sectores en situación de pobreza, como ocurre en muchas ciudades, donde la población percibe signos de fragmentación social y crecientes sectores en condiciones de marginalidad.

Para el caso de Montevideo, las expresiones de los Informantes locales, en esta crisis de “la sociedad salarial y época de la “desafiliación” y exclusión social, al decir de Robert Castel, confirman nuestro Estudio reciente a nivel del resto del Uruguay, en la medida que se percibe al descenso de los ingresos, al empleo precario y la inestabilidad, como factores fundamentales que estimulan problemas sociales tan diversos como: la falta de alimentación, la desintegración familiar, la deserción

escolar, la drogadicción, la delincuencia, la mendicidad, las condiciones de vivienda marginales, etc. (Veiga y Rivoir 2004 op. cit.).

Asimismo, por su relevancia para el análisis del caso uruguayo, se indagó tal como se hizo con el análisis cuantitativo, sobre la visión acerca de la situación de la clase media, en función al peso que tenía - y todavía tiene - en el proceso de empobrecimiento de la sociedad nacional, y particularmente de la denominada “pobreza reciente”, fenómeno de profunda relevancia desde hace algunos años en países como Uruguay y Argentina (cf. Filgueira 2002 y Minujin y Anguita 2004). Las citas del cuadro siguiente, son muy ilustrativas al respecto.

Cuadro 5

Empobrecimiento de la clase media montevideana Percepción e Identificación según los actores locales

- “La nueva generación es más pobre que sus padres, por el empobrecimiento reciente”.
- “Se han transformado en nuevos pobres con pautas culturales y de consumo de clase media que no pueden pagar”.
- “Eran de clase media antes, quienes tenían trabajo formal, satisfacción de sus necesidades básicas y hoy dos terceras partes de la población son lo que llamaríamos clase baja o media baja”.
- “Son quienes tienen mayor descontento y apuestan a la emigración”.
- “Hay dificultad en los jóvenes para encontrar proyectos de vida y lugares donde desarrollarse”.

Fuente: Elaboración en base a Encuesta a actores locales. Agosto-Octubre 2004.
Proyecto Depto. Sociología, FCS D.Veiga y A.L.Rivoir.

4. Desigualdades y exclusión social en Montevideo: la visión de los actores locales

Tal como observamos anteriormente, para contrastar los resultados de la información cuantitativa, se relevó y analizó la percepción que los actores locales tienen de su realidad. Esto es fundamental en dos sentidos, por un lado, permite complementar la información de carácter cuantitativo, en la medida que algunos datos requieren actualizarse. Por otra parte, conocer la opinión y percepción de las comunidades locales, aporta elementos para conocer las dinámicas sociales, así como las potencialidades y los obstáculos para su transformación.

Si bien, para la Sociología, la definición del Actor es compleja y ha sido ampliamente debatida, en nuestro Estudio, consideramos actor local aquellas personas o instituciones, que intervienen en la dinámica socio-económica local en forma decisiva y transformadora. En tal sentido, los actores locales tienen inserción en distintos ámbitos de la vida local, por ejemplo en la educación, el gobierno local, las organizaciones sociales, las organizaciones económicas, etc. Así, los Informantes calificados entrevistados, son personas conocedores de su localidad y tienen una opinión formada sobre la misma.

En tal sentido, las expresiones recogidas, son muy ilustrativas respecto a la percepción de los Informantes, sobre el aumento y la profundización de los problemas y las desigualdades sociales en el Área Metropolitana de Montevideo; y confirman las tendencias y elementos planteados anteriormente en este Artículo, a partir del análisis cuantitativo (Cuadros 6 y 7).

Cuadro 6

Profundización de problemas sociales según los actores locales

Montevideo

- Empleo precario e inestable y desocupación.
- Descenso de ingresos y salarios.
- Estrategias de sobrevivencia insalubres.
- Desintegración familiar y violencia doméstica.
- Drogadicción y alcoholismo.
- Segregación residencial.
- Inseguridad y cultura marginal.
- Crecimiento de la maternidad adolescente.
- Emigración .
- Pérdida de valores y expectativas.

Cuadro 7

Profundización de desigualdades sociales según los actores locales

Montevideo

- Incremento de la pobreza y la marginalidad.
- Imposibilidad de acceso a necesidades básicas, educación, salud, vivienda, etc.
- Deterioro y desigualdad de servicios públicos según zonas.
- Aumento del desempleo y precariedad laboral.
- Condiciones de vivienda y vida precarias.
- Descenso de ingresos y niveles de vida.
- Desintegración familiar.

Fuente: Encuesta a actores locales. Agosto-October 2004.
Proyecto Depto. Sociología, FCS D. Veiga y A.L. Rivoir

En definitiva, el Estudio realizado, demuestra – entre otros procesos complejos - la necesidad que las políticas sociales locales, incluyan la integración social de la población como meta, considerando el aumento de las desigualdades y la segregación socioeconómica y residencial detectados y su tendencia a profundizar el aislamiento y la conflictividad social de diversos grupos y clases sociales. Lo cual constituye un elemento de fragmentación, que consolida graves desigualdades, tanto de acceso a recursos y necesidades básicas, como de redes sociales y patrones socioculturales, que son muy profundos y difíciles de revertir.

En dicha medida, para lograr un verdadero desarrollo social, deben implementarse políticas económicas de combate a las desigualdades sociales, en conjunto con políticas de integración y

fortalecimiento de los actores y Gobiernos Locales. En tal sentido, es preciso reconocer que existen a nivel local y nacional, una multiplicidad de actores que juegan diferentes roles, tales como dirigentes y representantes políticos, técnicos, empresarios, organizaciones sociales, etc., con los cuales los diferentes organismos del Estado, deben conjugar esfuerzos para revertir estas tendencias de fragmentación y desigualdades sociales. En esta perspectiva, es preciso reconocer que con la instalación del nuevo Gobierno en Marzo del 2005, han cambiado las prioridades de objetivos y políticas económicas y sociales, tanto a nivel nacional como local, por lo cual existen amplios márgenes de credibilidad y esperanza, para pensar que otro país es posible.

Referencias bibliográficas

- BOADO M. y FERNÁNDEZ, T. (2005). *“Una mirada a la crisis, las clases y la pobreza en el Uruguay 1998-2004”*. Paper Presentado al Seminario México-Uruguay sobre Medición de la Pobreza y Políticas Sociales. FCS UDELAR.
- DE MATTOS, C. (2004) *“Redes, Nodos e Cidades: transformação da metropole latinoamericana”*. En *Metropoles: entre a coesao e a fragmentacao, a cooperacao e o conflito*. L.C. Queiroz Ribeiro (coord.) Ed. F.P.Abramo Rio de Janeiro.
- FILGUEIRA, C. (2002) “Estructura de oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo. En R. Katzman y G. Wormald *“Trabajo y Ciudadanía: los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de A. Latina”*. Ed. Cebra Montevideo.
- HARLOE, M. (2001) “Social Justice and the City: The new liberal formulation”. Keynote Lecture at the ISA RC21 Conference, Amsterdam June 15-17.
- KATZMAN, R. y RETAMOSO, A. (2005) “Segregación espacial, empleo y pobreza en Montevideo”. Rev. CEPAL, No. 85. Santiago.
- LOMBARDI, M. y BERVEJILLO, F. (1999) “Globalización, integración y expansión metropolitana en Montevideo. UCUDAL. Paper presentado al V Seminario Internacional de la RII, Toluca, México, Setiembre.
- LONGHI, A. (2005) “Los impactos del desempleo y de la informalidad sobre la pobreza. La mediación de la estructura de clase”. Paper Presentado al Seminario México-Uruguay “Medición de la Pobreza y Políticas Sociales.” FCS UDELAR.
- LONGHI, A. y FERNANDEZ, T. (2003) Dinámica de la pobreza, determinantes macroestructurales y modelo de predicción. En Mazzei, E. (comp.) *El Uruguay desde la Sociología*. Depto. De Sociología, Fac. Ciencias Sociales. UDELAR.
- MARCUSE, P.. (1996) “Space and race in the Post Fordist City” en E.Mingione (Ed.) *Urban Poverty and the underclass*. Blackwell, Oxford.
- “ y VAN KEMPEN, R. (eds.) (2000) *“Globalizing Cities”*. Ed. Blackwell, Oxford.
- MINGIONE, E. (1998) “Fragmentacao e Exclusao: A questao social na fase atual de transicao das cidades nas sociedades industriais avanzadas”. En DADOS, vol. 41, No.4 Rio de Janeiro.
- MINUJIN, A. y ANGUIA, E. (2004) *La Clase media seducida y abandonada*. Ed. Edhasa, Buenos Aires.
- MOLLENKOPF, J. y CASTELLS, M. (1991) *“Dual City”* New York, The Russel Foundation.
- PORTES, A.(1989) “La urbanización de América Latina en los años de crisis”. en Lombardi y Veiga (eds.).
- “ (1998) “Social capital: Its origins and applications in Modern Sociolog”. *Annual Review of Sociology*.
- PORTES, A. y HOFFMAN, K. (2003) “Latin American class structure: their composition and change during the neo-liberal era.” en *Latin American Research Review*, vol. 38 No. 1.
- PRETECEILLE, E. y RIBEIRO, L.C.Q. (1999) “Tendencias da segregacao social em metropolis globais e desiguais: Paris e Rio de Janeiro nos anos 80”. En EURE, vol. XXV, No. 76. Santiago..

- RIBEIRO, A.C.T. (comp.) (2000) "Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos y valores. Ed. CLACSO Buenos Aires.
- RIBEIRO, L.C.Q. (2000) "Cidade desigual ou cidade partida? Tendencias da metropole do Rio de Janeiro. en O Futuro das Metropoles: Desigualdades e governabilidade Ed. Revan Rio de Janeiro.
- ROBERTS, B. (2005) "Globalization and Latin American Cities". IJURR, Vol. 29.1
Blackwell Pub. Oxford.
- SASSEN, S. (1991) "The Global City". Princeton Univ. Press. Princeton.
- VEIGA, D. (1998) "Condiciones socioeconómicas en el Area Metropolitana de Montevideo." Documento presentado al MVOTMA.
- " (2000b) "Notas para una Agenda de Investigación sobre procesos emergente en la sociedad urbana" en A.C.Torres Ribeiro (comp.) Ed. CLACSO Buenos Aires.
- " y RIVOIR, A. L. (2001) "Desigualdades sociales y segregación en Montevideo". Ed. Fac. Ciencias Sociales, Depto. Sociología. Universidad de la República.
- " y RIVOIR, A. L. (2004) "Desigualdades sociales en el Uruguay". Ed. Fac. Ciencias Sociales, Universidad de la República.

3

Sociedad, formación y organización del trabajo

La importancia del Sistema de clasificación de las categorías para los trabajadores

Marcos Supervielle

En el número 49 de *Trabajo y Utopía* correspondiente a junio de 2005 se publica un resumen de las plataformas de los trabajadores en los distintos Grupos de los Consejos de Salarios. Su lectura muestra que los problemas de cada uno de los grupos es muy diferente y que algunos grupos están más articulados y estructurados que otros. No obstante, como un problema general, se menciona en trece de las plataformas de los 17 grupos relevados en el artículo, aparece el problema de la fijación de las categorías sociolaborales. Esta problemática casi siempre está vinculada a la fijación de los mínimos para cada una de ellas. Sin embargo, el sistema de clasificación de las categorías sociolaborales es una problemática crucial. Consideramos que su construcción trasciende a la muy importante tarea de la fijación de los mínimos salariales, porque las categorías son las que le dan una forma y una estructura al mundo del trabajo.

Introducción

En esta investigación realizaremos una propuesta en torno a como calificar las distintas categorías en la próxima vuelta de los Consejos de salarios. Para ello, reseñamos las principales tendencias sindicales en cuanto a las posiciones con respecto a las categorías sindicales y luego una serie de consideraciones de porqué la importancia de las categorías de trabajo para la organización de la fuerza de trabajo de un país a la luz de valores como la equidad, etc. En una tercera parte se analizan las orientaciones políticas pasadas en materia de categorizaciones de tal forma de dar cuenta de las tradiciones sobre las cuales estamos inmersos y los retrasos por falta de actualización y a su vez las influencias externas que han influido sobre este campo específico de regulación social. Finalmente entramos a realizar un esbozo de definición de categorías en función de las teorías, trayectorias y fundamentos de sistemas categoriales, contextos en los cuales se realizaron o reformularon y supuestos que encierran o que subyacen su construcción. Para finalmente elaborar una serie de pautas generales y niveles sobre los cuales construir un sistema de categorías generales para dar cierta homogeneidad a la fuerza de trabajo a su vez que permitir que cada sector tenga una gran flexibilidad de profundizar acuerdos a partir de esta pauta general.

Las estrategias para categorizar por parte de los sindicatos

La no convocatoria de Consejos de Salarios durante trece años, la reducción de la cantidad de los convenios por Ramas en esta vuelta de los mismos, la aparición de nuevas Ramas, el cierre de empresas y la apertura de nuevas en este largo período, la creciente diferenciación de las estrategias

empresariales orientadas a producir por los mercados crecientemente segmentados y especializados, internos y externos, ha generado una muy fuerte diferenciación de competencias y de sistemas específicos de categorizaciones, calificaciones y competencias. Este proceso de diferenciación se ha fortalecido por la introducción de lógicas muy diferentes con respecto a la gestión y utilización de la fuerza de trabajo. Como consecuencia, se han debilitado las categorías clásicas como referencial en cada Grupo en los Consejos de Salarios, y además, aparecen diferencias notables entre los Grupos, ya que en cada uno de ellos –y entre ellos– hay historias particulares muy distintas.

Esta situación inédita, genera por lo tanto situaciones diferentes que llevan a distintas estrategias sindicales.

Se pueden distinguir a grosso modo las siguientes estrategias sindicales:

- Intentar “universalizar” las categorías de un convenio de empresa a todo el Grupo. Este es el caso del grupo cuatro (Industria textil) que dice textualmente: “tomar como salarios mínimos por categoría los de la empresa Hisud, y respetar las escalas de categorías y los tiempos de aprendizaje del convenio del 1991”. (Nótese al pasar que el criterio de la antigüedad sigue siendo el criterio básico para la elaboración de las categorías en esta lógica, volveremos sobre ello).
- Una variante algo distinta de la anterior, porque hace referencias a Convenios de rama consiste en: “extender” las categorías del convenio a aquellos trabajadores que actualmente no están dentro del vigente, es el caso del Grupo 9, Industria de la Construcción y actividades complementarias. O de revalorizar el último convenio que se realizó y que se sigue considerando como reflejo de la realidad. en el Grupo 17, Industria gráfica que busca unificar la escala salarial para toda la industria gráfica (obra, diarios y publicidad en la vía pública) tomando explícitamente como base el convenio que estuvo vigente hasta el año 1995. En ambos casos se presume que las transformaciones tecnológicas, y de organización del trabajo no han generado cambios que lleven a la necesidad de una discusión a fondo sobre las categorías para toda la rama. Finalmente última situación que se remite a convenios de rama, es la del Grupo 14 de Intermediación financiera, seguros y pensiones. En el cual proponen la Continuación del Convenio colectivo, lo que sin mencionarlo, supone legitimar las categorías existentes en el mismo. Aun así, a pesar de que estos grupos aparecen como más consolidados, no es para nada evidente que no sea necesario revisar las categorías existentes y aún los criterios que las orientan.
- Una estrategia muy distinta es la de posponer el debate sobre las categorías en sí, llevando a una discusión exclusivamente sobre los mínimos salariales de las categorías, es decir haciendo abstracción del contenido de las mismas. Este es el caso del Grupo 5, Industria del Cuero, Vestimenta y Calzado, del Grupo 6, de la Industria de la madera, celulosa y papel, del grupo 8, de la Industria química, del medicamento, farmacéutica, de combustibles y anexos, grupo 12, de Hoteles, restaurantes y bares y 18 de Servicios culturales, de esparcimiento y comunicaciones. O sea no se toma en cuenta los cambios de contenido que han podido tener las categorías como fruto de las transformaciones del mundo productivo en los últimos años y por lo tanto de su casi segura obsolescencia. Se construye así un referencial relativamente ambiguo, poco ajustado a la realidad concreta como señalábamos, pero sobre las cuales se establece los mínimos salariales. De hecho, tácitamente se posterga una discusión en torno

a las categorías, o se espera que las categorías se “llenen de contenido” por la fuerza de la práctica, pero en este caso se pierde la oportunidad que los trabajadores participen en la definición de los criterios que las deben orientar, y de su vigencia temporal. El peligro de llevar el debate en dos tiempos, primero el de los mínimos de las categorías y en una segunda instancia los propios contenidos de la categoría pueden llevar a grandes frustraciones por parte de trabajadores que no se reconocerán en las categorías acordadas por un lado y por otro, que la segunda etapa nunca llegue, nunca se redefinan las categorías.

- Otra variante de la estrategia de discutir primero los mínimos por categorías: es el caso de los grupos 10, Comercio en General y Grupo 11, Comercio minorista de la alimentación. En ambos casos se dice textualmente: “...se está discutiendo los mínimos por categoría, para a partir de allí, comenzar a negociar la escala de categorías”. En este caso la estrategia de dos momentos es explícita, y por lo tanto puede justificarse frente a los trabajadores.
- Finalmente, una última estrategia relevada es la de explícitamente plantearse “el establecimiento de categorías” en la plataforma que los trabajadores llevan a su Grupo para el debate con las contrapartes. Es el caso del Grupo 16: Servicios de Enseñanza.

Las estrategias son por lo tanto variadas y muy empíricas y pragmáticas, pero en síntesis podrían entenderse tres lógicas diferentes:

- Una orientada a acumular con acuerdos o Convenios ya firmados “extendiéndola” a otros trabajadores. En este caso la problemática de las categorizaciones parece laudada, no está en una agenda de discusión inmediata. Las urgencias y las prioridades son otras.
- Una segunda estrategia, que entendemos se da en aquellos grupos que tienen situaciones más disímiles o situaciones de gran debilidad sindical, en donde por lo tanto la estrategia es llegar a acuerdos sobre mínimos salariales aún sin una base sólida en torno a cuáles son las definiciones de las categorías y aún menos, el de llevar adelante un debate en torno a cuáles son los criterios para describir las categorías.
- Finalmente, aquellos casos en donde se considera necesario dar un debate en torno a las categorías en sí. La intención es que esta discusión forme parte de la agenda del debate de los Consejos de Salarios.

La relevancia de la reflexión en torno a la construcción de categorías y clasificaciones socioprofesionales

Pero más allá de las distintas estrategias sindicales con respecto a las categorías en esta coyuntura, cabe reflexionar en que radica su importancia para los trabajadores y más en general para el mundo del trabajo o para el mundo productivo. Y aún como se articula a la estrategia del Estado de Uruguay productivo.

Las categorías representan una evaluación de los empleos con el fin de la construcción de una jerarquía de los mismos. Pero esta jerarquización de los empleos vehicula una concepción de la equidad en el mundo del trabajo, a través de esta concepción se valoriza el trabajo realizado o a realizar, y se reconoce simbólicamente, sea a través de una remuneración y/o por el poder o responsabilidad que se le asigna.

El objetivo de la clasificación, de la construcción de sistema de categorías, es el de explicar, clarificar y aun de justificar una jerarquía existente entre los empleos para facilitar la gestión y lograr que ella sea comprendida, admitida y aceptada por el mayor número de trabajadores y de empleadores.

La clasificación invoca elementos de naturaleza histórica y cultural (una cultura de trabajo), de la manera que un mundo social del trabajo distingue lo justo de lo injusto en cuanto a trabajo exigido y/o realizado, donde se reconoce la contribución genérica de cada uno a la producción o al servicio, del valor de su aporte o utilidad, diferenciándolo del de los otros.

En la realidad toda clasificación de categorías casi siempre encierra incoherencias e injusticias por ello debería ser revisado periódicamente. Más allá de ello, es a través de la misma que se busca un ideal de equidad en los trabajos realizados y se busca también que esta equidad se vea reflejada exteriormente, particularmente en las remuneraciones. Pero sería caer en la ingenuidad creer que el único elemento que orienta a la elaboración de una clasificación de categorías es el de la equidad interna en una rama de producción o de servicios. También juega en la construcción de la clasificación, el mercado de trabajo, de la oferta y la demanda del mismo. Ineludiblemente una mayor oferta, medida por ejemplo en el desempleo en una rama, tiende a debilitar las clasificaciones y simultáneamente la equidad que la misma intenta reflejar.

Todo trabajador sabe de cómo un exceso de oferta debilita las categorías socialmente aceptadas, y aún acordadas, o sea las identidades profesionales emergentes de las clasificaciones. Ello porque abre las posibilidades que desde puestos de menor calificación se realicen tareas de mayor responsabilidad que el sentido común social admite o indica, con las consecuencias nefastas tanto para los propios trabajadores, por el riesgo físico que encierran estas prácticas, como también para los productos o servicios, en la medida en que casi siempre se resiente en los trabajos producidos la calidad de los mismos.

La consideración del mercado de trabajo es por lo tanto inevitable en la medida en que éste toma en cuenta un entorno social y económico que no se puede negar ni esconder. Los equilibrios socioeconómicos a nivel de una región o de un país inciden en toda clasificación en categorías porque inciden en organizar el trabajo por parte de las empresas.

También específicamente la organización del trabajo al interior de las empresas juega un papel en las clasificaciones de las categorías de las ramas. Los distintos niveles tecnológicos, las culturas de trabajo (nacionales e internacionales en el caso de las empresas multinacionales) inciden en los métodos y medios de producción y en los modos de organización del trabajo y por lo tanto en la naturaleza de los empleos. Todo ello a su vez, incide en las clasificaciones. La construcción de categorías para una rama será más o menos genérica y/o abstracta, o sea más o menos alejada de una descripción precisa de tareas, calificaciones o competencias, en función de la diversidad de situaciones en que se encuentran las empresas de la rama. Pero aún así, en las situaciones más diversas existentes, las categorías deben reflejar de alguna forma la realidad para poder transformarse en un referencial para los trabajadores y empresarios, y para definir los parámetros sobre los que se quiere construir el modelo de equidad en el mundo social del trabajo.

Y aunque existan dificultades en la construcción de una clasificación de categorías, por la revisión de los existentes en función de los cambios en la realidad social, técnica y económica, y esta tarea aparezca como ardua, compleja, sin un resultado claro, este esfuerzo aparece como imprescindible por cuatro razones:

- Porque las clasificaciones de las categorías es el único mecanismo de cristalizar un reconocimiento de equidad en el mundo del trabajo y ello está muy presente en los colectivos de trabajo. ¿Cuántas veces escuchamos duras quejas por parte de los trabajadores de jefes o de superiores que no están al nivel, que cobran sin saber su trabajo, etc?
- Porque las clasificaciones de las categorías permite concebir estrategias profesionales, permite a los trabajadores idear carreras, internas y aún externas (construir su empleabilidad), saber que es lo que se necesita hacer, domina los criterios del ascenso en el trabajo, eventualmente puede saber o entender cuáles formaciones debe realizar para poder mejorar proyectándose así en el futuro aún fuera de la empresa en donde trabajan. Las identidades profesionales están ineludiblemente ligadas a las clasificaciones de las categorías.
- Porque un sistema de clasificaciones de las categorías acordado con los empresarios y reconocido por el Estado es uno de los mecanismos más idóneos para defender la estabilidad laboral, reduciendo (aunque no eliminando) el efecto negativo que pueda tener un mercado de trabajo muy fluido, al menos reduciendo su arbitrariedad ajustándolo al reconocimiento de calificaciones o competencias.
- Porque la elección de los criterios que orientan las clasificaciones de las categorías, también orientan hacia donde se quiere llevar al sector productivo. Por ejemplo, como señalábamos previamente, los delegados del sector textil proponen mantener las escalas de las categorías y los tiempos de aprendizaje del convenio de 1991. Ello supone darle un peso muy relevante a la antigüedad como criterio en la construcción de las categorías. ¿Este es el criterio dominante a tomar en cuenta hoy en esta etapa para el sector textil? ¿Es extensible a otros sectores? O debemos buscar otros criterios que orienten la producción y el papel de la fuerza de trabajo de manera distinta ahora y en el futuro. Criterios del tipo, tecnicidad, formación, autonomía, iniciativa, responsabilidad aparecen como criterios que deberían acompañar a la experiencia en la búsqueda de la actualización del sistema de clasificación de categorías en el mundo del trabajo actual, de forma de valorizar la fuerza de trabajo en la producción nacional.

Articulación del sistema de clasificaciones sociolaborales y las orientaciones políticas del país

El sistema de clasificaciones sociolaborales es por lo tanto el mecanismo de regulación global de la actividad de Trabajo de un país. En este sentido, se puede llegar a afirmar que nuestro país no tiene una política de trabajo, en sentido estricto, desde hace algo más de cincuenta años cuando se instauraron los primeros Consejos de salarios. En esa vuelta se estableció un sistema de categorías que tenía una muy fuerte impronta de regulación taylorfordista en sentido general, pero una lectura más atenta de las regulaciones internas, en el pasaje de categorías por ejemplo, quedaba claro que el principal mecanismo previsto para pasar de una categoría a otra era el de la antigüedad, medido en términos de tiempo de aprendizaje mínimo para ocupar un puesto de trabajo. En realidad detrás del modelo taylorfordista subyace un modelo anterior de organización del trabajo. Un somero análisis de convenio textil del que hacíamos mención previamente y que el Congreso Obrero Textil quiere mantener surge que de los primeros Consejos de Salarios muestra que el trabajo en sí no era considerado en una lógica de división del trabajo de tipo taylorfordista, en donde hay una clara división del trabajo manual

del intelectual y que el primer tipo de trabajo es repetitivo y estandarizado. Una lectura más atenta de este Convenio muestra que por lo contrario, el pasaje de cada categoría al implicar un aprendizaje: por ejemplo, "para tejedor ayudante 100 horas de aprendizaje, para un tejedor semioficial 150 jornadas, un tejedor necesita de 450 jornadas de aprendizaje". Además para ser oficial se requería 900 horas como medio oficial, etc. Todo ello lo aleja en el contenido del formato taylorfordista. El vector principal de la carrera interna es la experiencia, y por lo tanto no había en este convenio una división tajante entre trabajo manual y trabajo intelectual. Pero además, la relevancia de la experiencia también muestra a que se apostaba, que el modelo dominante era el de empleos "a vida" estilo el modelo que luego se popularizó como modelo japonés. Por ello afirmamos que al interior de una regulación de tipo fordista, se estaba estableciendo una regulación de tipo "putting out" system, o sea un conjunto de oficios organizados en un mismo espacio, con otras reglas de juego, se buscaba que el trabajador construyese sus competencias exclusivamente al interior de la empresa ya que iba ascendiendo a través de la experiencia medida en cantidad de jornadas en un puesto de trabajo. Esto por lo tanto suponía una muy fuerte estabilidad, trayectoria laborales de 30 y más años en una única empresa. Justificaba el reclutamiento de todos los miembros de una familia en la misma empresa. Muy fuertes tradiciones "paternalistas" de los patrones-propietarios etc. Se recogían las tradiciones españolas y británicas de organización empresarial que tuvieron un desarrollo anterior a los modelos taylorfordistas de organización que se instalaron Estados Unidos a finales del siglo XIX. Es evidente que el Convenio donde esta incongruencia entre el modelo taylorfordista y el modelo putting out system es el Textil, sin embargo la tónica general de todos los Convenios es la misma.

La segunda vuelta de Consejos de Salario, a la salida de la Dictadura, fue de corte político y muy orientada a ajustar salarios y canalizar la conflictividad pero no se centró en la elaboración de un nuevo sistema de categorías sociolaborales.

Este proceso tuvo, por lo tanto, un pecado original de vastas consecuencias. A la salida de la dictadura, las urgencias políticas fueron tales, que no se actualizaron las tareas ni las clasificaciones de los Convenios firmados retomándose los firmados en la primera vuelta que señalábamos anteriormente. Los Convenios reflejaban un mundo de trabajo que ya no existía. Hubo una base tácita pues entre las cámaras empresariales, los sindicatos y el gobierno que los Convenios eran, en materia de clasificaciones una referencia genérica. Por lo que los contenidos reales de las clasificaciones, lo que efectivamente realizaban los trabajadores eran notoriamente impreciso cuando no totalmente inexacto. Se fijaron por convenio incluso sueldos para cargos que no existían más porque la industria o los servicios no los requerían. En efecto, tanto el gobierno, como las cámaras empresariales y el PIT-CNT por distintas razones, querían en esa coyuntura un retorno a las regulaciones de los salarios por convenio. Fueron muy pocas las empresas, no hablemos de sectores, que revisaron las clasificaciones de los mismos, actualizándolos.

La otra forma de pérdida de vigencia de las clasificaciones, de los referentes fuertes de las categorías, fue poco a poco imponiéndose en ciertas ramas por un proceso de degradación y pérdida de referencia de las clasificaciones habituales, las que se conservaron por tradición. Por tales denominamos a aquellas clasificaciones cuyos contenidos son reconocidos como "naturales" ya forman parte del "mundo de vida" o "mundo social" del sector. Las que, más allá de las reglamentaciones, designan calificaciones o competencias imprescindibles para la realización de ciertas tareas o para asumir ciertas responsabilidades. Frente al aumento del desempleo, de la incorporación masiva de

trabajadores sin experiencia y sin una pertenencia de los códigos del “mundo social” profesional de referencia, sumado a la debilidad de los sindicatos en ciertos sectores y/o a la debilidad –y aun en ciertos casos irresponsabilidad– del Estado para realizar controles en algunos casos. Frente a las transformaciones de los procesos de trabajo por incorporación de tecnologías que modifican objetivamente las calificaciones requeridas, pero, la mayoría de las veces, por la búsqueda a veces irresponsable de empresarios, que redujeron costos laborales y sociales de cualquier manera, se fueron transformando los códigos tradicionales de los requerimientos para realizar las tareas. Las consecuencias más notorias fueron la baja de la calidad de la producción y el aumento de accidentes de trabajo en determinadas ramas en donde estos procesos se generalizaron. Todos estos factores, poco a poco fueron erosionando ciertos acuerdos consuetudinarios que daban coherencia a las clasificaciones con las calificaciones o competencias existentes y que constituían una regulación autónoma entre los trabajadores y los empresarios, la mayoría de las veces siendo una regulación tácita. Algún sindicato tuvo el poder de intentar bloquear este proceso de degradación constante. En la construcción por ejemplo, llevó al sindicato a decretar un paro nacional cada vez que se moría un trabajador en un accidente laboral. Este tipo de situación que hace recordar a las condiciones de trabajo de hace más de un siglo, podríamos clasificarlo de “flexibilidad salvaje”.

Estos dos procesos no se dieron necesariamente por separado, y además de las razones antes señaladas como la creciente tasa de desempleo, este proceso de deterioro se vio favorecido por el hecho de las profundas transformaciones del sector industrial en una enorme contracción en el período posdictatorial. Los proceso de desregulación se vio favorecida por la enorme rotación de la fuerza de trabajo. (Ver Boado y otros.)

Un tercer tipo de proceso que llevó también a una pérdida relativa de la vigencia de las clasificaciones laborales aunque en este caso referido solo a un sector, el bancario, fue la creciente pérdida de vigencia, en los bancos multinacionales, de la importancia de las clasificaciones del Convenio bancario firmado entre AEBU y ABU. Ello, por dos razones, primero porque algunos bancos tienen su propio sistema de clasificaciones para el conjunto de los trabajadores de la empresa multinacional, y por lo tanto distintas de las de la del Convenio.

Algunos Bancos, el City Bank por ejemplo, clasificaban a los trabajadores según dos sistemas de clasificaciones, el del Convenio y el de la multinacional, generando así una confusión y una pérdida creciente de la vigencia, aún en la mente de los trabajadores, de las clasificaciones del sistema nacional, o al menos generaban una creciente confusión de lo que tareas eran exigibles en función de la clasificación que se tenía a partir de esta matriz.

Pero más allá de todos estos procesos puntuales hay otros tipos de fenómenos a tener en cuenta en torno a la pérdida de las clasificaciones como herramienta ordenadora del mercado de trabajo. Por un lado, las transformaciones de las relaciones de fuerza entre los distintos actores colectivos participantes, en concreto, la pérdida de poder de los sindicatos en su capacidad de imponer la regulación de los salarios a través de los Convenios en los últimos años, llevaron a que no pudiese realizarse una revisión general de las clasificaciones, hoy notoriamente más alejadas de la práctica real de los trabajadores que cuando se salió de la dictadura y como habíamos señalado ya en ese entonces muy alejada de la realidad.

Por otro, hay convicciones teóricas o doctrinarias en los partidos tradicionales en general y entre los empresarios que legitimaban el debilitamiento de las clasificaciones como herramientas

de políticas de ordenamiento de la fuerza de trabajo. En efecto, la doctrina de la “flexibilidad” como mecanismo de reducción del desempleo, concebida en términos de aumento tercerzaciones, de contratos precarios, temporales o de tiempo parcial, desaparición del salario mínimo o su transformación en una cifra de referencia, etc. tan pregonado por los países anglosajones como fuente de sus bajos niveles de desempleo, conlleva una “flexibilidad latente” que sin decirlo, desvaloriza las clasificaciones como herramienta de política laboral, como política de ordenamiento del mercado de trabajo, y genera las condiciones de una “flexibilización salvaje”. Hoy estamos dando la vuelta de la página en la medida en que concepción y convicción está crecientemente puesta en duda por economistas contestatarios de esta doctrina, sosteniendo por ejemplo, que no se ha podido demostrar fehacientemente la relación entre el desempleo. Mostrando también contra ejemplos. La instalación de un salario mínimo en Inglaterra en 1999 no ha detenido el decrecimiento de la tasa de desempleo, o de las consecuencias indirectas de la flexibilidad en la sociedad norteamericana, que si bien es coherente en el sentido que sus desempleados poco protegidos quedan poco tiempo en la situación de desempleados, generan una reactividad que supera el marco del mercado de trabajo. Es decir, se ha comenzado a percibir que existen costos no reconocidos en la flexibilidad: un aumento del sacrificio demandado a los asalariados, desigualdades crecientes con un aumento de los procesos de exclusión, un aumento de las cargas de trabajo y en muchos casos con una disminución de la calidad de los productos.

La tercera vuelta de los Consejos de salarios en las que nos encontramos hoy en día nos encontramos con un clima económico y político totalmente diferente. Por un lado en materia de política laboral se considera a los Consejos de Salarios como un mecanismo totalmente idóneo para regular las relaciones Trabajo y Capital, y se abandona la “flexibilidad” como principio rector (aunque nunca públicamente admitido) de las políticas laborales. Se abre pues un espacio de regulación por ramas que los gobiernos anteriores habían abandonado. Y es en esta coyuntura en donde nuevamente se plantea la necesidad de tener referentes generales, es decir un sistema de clasificaciones sociolaborales y por lo tanto se vuelve a problematizar la equidad como habíamos visto anteriormente.

Sin embargo, el sistema de clasificaciones no puede volver a fundarse en una regulación taylorfordista. Ello tanto por problemas propios de este modelo de regulación pero también por el tipo de inserción de la economía uruguaya en la división internacional del trabajo y más en general por los procesos crecientes de globalización cultural y de apertura obligada de los mercados.

El modelo taylorfordista en su implantación global funcionó como modelo eficaz cuando se encontró en organizaciones esencialmente de producción racionalizadas bajo la forma de mercados internos o cerrados y en donde la gestión del personal se aparenta a una gestión del flujo normado por las clasificaciones, de allí.. Su viabilidad macro económica y macro social reposaba sobre dos convenciones reguladoras. La primera es el de la productividad ex ante, esto es, inscrita en las reglas de la clasificación, que constituye los compromisos mutuos de los asalariados y de los empleadores a lo largo del tiempo. La segunda, la de una convención de desempleo ex post, o sea que descansa sobre la colectividad, vía el seguro de desempleo, a los que son “descartados” porque no pueden cumplir con la convención de la productividad, por la razón que fuera. Asegurando así la redistribución de la fuerza de trabajo en función de las evoluciones de los mercados y de los estándares de producción. Esta segunda convención ata los destinos de las empresas y de los asalariados a un gran acuerdo social que toma forma en una compleja red de instituciones interdependientes en la seguridad social.

En este modelo, el sistema de relaciones laborales asegura la regulación de las calificaciones y de las clasificaciones a nivel de la rama o de la empresa. Y la eficacia del modelo reposa sobre el hecho que es ampliamente construido por la negociación colectiva, que va ajustando a través de negociaciones, a veces luego de conflictos, las reglas emergentes de éstas negociaciones, que hacen al sistema confiable, y por lo tanto permiten anticipaciones cruzadas de las lógicas identitarias y de intereses de propios de cada parte, bajo la supervisión de un tercer garante que es el Derecho del Trabajo, el Ministerio de Trabajo o el propio sistema de relaciones laborales.

Este círculo virtuoso en el mundo se transformó en círculo vicioso con la desarticulación de la regulación taylorfordista, y ésta se desarticula porque no puede mantener las fuentes de productividad que permitían su existencia. En los países desarrollados a principios de década de los años 70, la crisis taylorfordista, se produce cuando el crecimiento de la intensidad en el trabajo como su fuente principal empieza a generar efectos perversos que comienzan costos no absorbibles por el sistema. En efecto, la creciente intensidad genera una rotación de fuerza de trabajo, ausentismo y un desempleo creciente que fue poco a poco minando todo el sistema. A nivel cultural las crisis y los levantamientos populares del 68 prefiguraban un profundo malestar en la sociedad. Se debe agregar a esto, la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods y la consecuente liberalización del dólar, y como reacción a ello, el aumento de los precios del petróleo decretado por el OPEP. Estos dos últimos elementos, el cambio en la forma de la regulación de las divisas y de un insumo estratégico históricamente de costo muy barato y estable que cambia radicalmente su comportamiento, generan una situación de incertidumbre que se manifestó en la incapacidad de realizar previsiones de largo plazo y que llevó a las empresas a externalizar (tercerizar) sus actividades no centrales. En otro plano, llevó a los países anglosajones, estamos en la época Reagan y Thatcher, a reaccionar con una política desreguladora, flexibilizadora y sobretodo, desestabilizadora de los sindicatos, en particular para eliminar su capacidad de contención de reformas que perjudicasen a los trabajadores. Todo ello como forma de crear las condiciones para lograr una inmensa movilización de la fuerza de trabajo desde sectores no rentables o de baja productividad a otros con una supuesta productividad mayor. En realidad para reducir el costo directo e indirecto del Trabajo y de la Seguridad Social y así favorecer a las empresas pudiéndole bajar sustantivamente sus impuestos. Es en este marco que nace el modelo de la competencia como sustituto del modelo de regulación taylorfordista.

En el resto de los países desarrollados, se intenta –y en algunos se mantiene– el régimen de regulación taylorfordista pero con modificaciones distintas, en todo caso tanto el papel del Derecho del Trabajo se debilita, también el de las relaciones laborales y en la mayoría de los países Europeos, salvo los nórdicos, la tasa de sindicalización también se debilita manteniendo niveles importantes solamente en el Sector Público y también se debilitan los sistemas de formación profesional, etc. Muchos años después los sindicatos empresariales de los países centrales, retoman la iniciativa de la búsqueda de una regulación por competencias que sustituya a la regulación taylorfordista.

En América Latina, y en otros lados del mundo las cosas pasaron de una forma diferente y anteriormente a la crisis de los países desarrollados. Primero porque la regulación de tipo taylorfordista que se instala en la posguerra nunca logra tener un nivel de extensión profundidad como tuvo en los anteriormente descritos como ya hemos visto ya que recubría otros modelos de trabajo como el putting out sistem. Es más, su instalación a través de los Consejos de Salarios fue más por adaptación de una copia más o menos digna del “new deal” roosveltiano, que por una convención

de productividad “ex ante”. Es más los sistemas de proteccionismo vinculados a la “sustitución de importaciones”, debilitó la búsqueda de aumento de productividad ya que su no crecimiento podía ser compensado a nivel microeconómico por otros por transferencia de renta de otros sectores, y todo ello era posible por las condiciones internacionales extraordinarias que le permitían al país aumentar sus rentas sin aumentar su productividad. Todo ello entrará en crisis con el cambio de las condiciones internacionales. Pero además, la instalación de esta regulación de tipo fordista se da junto a procesos de movilización importantes de la fuerza de trabajo del campo a la ciudad y la aparición de cinturones de marginalidad en la periferia urbana de todas las grandes ciudades latinoamericanas. Junto a ello, la articulación de la regulación urbana y las movilizaciones populares dieron lugar a regímenes de tipo populista en distinto grado según los países, con mecanismos particularistas de distribución de la riqueza en convivencia con oligarquías fuertemente enraizadas en las sociedades.

En estas condiciones, la regulación de tipo taylorfordista antes mencionada por su extensión relativa, solamente a ciertos sectores de la clase obrera más o menos numerosa según los países, nunca tuvo la centralidad que adquirió en los países desarrollados y por ello convivió con mecanismos de redes de contención de tipo familiar o barrial que los mecanismos estatales de contención a través de las instituciones de seguridad social, nunca pudieron sustituir plenamente. Es decir nunca se dieron cabalmente las dos convenciones básicas que permitieron su consolidación en los países desarrollados.

Además, el costo económico emergente de la regulación taylorfordista, más la organización de sindicatos contestatarios del régimen vigente que reclamando, junto a otras fuerzas sociales, una distinta redistribución de la renta y del poder desembocaron en una serie de dictaduras militares. Estas primeras “rupturas” de los regímenes latinoamericanos que incorporaron parcialmente la regulación taylorfordista, fueron acompañadas por una segunda “ruptura” con las políticas de privatizaciones y de ajuste estructural, desnaturalizándolo totalmente, perdiendo peso la los sindicatos y a los sistemas de relaciones laborales y perdiendo peso la seguridad social que redujo en cantidad y sobretodo en calidad su cobertura social.

Las políticas sociales se desvinculan poco a poco del trabajo, transformándose en políticas contra la pobreza o de promoción de sectores sociales, la infancia, la juventud, la mujer etc.

El trabajo pierde así centralidad en el sentido que no es a través de él que en estos nuevos regímenes se intenta organizar e integrar la sociedad civil como se intentaba en los regímenes de corte taylorfordista. Pero aún así, el trabajo sigue siendo central en la constitución de las identidades individuales y colectivas y ello lleva a una tensión que hemos definido como de “flexibilidad instalada” (Supervielle y Quiñones). Es decir, la flexibilidad como estrategia para poder establecer proyectos de largo plazo en situaciones de alta inseguridad y de alta inestabilidad. Es en este marco que hay que ver la evolución de la calificación o construcción de competencias en Uruguay aunque quizás no sea demasiado distinto en América Latina.

Esta calificación o competencias, estuvo muy fuertemente basada en la experiencia. Esta no será más considerada ya como una extensión natural de la antigüedad en el puesto de trabajo, que presupone estabilidad en el empleo y estabilidad en la tecnología, sino que se liga más a la idea de “ampliación de puntos de vista” que presupone la participación en múltiples actividades, puestos de trabajo y aún en lo posible de categorías de la ocupación esta es una nueva lógica de construcción de identidades profesionales. La búsqueda de experiencia en este sentido es un correlato o un “ajus-

te" de los trabajadores individualmente considerados a crecientes situaciones de precariedad. Toda estabilidad en un solo puesto de trabajo puede ser considerado como una fuente de fragilidad para grandes capas de la población trabajadora, de allí la búsqueda del multiempleo, y de la ampliación de experiencias de empleos públicos o privados pero de tipo calificante. (Ver Supervielle y Quiñones).

Pero más allá del comportamiento de los trabajadores individualmente o colectivamente considerados el problema queda planteado: ¿que tipo de regulación se requiere para darle eficacia a la producción uruguaya junto a una creciente equidad? Y de allí se deriva otra pregunta: ¿qué tipo de sistema de clasificaciones sociolaborales se requiere en función de ella?

Propuesta para la discusión de los mínimos básicos de las categorías socioprofesionales

En la segunda vuelta de esta tercera ronda de los Consejos de Salarios se deben establecer los mínimos básicos de las distintas categorías de las clasificaciones de los distintos grupos.

Este proceso tiene su complejidad tanto para los empresarios como para los trabajadores, porque ello implica la definición de las categorías sociolaborales y todavía no hay un modelo acabado a alcanzar, ni un plan estratégico culminado, y por lo tanto, cierto desconcierto por parte de los actores laborales aún cuando el ciclo económico sea expansivo y sea notable la recuperación post crisis del 2002.

Pero más allá de las dificultades propias del Uruguay para construir un sistema de clasificaciones sociolaborales vinculado a la coyuntura sociopolítica y económica en que se encuentra existen dificultades específicas a dichos sistemas que deben ser tomados en cuenta. En esta segunda parte del trabajo intentaremos discutir las dificultades específicas de las clasificaciones sociolaborales hoy en día.

Evolución de las categorizaciones a nivel de las Ramas profesionales en Francia y Estados Unidos

Pensamos que Francia y Estados Unidos han sido los países en donde se han tenido las experiencias fundantes de las clasificaciones socioprofesionales. Y directa o indirectamente han sido las fuentes principales que han inspirado las realizadas en Uruguay. A su vez, la propia historia de las clasificaciones en estos países muestra los apremios sociales a los que se intenta responder con el establecimiento de dichas categorías y más aún los principios que las orientan. Por ello una mirada sobre ellos y su historia se impone.

Las clasificaciones de puestos de trabajo en Francia tienen una larga tradición en el movimiento obrero y en las relaciones laborales. Ya en 1831 el conflicto de los obreros de la seda, los Canuts de Lyon, realizan un auténtico movimiento de revuelta popular para fijar los niveles (barèmes) de salario en función de distintos criterios. Se trataba en términos generales de fijar los niveles del valor del trabajo y del reconocimiento del mismo, o sea del justo valor relativo del trabajo.

A mediados del mismo siglo también en Francia se regulan los niveles salariales en la industria del libro siempre buscando la estabilidad y la equidad de los ingresos de los trabajadores. En 1899, un decreto del Millerand reglamenta las condiciones del empleo de los obreros de las empresas que

trabajan para el Estado. En este decreto se regulan los niveles salariales en función de las tareas que se realizan. (Nótese que aquí en Uruguay recién ahora se empieza a discutir los niveles de los salarios de las empresas que realizan tareas tercerizadas para el Estado).

Esta primera intervención estatal se verá reforzada luego de la primera guerra mundial con una ley –también en Francia– en 1919 orientada a darle la iniciativa al patronato (asociaciones de patronos) y a los sindicatos para fijar los niveles de salario en diversos oficios en los sectores estratégicos de la economía de la época. Aún así, por diversas razones, tanto el patronato como los sindicatos prefirieron una regulación ética de dichos niveles.

En Estados Unidos a principio del siglo veinte Charles F. Bedaux en el seno del American Management Association al mando de un grupo de investigadores crea el sistema de evaluación de categorías por criterios y por puntos. El método general es conocido y popularizado como el “job evaluation”. Pero es en el marco del New Deal de Roosevelt para salir de la crisis del treinta aparece la idea de las categorías y de sus niveles salariales construido a partir de procedimientos analíticos, particularmente a partir de varias Asociaciones profesionales tales como la eléctrica (NEMA), la del Metal (NMTA) y la Midwest Management Association (MIMA).

En Francia, se dio un nuevo impulso con una segunda intervención estatal importante es durante el Frente popular, con la primera participación de Socialistas y Comunistas en un gobierno francés también en la década de los treinta. En efecto, en 1936 en los acuerdos de Matignon se establecen categorías concertadas entre los sindicatos y patronos fijando los niveles de salario de cada uno. En estos acuerdos aparece el concepto de salario mínimo por primera vez y las categorías se organizan a partir del concepto puesto de trabajo y no de oficio como en el pasado. Aunque nuevamente, el centro de interés sindical no era la de la fijación de niveles por categorías sino el de firmar lo más rápidamente posible acuerdos en todas las ramas profesionales. Con ello se institucionalizaba al sindicalismo en toda la actividad productiva y por ello, en este contexto, los contenidos de las grillas categoriales importaban menos. Algo similar a lo que ha sucedido en ciertos grupos en la primera vuelta de los Consejos de Salarios en Uruguay en donde, ya hemos visto, las categorías no eran la primera prioridad.

Una tercera intervención estatal importante en Francia luego de la culminación de la Guerra, son los decretos (arrets) llamados Parodi por el nombre del primer Ministro de Trabajo en 1945 y Croizat, el ministro que lo sucede, este último de afiliación comunista todo ello en este primer gobierno después de la Liberación. Estos decretos recordados como Parodi o Parodi – Croizat en realidad aparecen tanto como una conquista de los asalariados como una fuerte intervención estatal por parte del gobierno para fijar la jerarquía diferencial de los salarios o forzar a las empresas y a las ramas a preocuparse por ello. El objetivo es lograr cierta estabilidad en el empleo y en los salarios evitando la competencia entre las industrias o empresas centradas en el pago de los mismos por un lado, y evitando por otro las reivindicaciones fundadas en comparaciones interempresariales. La reconstrucción de la vida económica y social después de la guerra imponía reducir las masa de conflictos puntuales en esa coyuntura y ello justificaba aún para los empresarios la imposición de las negociaciones por rama en cuanto a las estructuras salariales. La estrategia de la fijación de las categorías por ramas es de carácter global y por comparaciones.

Quedan así consolidadas las dos grandes corrientes en cuanto a la clasificación de las categorías laborales en el nivel de las ramas socioprofesionales: La tradición de las categorías fijadas por el

método global de comparación por pares, de tradición fundamentalmente francesa, y la tradición de una evaluación analítica a partir del método criterial, de criterios clasificantes de tradición americana.

Las distintas escuelas de los sistemas de clasificaciones

De los elementos surgidos anteriormente, aparece los momentos históricos en el cual se realizaron la puesta en práctica de los sistemas de categorías sociolaborales en Francia estuvieron vinculados a hitos de su historia y que se vincularon a resolver tres grandes problemas contextuales: la urgencia de dar señales de la búsqueda de equidad ante grandes movilizaciones populares como fue el del Frente popular, o la victoria contra el nazismo, pero también fue momentos de la necesidad de la recuperación productiva nacional, quizás más que el aumento de la productividad en el corto plazo, después de grandes crisis productivas y por ello, la necesidad de reducir al máximo en ese período de recuperación, la conflictividad laboral. La enorme distracción de los trabajadores y de sus dirigentes sindicales por un lado y de los empresarios por otro y el nivel de los acuerdos alcanzados se justifica por estas situaciones excepcionales. La experiencia Americana tiene se realizó en contextos distintos, aunque en parte el "new deal" de Roosvelt también fue una medida de política de búsqueda de salir de la crisis de Estados Unidos del 1929. La instalación de los primeros Consejos de Salarios en Uruguay se inspiraron de esta última experiencia. Pero en general, el "job evaluation" en sí, tenía como fin el aumento de productividad y la organización del trabajo al interior de las empresas. Y ello suponía situaciones de relativa estabilidad laboral, en donde la problemática "nacional" no aparecía por lo tanto como problemática principal de urgencia.

Es a partir de estas "claves de lectura" que proponemos analizar las distintas formas de construir las clasificaciones.

1. *El método global de la comparación por pares*

Este método parte de la definición de grandes funciones o filiales (fabricación, mantenimiento, Informática, contabilidad, venta, secretariado etc.) entendiendo por éstas a la totalidad de los empleos de un mismo oficio, profesión o de una misma especialidad que se reagrupan en ella, independientemente de su posición en una escala de valor determinada, A partir de este primer reagrupamiento se establecen "pasarelas" de equivalencia que permiten la movilidad de una función o filial a otra. Este método consiste entonces a posicionar cada puesto de trabajo en una grilla de clasificaciones pre-determinada y comparar su perfil a las características de algunos puestos de trabajo elegidos como referencia en una función o filial y extenderlo o asimilarlo a otros puestos de trabajo considerados similares en otras filiales.

A título de ejemplo:

En un primer puesto de trabajo de referencia, se considera equiparable al operador de fabricación con el operador de mantenimiento con el operador de informática con el ayudante de contabilidad en la contabilidad y a la secretaria en el secretariado. En un segundo empleo de referencia se considera al ajustador de fabricación, al técnico de taller de mantenimiento, al programador de informática al contable de contabilidad y al asistente comercial de Ventas y así sucesivamente. Entre los distintos puestos de referencia, cuando es necesario se establecen categorías intermedias que

pueden ser apareados a otros puestos en otras filiales o no. El sistema que se utiliza para definir los límites de variabilidad es el de calificar a los dos puestos de trabajo comparados en escalas del uno al nueve de tal forma que el máximo de variabilidad sea de tipo 1-9 o 9-1, o sea el máximo aceptable de diferencia entre dos cargos sería esta distancia entre los mismos. Mientras que el mínimo de variabilidad sería en las calificaciones 5-5 en donde a los ojos de los evaluadores los dos puestos son totalmente equiparables.

Este método es relativamente simple aunque muy impreciso y esconde las transformaciones que a veces se producen al interior de las propias denominaciones de los puestos de trabajo. Un ajustador de hoy en día realiza tareas y actividades muy distintas a las que realizaba hace veinte años por más que conserve el puesto de trabajo la misma designación. Tiene además una base de apreciación muy subjetiva y global en las comparaciones apareadas de los puestos de trabajo. Más allá de ello, por su simpleza, su fácil comprensión este método ha sido utilizado durante decenios y es la base de las actuales grillas de clasificación en los convenios colectivos.

2. *Los métodos analíticos por criterios*

Hay múltiples métodos analíticos que desembocan en la construcción de categorías, describiremos los que nos parecen más importantes.

Para desarrollar un método analítico se procede a definir uno o más criterios a partir del cual se analizan los distintos puestos de trabajo, y en función de él se establecen las jerarquías de los mismos. Los primeros intentos de aplicación de este método eran a partir de un solo criterio. Es decir, se intentaba evaluar todos los puestos de trabajo a partir de un único criterio elegido. El problema que se planteaba era: ¿qué criterio elegir? Hacia los años cuarenta, Edward Hay establece como único criterio "la finalidad". Criterio que años después, en 1948, abandona como criterio único en función de la idea de pensar en la necesidad de aplicar un sistema de criterios múltiples para la evaluación de los puestos de trabajo (job evaluation). Un segundo "criterio único" se propuso y se intentó de aplicar a fines de los años cincuenta fue el de "período de autonomía" elaborado por Elliot Jaques. Este concepto parte de una distinción entre tareas prescriptas y responsabilidades prescriptas, ambas por lo tanto respaldadas por instrucciones formales y, tareas no prescriptas o responsabilidades discrecionales, ambas realizadas autónomamente y controladas a posteriori. Es precisamente el período que pasa entre la realización y el control el que determina la naturaleza y la dificultad del puesto de trabajo. Estudios estadísticos realizados por el propio E. Jaques muestran una muy fuerte correlación entre el tiempo de este período de autonomía y la escala de remuneración juzgada justa.

Poco a poco, aún a pesar del reconocimiento de la utilidad de los criterios antes señalados, se abandonó la idea del criterio único para aceptar la idea de múltiples criterios. Sin embargo como señalábamos, tanto el primer criterio, "la finalidad", como este segundo criterio, "la autonomía", fueron integrados a las baterías de criterios múltiples que luego se generalizaron en toda la industria y servicios. La razón principal de esta mutación conceptual, el abandono de los criterios únicos optando por un sistema de criterios múltiples, se debe al hecho que, a pesar de las altas correlaciones estadísticas que se pueden construir con ellas, no parecen ser muy transparentes en la medida que esconden otros criterios subyacentes que corresponden a las opciones de políticas de recursos humanos que se aplican, pero de una forma poco explícita, lo que genera fuertes malestar y desconfianza entre los trabajadores.

Es por este tipo de crítica que finalmente, muchas de las principales consultoras norteamericanas e internacionales utilizan tres criterios centrales para la definición de categorías. Estas son “la competencia”, “la iniciativa creadora” y la “finalidad” aunque a veces se agregan otros criterios y en ciertos sistemas, más sofisticados, se realizan ponderaciones diferenciales de los mismos.

Una segunda forma de ampliar los criterios únicos ha sido el propuesto en la década de los setenta por Thomas Thomson Patterson y Tom M. Husband que crearon el método de las “bandas de decisión” que toman en cuenta el nivel de decisiones a tomar. Según estos autores este es el único factor común a todos los puestos de trabajo. Existirían entonces seis grandes categorías que evolucionan entre la “banda cero” en donde para la cual las decisiones están definidas a priori y la autonomía es estrictamente la mínima, y la “banda E” en donde la toma de decisiones es política y concierne a la estrategia de largo término de la empresa.

Dentro de los métodos analíticos quizás el más difundido y aplicado en empresas bancarias internacionales en nuestro país, es el método Hay del gabinete del mismo nombre antes mencionado. Este método ha adquirido notoriedad porque no solamente permite comparar los puestos de trabajo entre sí, sino que permite la comparación con puestos similares pero de otras empresas incluso si estas están en el extranjero. Este método apunta a darle una herramienta consistente a grandes grupos que operan en el mercado internacional y sobretodo a los cuadros gerenciales dándose una política de remuneraciones y jerarquía de empleos coherente entre la casa matriz y en las filiales.

En sí el método recurre a criterios clasificantes presentados como objetivos, racionales y universales.

Cuando se hace mención de los tres criterios clasificantes del método Hay, para ser justos, se debería hacer mención de los ocho subcriterios. En el *criterio competencia* que se define como la suma de todos los conocimientos necesarios para ocupar un puesto de trabajo de forma satisfactoria, se identifican tres aspectos o criterios:

Los *conocimientos necesarios*, la *capacidad de management* y la *capacidad de relaciones humanas*, esta última con tres niveles diferentes: normal (bien educado y eficaz), importante (poder comprender, influenciar y elegir) indispensable (formar y motivar a los otros).

En el *criterio iniciativa creadora*, segundo gran criterio, se da cuenta del grado de iniciativa y reflexión original que requiere el puesto de trabajo para analizar, evaluar, crear, razonar y resolver los problemas, alcanzar conclusiones y expresarlas. Este método se apoya a su vez en dos criterios: el *marco de reflexión* que delimita el “espacio” en el cual se ejerce el proceso mental del titular del puesto de trabajo. Ello en ocho niveles que van desde marcos muy rígidos y rutinarios que remiten a reglamentos y procedimientos detallados con controles constantes, hasta marcos definidos muy en general, a través de principios, conceptos y orientaciones muy generales. Y la *exigencia de los problemas a resolver* que se mide en cinco niveles de una simple memoria selectiva a un pensamiento crítico.

Finalmente, el último gran criterio es el de la *finalidad* definida esta como la responsabilidad de la acción y de sus consecuencias. O sea del efecto mensurable del puesto sobre los resultados de la empresa o de la unidad. Este último comporta tres aspectos: el de la *latitud de la acción* que toma en cuenta las dificultades que el puesto no puede traspasar y que reducen las posibilidades de acción, el grado de control que se ejerce sobre el puesto de trabajo y el poder de decisión que se le permite al titular dado el modo de organización y de delegación de las constricciones y del control.

Se establecen nueve niveles. Este criterio es asimilable al de autonomía al que nos habíamos referido antes y que utilizan otros proyectos de clasificaciones realizados por otros gabinetes que el Hay. El segundo subcriterio es el de *la amplitud del campo de la acción* que observa la relevancia de los recursos económicos que descansan sobre el puesto y la influencia que el mismo tiene, más o menos directamente, sobre los resultados anuales de la empresa. Se establecen cinco niveles. Y finalmente el del *impacto* que indica la naturaleza de la acción llevada adelante por el puesto de trabajo sobre su campo de acción: se establecen cuatro niveles, el directo, el primordial o compartido, el indirecto y el contributivo o lejano.

La mecánica del método lleva a que un comité de las empresas pertenecientes a diferentes funciones en la misma se dé un juicio sobre cada puesto descripto construyendo un consenso sobre cada subcriterio. Los tres componentes (criterios) competencia, iniciativa creadora y finalidad, son expresados en puntos Hay a partir de unas tablas de múltiples entradas. EL peso total del puesto se obtiene por una simple adición de estos tres valores. La escala varía entre 60 puntos (puesto sin ninguna competencia y muy baja responsabilidad) hasta 5.000. Luego se procede a un procedimiento de darle coherencia por un método similar al de comparación por pares para evitar ciertas discontinuidades o injusticias aberrantes.

Gracias a las encuestas de remuneraciones anuales realizadas por el gabinete Hay, en los países desarrollados y en ciertas ramas socioprofesionales los puntos Hay pueden convertirse en valores monetarios. Y, es así como las empresas fijan los niveles de salarios en muchas empresas multinacionales, al menos en los puestos de cierta responsabilidad, en los promedios que arroja el sistema Hay, o en ciertos casos por encima de ellos, porque a partir de estos parámetros establecidos se estima que existe un mercado de trabajo entre los cuadros dirigentes de estas empresas y que a partir de remuneraciones diferenciales, cuadros de una empresa, pueden ser atraídos por una empresa concurrente. En Uruguay, una empresa que ha fijado el nivel de sus salarios de sus cuadros superiores por el método Hay es el City Bank.

Es indudable el peso del método Hay en el mundo del trabajo y en los sistemas de clasificaciones aunque a veces de forma indirecta, impulsando la incorporación de criterios como universales y racionales cuando de hecho reflejan mundos muy específicos. Justamente esta se una de las principales críticas al método Hay, que el consenso con los trabajadores presupone una aceptación sin discusión del Método y sobretodo de sus criterios y ponderaciones. Y ello, más allá de la implantación en sociedades con culturas muy distintas. Nuestra experiencia demuestra que las organizaciones tienen culturas muy diferentes que los llevan a comportamientos también muy distantes aún en un propio sector como el bancario y de un pequeño país. La segunda crítica es que las grillas de los puntajes son siempre secretas siendo este método muy poco transparente en este sentido.

Divergencias, convergencias e hibridaciones

Una de las principales paradojas de las dos grandes orientaciones de clasificaciones que hemos descripto es que el método que se ha impuesto durante muchos años en Francia, en realidad supone una organización muy influenciada por el taylorismo y por el fordismo que tuvieron su origen y primer desarrollo importante en Estados Unidos. Ello se debe a que a nuestro entender cuando se empiezan a desarrollar los métodos globales por comparación de pares, la influencia del taylorismo

y aún es fordismo, ya se había extendido en Francia. De hecho la Renault ya había aplicado los métodos tayloristas antes de la primera guerra mundial en sus talleres de las afueras de Paris. ¿En que nos basamos para asimilar al método global de comparación por pares al taylorismofordismo? En que la comparación por pares, más allá que la apreciación de las equivalencias es subjetiva en este método, supone la posibilidad de descripciones de tareas muy objetivas y ello es posible porque la división entre el trabajo manual e intelectual es muy tajante. Entre las oficinas de estudios de tiempos y métodos se diseña y los trabajadores de ejecución ejecutan tareas rutinarias y simples. Es en base a estas descripciones de estas últimas tareas que se pueden establecer equivalencias fuertes entre puestos de distintas funciones o filiales y la calidad de la descripción permite que la subjetividad sea de los evaluadores sea altamente controlable. La garantía de equidad pasaba por la mayor cantidad de puestos de trabajo descriptos minuciosamente y clasificados para evitar que quedasen puestos fuera de esta operación, puestos que de existir eran fuente de arbitrariedad y falta de transparencia. Lo que hace específicos a Francia es la coyuntura sociopolítica, el Frente común de la Izquierda en el gobierno etc. e la inmediata posguerra que potenciaba a los actores colectivos tales como los sindicatos obreros o corporaciones empresariales por un lado y por otro llevaba a la búsqueda de generación de confianza entre las partes a través del diálogo social y en este contexto, se hacía imprescindible la transparencia y la claridad en los métodos de clasificar y de asignar salarios.

La aparición de los métodos analíticos por criterios se desarrollan como consecuencia de un conjunto de procesos y necesidades distintas en Estados Unidos con respecto a Francia. Por un lado, se desarrollan cuando la necesidad de reconstrucción nacional ya ha pasado aún en su fase de reconversión de la industria militar hacia una industria del consumo en la posguerra. A su vez, el taylorfordismo está instalado como modelo para las relaciones laborales y las relaciones obrero patronales son relativamente estables por lo que el conflicto en el mundo laboral pasa a estar centrado en la competencia entre las empresas más que de los empresarios con relación a los trabajadores. El paradigma cambia, el éxito productivo aparece como un logro de los gerentes más que de la suma de los trabajadores. Este proceso va poco a poco desplazando el centro de la problemática de las empresas de las relaciones patronales a la de los cuadros gerenciales. Aparece un mercado competitivo de cuadros gerenciales ya que las empresas comienzan a disputarse aquellos que aparecen más competentes ofreciéndole mejores remuneraciones a través de distintos mecanismos y por lo tanto, construyendo este mercado muy particular. La problemática pues, es el gerenciamiento de estos cuadros y ello requiere de una nueva tecnología específica a estas categorías de trabajadores que se va construyendo a través de las los criterios calificantes de los "job evaluations". Esta tendencia se acentúa y extiende a otras categorías de trabajadores en la medida en que las diferentes automatizaciones van poco a poco reduciendo las tareas repetitivas hasta tal punto que en un momento el cuerpo de los trabajadores de tipo taylorista o fordista se reducen, al menos en términos relativos, con respecto a la cantidad de cuadros intermedios. Es en este momento que poco a poco los criterios analíticos se generalizan para todo tipo de tarea. Aunque es cierto que el trabajo se transforma en algo mucho más abstracto y requiere de otros mecanismos de clasificación que las descripciones objetivas de las tareas que realizan los operarios.

Pero es de hacer notar que junto a la evolución de las características de la producción el proceso de reconocimiento y de creación de un mercado específico de trabajo para los cuadros gerenciales, se intenta fortalecer la idea de la empresa como institución cultural, cargándola de un

simbolismo que intenta construir identidades de empresa específica que diferencia a los trabajadores de una empresa de otra y todo ello con una fuerte connotación de religiosidad protestante dominante en Estados Unidos. De allí que aparecen los conceptos de “visión” y de “misión” y además, se busca como valor, el del “logro” (achievement) individual como modelo de conducta típica a seguir.

Es en este doble contexto, de evolución de la producción y de la mística individualista del logro que hay que entender la emergencia de las competencias como nuevo concepto organizador de la producción, de la consideración de los trabajadores como “masa” típicos de la organización taylorfordista a una nueva suerte de trabajadores de “oficios”, en el sentido que éstos están fuertemente marcados por su particularidad, se habla de “set” de competencias de los trabajadores. Es la resistencia a este tipo de “soporte ideológico”, el trasfondo individualista en el cual se han construido en gran parte, la construcción de la organización por competencias, que en nuestras culturas de trabajo hay gran desconfianza a este tipo de organización más que una cerrada defensa de la organización taylorfordista y su cultura subyacente. De hecho, en nuestra cultura latina, difícilmente se ha impuesto una cultura de mercado de trabajo competitivo entre los trabajadores, aún entre los cuadros superiores de las empresas, por lo que parece difícil que esta lógica se imponga. Pero a su vez, la organización por competencias y avanzar a una clasificación de los sectores por grandes grupos de competencias parece ser una necesidad por las características que ha adquirido y que crecientemente está adquiriendo el trabajo hoy en día. A su vez, en la medida en que esta es una realidad para los sectores más dinámicos pero no necesariamente para todos los sectores, parece como sumamente necesario ir hacia un híbrido que tome en cierta medida las evaluaciones globales pero introduciendo criterios en particular centrados en competencias, de tal forma que la clasificación no violente a ningún sector.

Las posibles características de un modelo de regulación posfordista en Uruguay del futuro

En cuanto al destino de la producción uruguaya a diferencia de la posguerra cuando se realizan la primera ronda de los Consejos de Salarios, no nos encontramos en un contexto donde pudiese implantarse una regulación de tipo taylorfordista ya que los supuestos básicos, el de la orientación de la producción hacia el mercado interno y una regulación acordada de las jerarquías de las calificaciones requeridas para la producción en cada rama entre los sindicatos y las cámaras empresariales, el primer supuesto que mencionábamos, no es realista. La producción del Uruguay se orienta hacia la producción de commodities pero éstas, por una creciente competencia con otros productores en los mismos rubros y por crecientes exigencias de tipo fitosanitario u otros tipos de regulación, tendencia creciente hace que aún ellos exijan cierta flexibilidad. Pero además la estrategia de crecimiento productivo y de inserción en la división internacional del trabajo es de una producción de especialización flexible en mercados de alta o media calidad. El tamaño del Uruguay y de su mercado interno, obliga a orientarse a la exportación pero la lejanía de los grandes centros hegemónicos hacen imposible la búsqueda de mercados de producción de bienes masivos. Por lo tanto no tiene excesivas posibilidades alternativas. Las características de su fuerza de trabajo, las aspiraciones de bienestar de la sociedad globalmente considerada y aún fortalecida por la orientación integradora y de aumento de equidad, de proyecto de sociedad mesocrática que conlleva el programa de la izquierda que ganó

las últimas elecciones, implica costos altos relativos de la fuerza laboral lo que a su vez exige orientarse a mercados de calidad alta o media. Es a partir de ésta orientación que uno debe entender los apremios que deben resolver. Por un lado estableciendo un sistema de categorías que den posibilidad de estructurar la vida de los trabajadores de tal forma que tengan un horizonte medianamente previsible bajo ciertas reglas de equidad y por otro que esta estructuración de cuenta de una estructura altamente adaptativa del Uruguay a las cambiantes condiciones de una demanda internacional lo que supone admitir altos niveles de flexibilidad ajustada por un constante diálogo social.

Propuesta de categorías generales a nivel de un Grupo

Consideramos que el sistema más simplificado debe contener cinco categorías de competencias que corresponden a la forma más común de organización del Trabajo y pueden ser el piso de los salarios en una estructura de los mismos.

Primera categoría. Las competencias, y calificaciones corresponden en ésta primera categoría a las que se exigen normalmente para entrar a trabajar en cualquiera de las actividades del Grupo que está sirviendo de referencia. El salario base de esta categoría coincide con el salario básico de lo acordado por el Consejo de salarios.

Una segunda categoría corresponde al de las competencias que se requieren para ejercer una trabajo de operario o empleado con oficio. La forma de adquisición de estas competencias puede haber sido por distintos mecanismos, experiencia en el ámbito de trabajo, formación o adiestramiento o una combinación de ellas. Tiene un perfil fuertemente marcado por la actividad que debe desempeñar este trabajador con oficio, pero también debe tener competencias en campos complementarios como en seguridad e higiene y Cymat, debe ser acompañado por competencias transversales que le permitan trabajar en un ámbito laboral complejo y de colectivo de trabajadores. El vector principal entre la primera categoría y la segunda, es la antigüedad. En el convenio de las categorías es recomendable que se fije un tiempo máximo de estadía en la primera categoría para pasar a la segunda. Este pasaje “automático” de una a otra a partir de ese tiempo conveniado, invierte la responsabilidad en cuanto a la adquisición de competencias en el sentido en que es en ese período que la empresa debe preocuparse para llevar al operario o al empleado principiante a adquirir las competencias de un oficio.

Una tercera categoría implica tener competencia de mando, ser jefe, capataz u otra designación específica que se le den en el Grupo. Aquí aparecen nuevas competencias que no están necesariamente ligadas a la experiencia porque son de naturaleza distinta. Aparecen entonces competencias ligadas al Mando tales como el liderazgo y competencias para organizar entre otras. Pero también y simultáneamente, tienen que ser complementadas por la competencia de “traducir” las consignas superiores en decisiones prácticas a un nivel operativo para ser realizadas por subalternos. La idea de un primer nivel de mando supone que aquel trabajador que se encuentre en esta categoría está siendo una suerte de bisagra en la organización del trabajo, recibiendo consignas y siendo capaz de traducirlas en operaciones productivas concretas que realizan sus subalternos.

Una cuarta categoría supone tener las competencias para tener un dominio tal de los procesos de trabajo que se pueda prever las consecuencias negativas o positivas de cualquier modificación del mismo. Es pues una competencia técnica, en donde ya no alcanza con dominar perfectamente

el proceso sino que se deben tener competencias proyectivas, saber que puede pasar en el futuro si se realizan modificaciones en el proceso de trabajo. Se trata de la construcción de una categoría que defina los mínimos de las competencias de un técnico en el Grupo. No son competencias que se pueden adquirir únicamente por la experiencia ni por la práctica de mando. Tienen su propia especificidad e implican capacidad reflexiva y competencias analíticas que no necesariamente emergen de la experiencia aunque ésta puede ser una fuente muy importante de inspiración. Por ello, pensamos que se debe evitar en la medida de lo posible la especificación de diplomas profesionales como exigencia para ésta categoría, en particular en este nivel básico. Ello porque fijaría un techo a los no profesionales que han realizado una exitosa carrera, la mayoría de las veces interna a la empresa, de aprendizajes y/o de formaciones en toda su trayectoria laboral y a través de ella han adquirido las competencias analíticas antes mencionadas. La tecnicidad por aprendizaje que existe notoriamente en nuestras empresas y cumple una función central en nuestra cultura de trabajo. Si es necesario especificar la acreditación profesional, consideramos que se debe realizar o bien en categorías superiores de técnico, no en la básica o simplemente transformarse en un mérito específico a pagar por mecanismos de remuneración complementaria.

Una quinta categoría supone tener competencias de gestión. Sea esta de gestión de materiales, de tecnologías, de recursos humanos, de aspectos financieros y aún de recursos culturales y simbólicos. Nuevamente estamos en ruptura con las categorías anteriores en la medida en que las competencias de gestión son específicas y nuevamente se pueden haber adquirido en la práctica a través de aprendizajes, o a través de formaciones. Nuevamente consideramos que en la práctica esta categoría no debe hacer mención a los títulos profesionales en la definición básica de la misma por las mismas razones que dábamos con respecto a la categoría anterior.

A modo de conclusión

Si en cada Grupo del Consejo de Salarios se definen estas cinco categorías basadas en conglomerados de competencias con sus respectivos mínimos salariales, va ser extremadamente simple concebir otras categorías que puedan diseñarse como niveles intermedios de estas cinco categorías básicas que operan como piso en el caso que la complejidad de ciertas empresas o la existencia de tradiciones o prácticas culturales laborales obligue a hacerlo

A su vez, no es obligatorio que todas las categorías sean cubiertas. En las muy pequeñas empresas, los patrones pueden ejercer simultáneamente las competencias de las tres últimas categorías, ejercer directamente el mando, ser los técnicos de la empresa y gestionar los equipos, los insumos, etc. Aún así en estos casos, nos parece necesario que los trabajadores tengan por lo menos un ascenso en su vida por lo que me parece imprescindible hacer universal la existencia de las dos primeras categorías en todos los grupos y más allá del tamaño y complejidad de la actividad productiva y el pasaje obligatorio de la primera a la segunda en el tiempo acordado en el Convenio.

Confianza, instituciones y organización del trabajo*

*Francisco Pucci - Rodolfo Levin - Nicolás Trajtenberg - Carlos Bianchi***

Desde la década de 1990 las empresas uruguayas han debido enfrentar una serie de transformaciones estructurales en la economía nacional. En este período se acentuó la apertura comercial que implicó una mayor exposición a regímenes competitivos, a la vez que se inició un proceso de transformación de la organización de las empresas marcada por altos niveles de heterogeneidad entre las firmas y los sectores de producción. En este marco, un creciente número de empresas de la industria manufacturera y del sector servicios, iniciaron experiencias de certificación de calidad de sus productos o procesos. Estas experiencias fueron consideradas como un recurso para mejorar las condiciones de acceso a mercados, tanto a nivel nacional como internacional, así como un recurso para llevar adelante transformaciones innovadoras en el proceso productivo.

Introducción

En estos procesos, que abarcan dimensiones muy diferentes como las relativas a la organización del trabajo, la gestión de los recursos humanos y las relaciones laborales, existe una marcada referencia a la idea de confianza. Los procesos de certificación de calidad, en la medida en que permiten construir la trazabilidad de los productos, son instrumentos para generar confianza en los clientes de mercados cada vez más inciertos y volátiles. La confianza también aparece en los procesos internos de las empresas, ya que es a través de la misma que los trabajadores se identifican con los objetivos de calidad de la producción, comunican sus saberes y desarrollan competencias que permiten innovar en procesos o en productos.

La importancia que la literatura le da al fenómeno de la confianza obliga a realizar esfuerzos para precisar mejor este concepto. Un primer intento de clarificación ya ha sido realizado en trabajos anteriores¹, donde se pretendió llegar a una definición del concepto de confianza y su articulación con otros conceptos como el de interés, cooperación y racionalidad. El presente trabajo pretende complementar el esfuerzo anterior, intentando precisar los diferentes niveles en los que opera la confianza, la relación entre confianza y organización y el papel que tiene la confianza en las relaciones laborales de una empresa. Este intento de precisión nos obligará a establecer diferentes

* Este trabajo forma parte de una investigación más amplia financiada por la Comisión Sectorial de Investigación Científica.

** Docentes-investigadores del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales.

1 Pucci, F., Levin, R., Trajtenberg, N. y Bianchi, C. (2006).

conceptos de confianza que tengan una utilidad operativa más específica para los propósitos de una investigación sobre implementación de procesos de calidad en la industria uruguaya.

En este sentido, los objetivos del presente artículo son múltiples: en primer lugar, discutir algunas ideas asociadas a lo que generalmente entendemos por confianza. En segundo lugar, analizar los diferentes niveles de operación de la confianza. En tercer lugar, profundizar el concepto de confianza en el nivel sistémico y el organizacional. Finalmente, analizar más específicamente los vínculos entre la confianza y la organización del trabajo.

1. La confianza y su importancia

¿Tiene sentido reflexionar acerca de la confianza? O mejor dicho, ¿tiene sentido precisar de qué hablamos cuando hablamos de confianza, a los efectos de utilizar dicho término en nuestras explicaciones acerca de los agentes y del mundo? Hay quienes creen que dicha empresa es inútil y escasamente rendidora a los efectos de fortalecer analíticamente nuestras hipótesis o teorías. Para algunos autores como Williamson, utilizar el concepto de confianza constituye un error ya que se está aplicando una nueva etiqueta a un simple proceso ya conocido donde los actores interesadamente calculan riesgos de oportunidad bajo una racionalidad limitada². Es decir, el concepto de confianza no agrega nada, simplemente complejiza innecesariamente nuestra explicación de los procesos.

No obstante, otros autores consideran que esta posición es extremadamente tajante y que vale la pena profundizar en la idea de confianza. No obstante, al menos hay dos obstáculos relevantes. En primer lugar, muchas veces la idea de confianza, si bien es considerada relevante, aparece en forma vaga o implícita. En segundo lugar, entre los autores que trabajan el tópico en forma más explícita, hay un amplio disenso en torno a qué constituye la confianza, a qué la genera, “para qué sirve” o qué efectos posee. Muy brevemente, y a efectos de introducirnos en el tópico, ¿qué entendemos por confianza? O si se quiere ¿qué elementos o propiedades van asociados a la idea de confianza?

La confianza surge siempre que nos encontramos en una situación de relativa vulnerabilidad caracterizada por la *incertidumbre* y la *ausencia de información*. Cuando no contamos con información perfecta o la misma es muy costosa, las decisiones y acciones *racionales* se vuelven imposibles. En dichos casos quedamos paralizados, a menos que recurramos a la confianza. Es decir, pese a que la información y los datos con que contamos no nos permiten predecir con exactitud lo que ocurrirá, y por ende, nos vemos imposibilitados de tener expectativas positivas o de actuar racionalmente, igualmente decidimos hacerlo. Contrariamente a lo que sostiene Williamson, la confianza no es un término innecesario que utilizamos en situaciones de cálculo de riesgo, sino que lo usamos cuando no es posible establecer dicho cálculo.

Esto se refleja cuando en muchas situaciones donde nuestro interés y bienestar futuros están atados a la incierta interacción con otros agentes o entidades, la confianza juega un rol de bisagra o facilitador. Pese a no contar con toda la evidencia disponible, creemos o apostamos a que determinado curso de acontecimientos podrá tener lugar.

Sin embargo, esta es sólo una parte de la historia: la dimensión más racional o voluntaria. La complejidad de la confianza radica en que parece presentar simultáneamente componentes volitivos y no volitivos. Por un lado, incluye un elemento de voluntad (si bien no perfectamente racional) cuando

2 Williamson, O. (1993).

pese a la incertidumbre *decidimos apostar* a confiar en que tal estado de situación o tal acontecimiento finalmente tendrá lugar. Por otro lado, contiene un rasgo de involuntariedad en el sentido que muchas veces no es que decidimos confiar sino que simplemente confiamos o desconfiamos por factores y causas ajenas a nuestra comprensión.

La confianza es importante porque posee múltiples y poderosos efectos a distinto nivel. Podemos diferenciar un nivel macro o estructural y un nivel micro o interpersonal. En relación al primer nivel, la confianza parece aportar a una de las preocupaciones centrales de la teoría social. Más implícita o explícitamente, para muchos autores, la ausencia de la confianza como *fuera sintética*³ promovería el desastre social en términos de **inestabilidad, desorden y desintegración**. En términos más funcionalistas, Luhmann entiende que la confianza es un prerrequisito funcional clave para que la sociedad no desemboque en el caos o miedo, paralizando la capacidad de decisión a todo nivel⁴. Parsons ha destacado como la estabilidad y la integración de las instituciones sociales básicas dependen fundamentalmente de la confianza pública, efectividad y legitimidad que poseen los símbolos culturales (dinero, leyes, etc.)⁵. En un tenor parecido, Habermas señala la importancia de los mecanismos de control deslingüistizados (dinero y poder) como forma de asegurar un eficaz funcionamiento, una reproducción social, y una síntesis y sustitución de los procesos simbólicos y comunicativos para hacer frente a sociedades de mayor tamaño, alta secularización y enormes grados de complejización en sus estructuras⁶. Es imprescindible que los mecanismos de control gocen de la confianza de los agentes para que tenga lugar la reproducción material y simbólica de las sociedades modernas.

Obsérvese que esta función ordenadora y estabilizadora puede ser traducida, en términos luhmanianos, como un alto valor de la confianza: la misma tiene la capacidad de **reducir la complejidad** en entornos de alta incertidumbre como son las actuales sociedades modernas. Esta capacidad opera en todos los niveles. Reducimos complejidad por la vía de confiar, y así podemos decidir y actuar, tanto en relación a otras personas (con diferente nivel de conocimiento y de familiaridad), como en relación a grupos o incluso instituciones de alto nivel de abstracción.

Pero la confianza no sólo nos da una alternativa para operar más eficientemente en el mundo. Al mismo tiempo nos otorga una base para poder obtener mayor **seguridad, certeza** e inclusive **sentido**. En parte es gracias a la confianza, ya sea en personas o sistemas, que podemos evitar o reducir la angustia, la ansiedad, y generar lo que Giddens llama un sentimiento de seguridad ontológica que nos habilita a enfrentar mejor los desafíos y riesgos de la sociedad.⁷ En contextos de alta certeza y estabilidad, podemos obtener la seguridad en formas más directas, automáticas o naturales. En cambio, la volatilidad, fragmentación, incertidumbre, complejización y diferenciación propios de las sociedades actuales parecen demandar mucho de la confianza como base para que la vida de los agentes tenga una dosis de orden y significado y no quede reducida a la angustia, la ansiedad o inclusive al mero caos o furia. Una vida en la cual no operemos con un mínimo de confianza respecto a los objetos y agentes que nos rodean constituiría una vida fácticamente imposible de llevar adelan-

3 Término tomado de Georg Simmel.

4 Luhmann, N. (1979) citado en Lewis, D. (1985); pag. 968.

5 Parsons, T. (1967) citado en Lewis, D. (1985); pag. 969.

6 Habermas, J. (1981).

7 Giddens, A. (1993).

te, o en el mejor de los casos, un infierno paranoico. Análogamente, si no conservamos una mínima confianza en nosotros mismos o en nuestros *yoes* futuros, quedamos completamente inhabilitados para continuar adelante con cualquiera de nuestras metas y deseos que involucrara apostar o fiarse de lo que yo fuera a hacer en un futuro próximo.

Otro efecto positivo de la confianza es el de garantizar o favorecer la **comunicación** entre los agentes, grupos o instituciones.⁸ Es cierto que muchas veces ocurre la relación causal inversa: una buena comunicación entre agentes da elementos para confiar. No obstante, también ocurre que muchas veces ni siquiera nos molestamos en dialogar o escuchar a quienes nos resultan sospechosos. La consideración a priori de confiable o no confiable puede constituir una clave para ser escuchado y para que se genere comunicación entre distintos tipos de agentes, grupos o instituciones, sobre todo en una sociedad caracterizada por la multiplicidad y heterogeneidad de estímulos y posibilidades de interacción. En muchos escenarios, no hay oportunidad de comunicar, escuchar o evaluar a todos los emisores, por ende, la selección puede estar sesgada por la evaluación de la confiabilidad.⁹ Inclusive, aún cuando la confianza no opere como filtro de selección para la comunicación entre las partes, puede operar como sesgo para la valoración, evaluación y aceptación de las razones y/o de la posición del agente. La ausencia de la reputación o etiqueta de agente confiable, puede cuestionar o poner en duda incluso los mejores argumentos, razones o activos. Inclusive, el punto interesante es que para que tenga lugar una adecuada comunicación, a veces, no sólo es necesario i) confiar en los otros, ii) o que los otros confien en mí, iii) sino que yo debo creer que los otros confían en mí.¹⁰

Si bien ya hemos insistido en que confianza y **cooperación** no son lo mismo, ello no inhabilita a señalar que en ciertas ocasiones, la primera puede incidir positivamente sobre la segunda.¹¹ En este caso, no vale cualquier tipo de confianza sino una que posea un rasgo particular: *bilateralidad* o *reciprocidad*. Es decir, en cierto tipo de cooperación solemos confiar en el otro, pero al mismo tiempo exigimos confianza de su parte, ya que en caso contrario la relación tendrá una vida corta.

La ausencia de confianza, y por ende el debilitamiento de la comunicación y la cooperación, tiene como corolario un consiguiente debilitamiento de la **solidaridad** entre los agentes, grupos y mundos, y de la **integración** en un sentido amplio del término. Como señala Luhmann, el desvanecimiento de la confianza hacia las estructuras básicas del mundo y hacia otros agentes puede promover la alienación de los agentes, un sentimiento de ajenedad frente al mundo, y una suerte de progresiva reclusión en mundos más pequeños y locales, incluso favoreciendo una actitud fundamentalista hacia los mundos de vida a los cuales se pertenece.¹² Habermas señala algo análogo, pero i) parte de un enfoque teórico diferente del luhmaniano, ii) no refiere explícitamente a la confianza, iii) y asume que la causa de las graves patologías actuales se debe precisamente a la invasión o colonización de la lógica de los sistemas autonomizados (económico, político, etc.) sobre el mundo de vida de los actores. Entre

8 Vale señalar que aquí asumimos un concepto tradicional u ortodoxo de comunicación.

9 Un caso típico es el de la selección de personal por parte de las empresas. Muchas veces la empresa prefiere recurrir al capital social disponible entre sus actuales integrantes y citar algunos pocos candidatos vinculados a los empleados, que hacer un llamado universalista y público que demandaría mucho tiempo y esfuerzo. En otras palabras, la empresa prefiere confiar en sus empleados y su capital social, y por ende comunicarse y escuchar solo a un subconjunto sesgado de candidatos, a comunicarse con el total de potenciales candidatos.

10 Gambetta, D. (2000c); pag. 217.

11 Ver Karen Cook citada en Macy, M.. (2002); pag. 473 y Gambetta, D. (2000c); pag. 219.

12 Luhmann, N. (2000); pag. 104.

dichas patologías podemos incluir la pérdida de sentido, anomia, alienación, ruptura de tradiciones, pérdida de legitimación, crisis de orientación, perturbaciones de la identidad colectiva, etc.¹³. Si bien transita por otro camino teórico, los resultados son similares en cuanto a lo que nos interesa a nosotros: la pérdida de sentido, la alienación, la anomia, etc. que sufren los agentes se debe entre otras cosas a que han perdido la confianza en el mundo perfectamente racional y “desencantado” que los rodea; se sienten progresivamente ajenos y extraviados ante una racionalidad estratégica que avanza sin freno, priorizando el mecanismo de la influencia (con el dinero y el poder como principales medios) por sobre otros fines, metas, propósitos, racionalidades o formas de vida.

En un sentido mucho más simple, la ausencia de confianza sencillamente disminuye las oportunidades y posibilidades de decidir y/o **hacer cosas**, y más específicamente de decidir y/o **hacer cosas razonable y razonablemente corriendo** algún tipo de **riesgos**.¹⁴ Es inimaginable la enorme cantidad de decisiones y acciones que no tendrían lugar en la actualidad en las más diversas esferas si no operara la confianza: desde un préstamo que realiza el Fondo Monetario Internacional o el Banco Interamericano de Desarrollo a un país emergente como Uruguay o Namibia, hasta la compra de la ficha de un jugador de alto presupuesto por parte de un club de fútbol cuando inicia la temporada; desde una decisión pública de destinar fondos para un proyecto piloto de rehabilitación para jóvenes criminales en una cárcel modelo hasta la compra en cuotas de un inmueble. La lista es interminable, y en todos los casos, operar sin confianza, o lo que es lo mismo, operar sólo bajo certeza, bloquearía la casi totalidad de metas y deseos que diariamente nos planteamos.

Íntimamente conectado con el anterior punto, más bien como una especificación del caso general, se encuentra la asociación entre la confianza y la **inversión** en distintos tipos de **capitales**. Cuanto menor y más deteriorada se encuentre la confianza en un entorno, menor probabilidad y disponibilidad tendrán los agentes de invertir en capital económico, capital humano, o inclusive capital social. Al mismo tiempo, es interesante marcar que a diferencia de otros recursos (tiempo, capital, tierras, energía), la confianza no disminuye o se agota con su uso, sino que al contrario: aumenta cuando se la usa; inclusive, puede disminuir sino es utilizada¹⁵; y es que, en definitiva, no utilizar la confianza equivale a *no confiar en la confianza*.

Las crisis económicas y financieras son un ejemplo muy ilustrativo de los efectos de la confianza sobre la inversión económica. Cuando los ciudadanos dejan de creer y confiar en las instituciones (gobierno, parlamento, tribunales, ministerio de economía, medios de comunicación, etc.) y en los agentes que las encarnan y vehiculizan (presidente, ministros, directores o presidentes de bancos, parlamentarios, jueces, periodistas, etc.) no sólo deja de invertirse, sino que comienza a retirarse la inversión realizada en el pasado. Como señala Gambetta, las sociedades que se fundamentan en recursos alternativos a la confianza, como puede ser la coerción y el uso de la coacción, tienden a ser más costosas y menos eficientes porque deben destinar enormes cantidades de recursos hacia la misma coacción, vigilancia, búsqueda de información, castigo, etc.¹⁶ Al mismo tiempo, ¿qué persona

13 Habermas, J. (1998); pag. 202 – 203. Vale señalar que este Habermas es el de principios de los años 80. A partir de los años noventa, y sobre todo, de Habermas, Jurgen (2000): “Facticidad y Validez”, su visión de los sistemas, especialmente del derecho cambió sustancialmente.

14 Luhmann, N. (2000); 103 – 104 y Coleman, J. (1990).

15 Hirschman, A. (1984).

16 Gambetta, D. (2000c); pag. 221.

o institución estaría dispuesta a invertir tiempo, energía y dinero en educación, sino tiene confianza en la sociedad en la que vive y cree que todas las formas de acceso a distintos trabajos depende de factores exógenos a la calidad de la oferta laboral?. Sin confianza, la propia idea de capital social es contradictoria, en tanto se vuelve imposible utilizar y actualizar las relaciones sociales para conseguir empleos, cuando se debilita la confianza recíproca entre los dos agentes vinculados.¹⁷

2. Los diferentes niveles de la confianza

En relación a los ámbitos en los que puede operar la confianza, hay autores que parecen asumir que la confianza sólo opera cuando estamos ante interacciones entre personas.¹⁸ No obstante, la confianza personal constituye tan solo uno de los niveles de la confianza en el eje abstracto/concreto. Podemos confiar también en grupos, empresas, asociaciones, instituciones, sistemas políticos o sociales, etc. A grado tal llega la potencial abstracción de los objetos de la confianza, que incluso podemos confiar en algo tan inmaterial como es la moneda de un determinado origen.

Por cierto, esta distinción no es novedosa, al menos dentro de la tradición sociológica. Ya el propio Simmel discutía este asunto en su famoso trabajo sobre el dinero donde hacía notar como la confianza de los individuos se basaba tanto en la seguridad personal derivada de las interacciones personales, como en los sentimientos generados por las tradiciones, instituciones y la organización sociopolítica de nivel más macro.¹⁹ De hecho, podríamos precisar un poco más los términos e intentar discriminar cinco niveles de generalidad o abstracción de los sujetos/objetos de confianza: i) nosotros mismos, es decir, el propio agente; ii) otros agentes; iii) grupos o asociaciones; iv) instituciones; v) sistemas sociales, políticos y económicos

Esto implica profundizar y hacer algunos comentarios en relación a como tiene lugar la confianza en las personas o en los sistemas en la sociedad actual. No es desacertado señalar que a lo largo del tiempo han cambiado dramáticamente las condiciones por las cuales las personas se comunican, se vigilan, y por ende confían.

3. La confianza y los sistemas

En un sentido muy simple e intuitivo, los procesos de confianza se han visto afectados por la mayor cantidad de integrantes y la menor recurrencia, densidad y profundidad de las interacciones y vínculos sociales que caracterizan a buena parte de las sociedades modernas. En sociedades menos avanzadas y desarrolladas, compuestas por un número más escaso de agentes, no sólo hay lazos más estrechos entre los integrantes, sino que también hay un mayor conocimiento personal y capacidad de monitoreo, y por ende una alta capacidad para detectar cualquier desviación o “traición” o de los

17 En este sentido, mientras por un lado hay quienes creen que el desarrollo de la confianza generalizada tiene como resultados un desarrollo de mayor capital social para todos, generando efectos redistributivos (Uslaner), hay otros autores que desafían esta posición, señalando que muchas veces el aumento del capital social favorece una mayor inequidad social y racial de las políticas públicas (Rodney Hero). Ver Uslaner, Eric M. (2004); pag. 502.

18 Ejemplo no exhaustivo de esta visión son autores como: Deustch, M. (1962), Kee, Herbert W. and Knox, R. (2004); Sztompa, P. (1999), Hardin, R. (1996), Gambetta, D. (2000); Williams, B. (2000); Hausman, D.. (1998); Yamagishi y Yamagishi (1994). No obstante, parece este un corte conceptual arbitrario o escasamente fundamentado.

19 Simmel, G. (1950).

compromisos. La consiguiente multiplicación, fragmentación, superficialización y despersonalización de buena parte de los lazos entre los agentes, implicó un crecimiento de la complejidad de las estructuras y de los formatos de organización.

Como señala Habermas, la complejidad de las sociedades actuales requiere de una autorregulación y autorreproducción material, social y simbólica que va más allá de las voluntades y conciencias de los actores que la integran. Básicamente, se desarrollaron dos dispositivos para asegurar la eficiencia en el funcionamiento y la reproducción social de los sistemas autonomizados económico y político: el dinero y el poder son mecanismos de control deslinguistizados, que no sólo simplifican y condensan los procesos comunicativos sino que los sustituyen.²⁰

En las sociedades modernas es imposible vivir e interactuar mínimamente sin alterar radicalmente nuestro vínculo con la confianza. Como señala Giddens, en la actualidad la confianza²¹ está asociada a dos tipos de procesos diferentes: los compromisos de presencia mutua, y los compromisos anónimos, asociados a la fe en los sistemas abstractos característica de las instituciones modernas.²² Las formas de confianza exitosas de interacción en sociedades de pequeña escala, en círculos íntimos de pertenencia donde predomina el compromiso mutuo, requieren necesariamente ser modificadas porque: i) hemos de interactuar con agentes extraños, poco conocidos, o con los que carecemos de familiaridad; ii) hemos de interactuar y depender de sistemas o entidades abstractas características de sociedades más complejas.²³ Inclusive, dada la incertidumbre que caracteriza estos escenarios, en muchos casos resulta cada vez más razonable y eficiente confiar en algunas instituciones, en lugar de confiar en múltiples agentes. En definitiva, la propia supervivencia de las sociedades depende de que exista esta confianza sistémica.

De todos modos, parece pertinente preguntarse si es válido hablar de lo mismo (confianza) para ambos casos o niveles (personas y sistemas). Como ya señalamos, para algunos autores la respuesta es claramente negativa, y refieren el concepto de confianza para el nivel de las personas, excluyendo la dimensión sistémica. Para otros, como Luhmann, el asunto es más complejo. Por un lado, la confianza opera en ambos niveles pero posee rasgos heterogéneos. La diferencia más importante es que i) mientras la confianza entre las personas tiene un carácter más emocional, ii) la confianza sistémica carece de dicho contenido y más bien se apoya en una base presentacional; una suerte de apariencia de que todo está en un orden apropiado; una identidad entre apariencia y realidad²⁴. Por otro lado, hay otro tipo de confianza más pasiva y externa (llamada convicción) sobre la cual profundizaremos más adelante²⁵.

En este sentido, la tradición de la teoría crítica (Escuela de Frankfurt) y más específicamente autores como Habermas, han remarcado el carácter racional, instrumental o estratégico del vínculo con los sistemas. No obstante, lo que inicialmente parecía un proceso evidentemente positivo para los agentes (expansión de los sistemas económico, político, etc., sintetizando y simplificando los

20 Habermas, J. (1981).

21 Giddens usa el término fiabilidad. Pero es una cuestión más nominal que sustantiva.

22 Giddens, A. (1990). Ver especialmente la sección III.

23 Karen S. Cook citada en Macy, Michael W. (2002); pag. 473 y Luhmann, N. (2000); pag. 98.

24 Luhmann, N. (1979) citado en Lewis, D.J. (1985); pag. 974. Vale reiterar la puntualización de Lewis respecto a que la base presentacional de la confianza sistémica Luhmann la toma de Erving Goffman.

25 Ver página 209.

problemas de funcionamiento y reproducción social inabordables para los agentes) demuestra tener consecuencias inesperadas y bastante sombrías. La expansión indetenible o la invasión desde la lógica instrumental sistémica hacia el resto de las esferas del mundo de los actores constituye terreno fértil para múltiples patologías: anomia, falta de sentido, alienación, pérdida de autonomía, etc.²⁶ En relación a la confianza, es especialmente relevante el último aspecto: la disminución de la libertad. Esto complejiza el planteo, ya que a medida que disminuye la libertad de elegir, a medida que los agentes pierden capacidad de “salida” o escape a otras alternativas, a medida que las alternativas son vistas como algo mucho más externo, se vuelve más problemático hablar de una relación de confianza entre los agentes y los sistemas. Confiar exige no solo constreñimientos sino también cierta dosis de libertad para poder elegir.

No obstante, podemos refinar y complejizar aun más la relación de confianza entre los agentes y los sistemas. Independientemente de lo acertado o desacertado que nos parezca en términos globales el diagnóstico habermasiano de la modernidad tardía, la confianza sistémica y la confianza personal no deben ser visualizadas como compartimentos estancos. Lejos de ello, la confianza sistémica está fuertemente asociada con la confianza interpersonal.²⁷ Es posible observar todo tipo de relaciones entre las mismas: a) tanto *inversas*, donde el debilitamiento (reforzamiento) de la confianza en la esfera personal puede tener como contrapartida un reforzamiento (debilitamiento) de la confianza en el nivel institucional²⁸; b) como *proporcionales*, donde el decaimiento (incremento) de la confianza en la esfera personal puede generar un análogo decaimiento (incremento) de la confianza en el nivel institucional.²⁹

		Confianza Sistémica	
		Aumenta	Disminuye
Confianza interpersonal	Disminuye	I	II
	Aumenta	III	IV

En otros términos (más específicamente los de Giddens), la confianza que un agente (profano) deposita en un sistema o entidad abstracta depende notablemente de los *puntos de acceso o enlace*: o sea donde se encuentran los agentes profanos y los representantes humanos o expertos de los sistemas abstractos.³⁰ De esta manera, el vínculo del agente con el sistema no tiene lugar en forma tan cruda o directa, sino que está mediado por otro agente, lo cual es determinante no sólo en términos de la vulnerabilidad o certeza de funcionamiento del sistema, sino también en términos de la transferencia de confianza. Cuando el agente confía en una entidad o institución, muchas veces está confiando en forma dual o doble: en la entidad en el sentido más abstracto posible, pero también en su contrapartida o representante humano.

26 Habermas, J. (1981).

27 Lewis, D. J. (1985); pag. 974.

28 Cuadrantes I y IV.

29 Cuadrantes II y III.

30 Giddens, A. (1990); pag. 82 – 83.

4. Confianza y convicción

Otro punto relevante de la discusión sobre confianza refiere a cual es el nivel de actividad o pasividad de la confianza que desarrollamos y en este sentido es pertinente introducir al aporte de Luhmann en esta discusión. La distinción *trust/confidence* realizada por Luhmann no refiere exactamente al eje persona/sistemas, sino que más bien enriquece la definición de confianza a utilizar en cualquiera de los dos ámbitos.³¹

Luhmann establece una precisión en torno a dos tipos de confianza: más precisamente distingue entre **confianza** y **convicción**³². Ambos poseen una característica común: en los dos casos tenemos *expectativas* que pueden ser *quebradas* o desilusionadas. No obstante, poseen cinco rasgos diferenciales clave:

- i) *La dependencia del agente respecto al entorno y a otros agentes*: mientras en el caso de la convicción no ejercemos una *libertad de acción*, no elegimos o consideramos alternativas, no dependemos de nuestra actuación o conducta; en el caso de la confianza, hay una elección de un curso de acción o de una alternativa.
- ii) *La reacción frente al quiebre de las expectativas*: mientras en un caso reaccionamos por la vía de la *atribución externa (convicción)*, en otro caso reaccionamos por la atribución interna y por un eventual remordimiento por haber *elegido* confiar en dicha alternativa.³³
- iii) La convicción opera en relación a los *peligros* mientras que la confianza lo hace ante los *riesgos*. Como establece Beck, los *peligros* son un problema secundario para la sociedad. Son objetivos, visibles, localizables y son externos a los agentes y grupos. Se generan más bien debido a una desviación frente a lo planeado o previsto, a errores de cálculo. Al mismo tiempo, dichos *peligros* son visualizados como un problema transitorio, reversible y en definitiva eliminable o solucionable óptimamente por la vía de la racionalidad. Son los problemas propios de sociedades o entornos de certeza o de relativamente baja incertidumbre. En cambio, los *riesgos* son un problema central en las sociedades de modernidad avanzada donde no existe la seguridad y la incertidumbre tiene un rol protagónico. Los *riesgos* están muy lejos de ser algo objetivo y externo; ya no estamos hablando de fallas o desviaciones; son efectos no previstos, estructurales, irreversibles y permanentes. Al mismo tiempo, muchas veces los *riesgos* son imperceptibles, ambivalentes y desanclados respecto a un espacio o tiempo claramente especificables. Los *riesgos* pierden su objetividad y externalidad en tanto i) no solo son producto y responsabilidad de las decisiones y acciones de los hombres, sino que también ii) su definición pública está sujeta a disputas y procesos. Esta incidencia creciente de la sociedad civil y la opinión pública en la definición y gestión de los *riesgos* determina que los mismos pierdan su carácter exclusivamente técnico y pone manifiesto dos elementos relevantes: a)

31 En lo que sigue me voy a basar predominantemente en Luhmann pero lo voy a complementar con el aporte de Ulrich Beck sobre todo en los conceptos de peligro y riesgo.

32 Utilizamos el término confianza para traducir *trust*. A falta de otro término más adecuado, a partir de aquí sustituiremos imperfectamente el término *confidence* por *convicción*.

33 Luhmann, N. (2000); pag. 98 – 100.

- la alta reflexividad del agente lego en relación a los riesgos; b) la debilidad de la racionalidad para resolver y dar cuenta de los problemas generados por los riesgos³⁴.
- IV) La distinción entre convicción y confianza también se basa en diferencias en la *percepción* y la capacidad para discriminar los problemas del entorno. En el caso de la convicción, se visualizan peligros externos y ajenos, desconociéndose el componente decisional subyacente. En cambio, en los procesos de confianza, está presente la capacidad o habilidad para percibir y diferenciar entre peligros y riesgos. Ello involucra distinguir i) los decidores, y ii) los afectados; los riesgos asumidos conscientemente por los primeros se convierten en peligros para los segundos.³⁵
- V) Luhmann parece algo ambivalente en cuanto a la *localización* de la convicción/confianza. Por un lado, el contexto de la modernidad tardía determina que la confianza tienda progresivamente a localizarse en las relaciones interpersonales, mientras que la participación en los sistemas económicos y políticos dependa cada vez menos de la confianza y cada vez más de la convicción.³⁶ Pero, aunque sea indirectamente, la confianza parece seguir impactando sobre los sistemas funcionales. Mientras el debilitamiento de la convicción no causa impactos directos sino que da lugar a sentimientos difusos de anomia o alineación, la pérdida de confianza genera alteraciones inmediatas en las decisiones y acciones de los agentes cuando han de enfrentar riesgos. Al mismo tiempo, la necesidad de confianza y la falta de convicción pueden desembocar en un círculo vicioso. Cualquier sistema requiere necesariamente de la confianza como insumo central para operar eficazmente enfrentando la incertidumbre y el riesgo; pero simultáneamente dicho sistema puede llegar a erosionar la convicción pasiva y *noreflexiva*, minando una de las bases de la confianza³⁷.

	Convicción	Confianza
Quiebre de expectativas	✓	✓
Libertad de acción	X	✓
Reacción ante desilusión	Atribución externa	Atribución interna
Problema	Peligros	Riesgos
Escenario	Certeza	Incertidumbre
Reflexividad	X	✓
Racionalidad	✓	X
Percepción	X	✓
Nivel de operación	Sistemas	Personas

34 Beck, U. (1985).

35 Luhmann, N. (2000); pag. 98 – 100 y también Luhmann, N. (1979). Gambetta asemeja la convicción luhmaniana a la confianza ciega, viendola más próxima a la esperanza que a la confianza. Ver Gambetta, Diego (2000c); pag. 224.

36 Luhmann, N. (2000); pag. 102.

37 Luhmann, N. (2000); pag. 103 y 104.

5. Confianza y organización

El enfoque sistémico de la confianza nos permite precisar el papel que juega en la articulación e integración de las interacciones sociales en una sociedad, pero no nos aclara cuál es su papel en organizaciones concretas. En la medida en que nuestra discusión pretende contribuir a la discusión del papel de la confianza en los procesos laborales de las empresas, es necesario precisar su importancia para comprender el funcionamiento de las organizaciones laborales concretas.

Tal como mencionáramos anteriormente, Williamson³⁸ plantea dos hipótesis para demostrar que el concepto de confianza no es necesario en el campo económico, ya que se confunde con el simple cálculo de riesgo/oportunidad. Basándose en el postulado de la racionalidad limitada, Williamson plantea que i) la jerarquía y la autoridad en una organización reducen el componente aleatorio o de incertidumbre en la misma, por lo que la confianza no tiene lugar; ii) los comportamientos que se suponen basados en la confianza, no son más que comportamientos calculados. Lo que algunos autores consideran una conducta orientada por la confianza, para Williamson sería una conducta en el cual el individuo calcula que le conviene cooperar con el otro o con el colectivo, ya que los beneficios de la cooperación serán superiores a los beneficios del oportunismo. Por otra parte, Williamson plantea que las organizaciones pueden controlar la conducta oportunista por la vía de la jerarquía y de la autoridad, transformando la confianza en obligación. En la organización, la confianza se inscribe en el contexto institucional en la cual se desarrolla, por lo que los individuos tienen interés en respetar las reglas y cooperar, lo que denota su comportamiento como un simple cálculo de riesgo/oportunidad.

Para Coriat y Guennif,³⁹ la confianza es hija de la incertidumbre; en este sentido, postulan que la autoridad y la integración vertical inherentes a la organización no tienen capacidad para reducir la misma. Por otra parte, los costos de coordinación pueden volver impracticable de hecho el poder de la jerarquía. Tampoco es pertinente, para estos autores, la idea de Williamson de que la institución transforma la confianza en obligación. Esta tesis supone que en presencia de la institución no existen comportamientos estratégicos ni juego de actores. Coriat y Guennif sostienen, en cambio, que ninguna institución ni ningún contrato tienen la capacidad de anular el juego estratégico de los actores en la organización.

En relación a la segunda hipótesis de Williamson, Coriat y Guennif parten de la base de que si la incertidumbre es radical y no sólo probabilística, la confianza puede ser compatible con la persecución del interés, sin ser necesariamente un cálculo. Para Coriat y Guennif sólo hay confianza si dos agentes operan en un universo de incertidumbre radical y no probabilística⁴⁰. Un comportamiento basado en la confianza sólo es posible si implica un riesgo para el actor. La confianza constituiría una apuesta sobre el efecto a largo plazo de los comportamientos y las interacciones de los demás. El actor debe poner en manos del otro alguna cosa de su interés, de su propio futuro. Este comportamiento de confianza es coherente con la persecución de un interés, pero procede por riesgo. Un comportamiento de confianza "pura" sería definido como un acto por el cual dos actores renuncian

38 Williamson, O. (1993).

39 Coriat, B Guennif, S. (2000).

40 Hemos de plantear un matiz con respecto al término incertidumbre radical de Coriat y Guennif. La confianza no tiene lugar en ninguno de los dos extremos: a) ni cuando hay un pleno o al menos elevado conocimiento, lo cual habilita a establecer la llamada por Coriat y Guennif incertidumbre probabilística; b) ni cuando hay una incertidumbre tan radical que se carece totalmente de información o datos.

a la posibilidad de comportamientos oportunistas, a la espera o con la esperanza de un beneficio superior (inmediato o de largo plazo) que el que resultaría de un comportamiento oportunista. Esta definición plantea la idea de que la confianza es necesariamente dual y se construye en el contexto de sucesivas interacciones. En este sentido, las instituciones no reducen la confianza, sino que generan las condiciones para que el proceso de construcción de la confianza sea posible.

En esta misma dirección, Koenig⁴¹ postula que la confianza es un modo de control informal entre dos actores mutuamente identificados. Por un proceso de autocontrol, la confianza reduce la incertidumbre en relación al futuro comportamiento del otro. En este marco, la confianza permite gestionar, entre otras cosas, la incompletitud de las relaciones contractuales. En el modelo de contrato social, las leyes, las reglas y las convenciones poseen la propiedad de asegurar el respeto de los acuerdos entre agentes sujetos por un sistema coercitivo, que prevé sanciones y recompensas. En este modelo, predomina el aspecto formal del cálculo racional acerca de las reglas y los procedimientos, como si los intercambios pudieran realizarse sin el dinamismo de los agentes y la interpretación de los actores. La confianza no sería necesaria si cada actor adhiere a un acuerdo y mantiene su promesa; la confianza se deposita en el sistema de reglas y no en los actores, por lo que los arreglos institucionalizados serían la respuesta a la acción colectiva⁴².

El modelo de la dinámica de cooperación que Koenig propone descansa, en cambio, sobre la idea de que confianza y reglas formales o contratos no son dos modos alternativos sino complementarios de control. Los contratos son interpretados como reglas que permiten la interacción y la experiencia que, a su vez, permiten la emergencia de la confianza y de la cooperación. Las reglas son también el producto de relaciones comprometidas sobre la base de la reputación de los actores en juego o de una apuesta hacia el futuro. Las anticipaciones y el comportamiento de los que entablan la relación son continuamente evaluadas, y la confianza se interpreta como un proceso de aprendizaje. Confianza y contrato no son mutuamente excluyentes, sino que evolucionan y se interpenetran conjuntamente.

Mangematin,⁴³ en la misma línea teórica que los autores anteriores, también sostiene que la noción de confianza no se confunde con la noción de interés. La confianza no existe *a priori*; se construye. Su naturaleza y sus características dependen del modo de construcción. En ciertos casos, la confianza se limita a relaciones interpersonales; en otros casos, la confianza se extiende a las instituciones. Su rol en la coordinación de las actividades económicas dependen de la naturaleza y de las condiciones de producción y su eficacia sólo puede medirse en referencia a estas condiciones.

Mangematin se apoya en Zucker para establecer una tipología de confianza y dar cuenta del rol de la misma como modo de coordinación. Se entiende un modo de coordinación como un conjunto de mecanismos que permiten que dos o más individuos u organizaciones puedan llevar adelante una tarea que requiere la participación de todos en diferentes grados. Zucker⁴⁴ distingue tres formas de confianza en función de su modo de producción:

- la *confianza interpersonal*, ligada a una persona en función de sus características propias como la pertenencia a una familia, etnia, o grupo dado. Esta confianza se construye de manera

41 Koenig, C. (1999).

42 Koenig, C. (1999).

43 Mangematin, V. (1999).

44 Zucker, L. (1986).

exógena a la relación. Puede ser considerada como un dato de la situación, inscrita en las características propias de las personas y que no puede ser objeto de intercambio.

- la *confianza relacional*, que descansa sobre los intercambios pasados o esperados, en función de la reputación y la reciprocidad. Se define como una creencia particular en las acciones o en el resultado de las acciones de los demás. Las fuentes de esta confianza son múltiples: los intercambios anteriores, los procesos de reciprocidad, la estabilidad de los socios, el participar de una cultura común, la estabilidad de la organización, etc. Si bien la confianza no es transitiva en el mercado, puede serlo parcialmente en el seno de las organizaciones en las cuales se desarrolla. Esta confianza no puede ser medida directamente sino que se expresa a través de símbolos producidos institucionalmente.
- la *confianza institucional*, asociada a una estructura formal que garantiza los atributos específicos de un individuo o de una organización. Implica una reconstrucción de la confianza producida localmente, que pasa de ser interpersonal a ser intersubjetiva; es decir, se transforma en exterior a una situación dada, formando parte de un mundo común.

Los elementos favorables para la construcción de la confianza institucional son complementarios de los elementos que ayudan a la construcción de la confianza relacional. Si en el segundo caso la confianza interpersonal juega un rol central, en el primer caso, es el desarrollo de intercambios entre individuos que no se conocen lo que genera la necesidad de la confianza institucional.⁴⁵

Los procesos de normalización de calidad como las Normas ISO⁴⁶, son un ejemplo de este tipo de confianza. En este marco de normalización, todos los empresarios industriales se reúnen para fijar las normas en relación por ejemplo a determinadas piezas o a cuales son los niveles aceptables de polución. A diferencia de la reglamentación, la normalización ISO a nivel nacional o internacional es un proceso voluntario. Los industriales discuten y definen una norma, que luego pueden libremente aceptar o de rechazar. Conformarse a una norma, para el industrial, puede generar una confianza producida por la institución y será más necesaria si el industrial tiene una posición débil en el mercado. A la inversa, un industrial puede intentar imponer su propio standard de calidad, lo que implica una estrategia riesgosa. Puede sufrir un revés al intentar movilizar una confianza relacional cuando sus competidores se manejan al nivel de una producción institucional de la confianza.

Como afirma Mangematin, la confianza ex ante también determina la organización de la cooperación. La confianza actúa sobre los mecanismos de delegación y sobre la naturaleza de las reglas puestas en marcha en la cooperación. En una segunda fase, una vez que los principios generales se detienen y que la cooperación da lugar a un trabajo en común, la confianza cambia de naturaleza y de rol. De interorganizacional, se vuelve interpersonal, entre los individuos que participan en la realización de una finalidad. Dos elementos se conjugan para marcar esta evolución: el contrato y la organización general de la cooperación, así como la fijación de finalidades globales por parte de las instancias directrices de cada organización. Una vez que son aceptadas las reglas y la organización global, los individuos que van a trabajar conjuntamente disponen de una cierta autonomía en la elección de las modalidades de trabajo. El contrato juega un rol de garantía, de referencia, pero es a menudo olvidado por los individuos que se dotan de rutinas comunes. Es debido a que los principios generales fueron establecidos de manera clara y precisa en el contrato que los individuos pueden

45 Zucker, L. (1986).

46 International Organization for Standardization.

adoptar tal o cual comportamiento en el trabajo en común. Esto define los dos niveles de la confianza complementarios e interdependientes: el de la confianza organizacional y el de la confianza contractual. La confianza no es transitiva; la desconfianza en relación a algunos componentes de la relación contractual no afecta necesariamente la confianza en relación a las tareas comunes. La confianza contractual implica un compromiso explícito con un tercero, y la confianza organizacional descansa sobre compromisos implícitos.⁴⁷

La confianza puede también resolver parcialmente la clásica incompletitud del contrato salarial. La confianza contractual se apoya sobre la puesta en práctica de un conjunto de compromisos que superan ampliamente la simple firma de un contrato: la existencia de contratos incompletos está ligado a situaciones en las cuales la evaluación se realiza sobre una capacidad, no sobre un producto, un potencial ligado al individuo o empresa de la cual emana el producto. Toda la discusión sobre gestión de competencias descansa en esta premisa. En relación al mercado, la confianza contractual implica la construcción y mantenimiento de una reputación, la difusión de esta reputación en el seno de una red más amplia de clientes y asociados, la creación de una capacidad industrial creíble y la difusión de esta información de manera clara en una amplia red de clientes y empresas.⁴⁸

La confianza organizacional, en cambio, descansa sobre compromisos implícitos, sobre un aprendizaje colectivo que se teje en las coordinaciones y cooperaciones efectivas de la práctica de trabajo. La utilización de la confianza organizacional se inscribe o puede ser completada por una inscripción en los dispositivos técnicos u organizacionales. En un sentido muy general, la confianza organizacional posee características próximas a las de la confianza contractual; es histórica, sus modalidades de aplicación y su eficacia dependen del camino seguido para su construcción y puesta en escena. Representa una de las soluciones prácticas al problema de la asimetría de información y del azar moral⁴⁹ y es condición del mantenimiento de la innovación y de la flexibilidad organizacional.⁵⁰

6. Confianza y trabajo

La confianza organizacional y la confianza institucional permiten reducir las incertidumbres ligadas al mercado y al trabajo. Como lo plantean Boyer y Freyssenet⁵¹ esta doble incertidumbre es una característica propia del sistema económico moderno. La incertidumbre del mercado está referida a que nada le garantiza a priori al que invierte capital que existe o que existirá una clientela solvente suficiente para comprar el producto fabricado o que un competidor no captará a los compradores potenciales. Esta incertidumbre histórica del mercado se ha agudizado en los últimos años con el crecimiento de la competencia. La incertidumbre del trabajo se refiere a que el acto de compraventa de una capacidad de trabajo no garantiza en sí misma las condiciones de su empleo ni la cantidad y calidad de los bienes y servicios que pueda contribuir a producir ni el plazo requerido para ello. En ambos casos, la confianza puede ser un reductor práctico de estas incertidumbres, en la medida en

47 Mangematin, V. (1999).

48 Mangematin, V. (1999).

49 El término es de Williamson, O. (1993).

50 Mangematin, V. (1999).

51 Boyer, R. Freyssenet, M. (1996).

que genera confianza en los consumidores en relación a un producto y en los trabajadores en relación a su participación en los procesos productivos de la empresa.

Por otra parte, la creciente racionalización de la acción tiene como consecuencia la división del trabajo social, lo que hace que las necesidades sean cada vez más diversificadas, se requieran múltiples competencias y conocimientos, aumente el número de actores y se complejicen las lógicas de acción. La confianza, en este contexto, es un operador práctico de esta división/cooperación: evita que cada individuo deba verificar la veracidad de la fuente de información, o deba dominar saberes difícilmente accesibles debido a su nivel de especialización o su carácter colectivo. Se delega entonces en otros individuos una parte de la capacidad de acción individual, haciendo confianza en la reciprocidad de este abandono de autonomía, o en los dispositivos que lo organizan. Como afirma Thuderoz,⁵² el acrecentamiento de la cooperación entre individuos y grupos requiere de procedimientos económicos en conflictividad: la confianza permite hacer la economía en esta puesta a prueba, garantizando cierta estabilidad, reproductibilidad y equidad en el intercambio. El control sistemático y persistente en el taller de producción o en el intercambio entre firmas (relaciones contractuales), puede ser reemplazado por un mecanismo menos costoso: la confianza.

El taylorismo, para este autor, puede ser considerado como una teoría de la organización de la producción en la cual la desconfianza vis a vis el trabajador es un postulado central. El obrero es considerado perezoso, sistemáticamente holgazán, siempre pronto para el engaño y la simulación. De ahí la proposición de una dirección científica y de una ciencia del trabajo que despoje a los trabajadores de sus saberes y los devuelva a las direcciones de las empresas. El estudio de la confianza se comprende también por la constatación en el mundo industrial, de que la pura coerción, lejos de favorecer la cooperación entre los agentes, la bloquea (al ahogar toda iniciativa o creatividad) o la reduce a un juego de estrategias de actores expresadas, entre otras, en el famoso dilema del prisionero. En apariencia, la autoridad jerárquica dicta su ley. En realidad, sólo ejerce su acción si los dominados deciden no boicotearla de mil maneras. Los principios organizacionales tayloristas, fundados sobre la sustracción del saber a los obreros, se mostraron adecuados a un contexto de mercados estables y de productos estandarizados pero se muestran, en cambio, ineficientes cuando la economía deviene volátil y se funda sobre la diversidad de productos. Las consecuencias de este sistema de confianza limitada son conocidas: baja calidad de los productos, ausentismo, baja productividad, sabotajes, poco respeto de los procedimientos productivos, etc.⁵³

En el modelo taylorista la confianza es de baja densidad, la organización está fundada sobre la presunción de que los agentes son pasivos, dependientes, subordinados y manifiestan poco interés en el trabajo. La autoridad y la prioridad que se le da a las reglas de funcionamiento marcan la institucionalización de relaciones sociales de baja densidad. De todas maneras, la confianza no deja de estar presente en las organizaciones tayloristas. La organización informal, considerada como una forma de regulación autónoma,⁵⁴ situada en los intersticios de la organización formal, autoriza lazos sociales fuertes entre los agentes de un mismo grupo de trabajo, de una misma comunidad de oficio. La confianza está presente al interior de estos grupos homogéneos, capaces de compartir las mismas representaciones del trabajo, en oposición o en contradicción con los gestores o representantes de

52 Thuderoz, Ch. (1999).

53 Thuderoz, Ch. (1999).

54 Reynaud, J. (1988).

la empresa. También está presente en los lazos tejidos fuera de los lugares de trabajo. Es el caso de los lazos de parentesco o de los lazos de pertenencia a una comunidad más amplia. Recurrir a la confianza permite economizar los costos de transacción⁵⁵ y regular el nivel de defecciones y la intensidad de las protestas⁵⁶.

Harrison⁵⁷ a su vez, propone que la confianza entre los miembros de una misma colectividad es el resultado de un proceso complejo de aprendizaje, socialización y encuadramiento dentro de los contextos sociales. Contrariamente a la noción de interés, que descansa en el cálculo, la confianza sería para Harrison un fenómeno identitario, moral y de obligación fiduciaria. Si bien coincide con autores ya mencionados en que la confianza engendra la cooperación, Harrison sostiene que su dinámica será diferente en función de que sea:

- una especie de transacción interpersonal entre los miembros de las redes sociales. La confianza identitaria caracteriza a los grupos homogéneos de fuerte consistencia interna.
- un componente de intercambios sociales institucionalizados entre los agentes y la institución. El tiempo, la repetición y la rutina institucionalizan la confianza, gradualmente internalizada en los agentes. A través de los intercambios y de las acciones repetidas que vuelven los comportamientos previsibles, es posible desarrollar la confianza cognitiva. Esta caracteriza los vínculos entre grupos diferentes desde el punto de vista identitario.

La incorporación del componente identitario en la noción de confianza permite distinguir un componente de confianza adscripta, ligada a factores sociales estructurales, como son el origen social, las redes familiares y las posiciones en los procesos de trabajo; a este tipo de confianza se le contraponen otras, que se construyen en un tiempo y lugar determinados, buscando alcanzar objetivos concretos y específicos, de carácter más contingente y frágil. Este segundo tipo de confianza, que Harrison denomina cognitiva, acerca el concepto de confianza al de racionalidad; la confianza aparece como una variante de la racionalidad limitada⁵⁸, con una lógica claramente diferenciada de la confianza identitaria. La discusión entre calificaciones y competencias en el mundo del trabajo se puede entender a partir de esta oposición. La confianza construida sobre la identidad de los oficios profesionales comienza a ser sustituida por formas de confianza que se construyen en las interacciones y comunicaciones que se establecen entre oficios, profesiones y conocimientos diferentes y diversos. La competencia de un trabajador está ligada a su capacidad para superar los factores sobre los cuales se construye la identidad profesional y lograr establecer puentes comunicativos y cognitivos con trabajadores que tienen diferentes oficios o profesiones.

En un contexto productivo donde la innovación y la iniciativa son más requeridos que la disciplina, el control se vuelve más eficaz cuando se sustenta sobre el respeto de los valores más que sobre la fidelidad a las consignas. La confianza se vuelve, entonces, una pieza fundamental en términos de innovación en los lugares de trabajo. La innovación descansa sobre un proceso de construcción largo e incierto de formas reguladoras del trabajo en la empresa, a lo largo del cual los esfuerzos, las contribuciones y las iniciativas de los agentes permiten el pasaje de una forma relacional a otra. El desarrollo del trabajo en equipo y de formas polivalentes dejan de lado los clásicos mecanismos

55 Término tomado de Williamson, O. (1993).

56 Thuderoz, Ch. (1999).

57 Harrison, D. (1999).

58 Ver Pucci, F., Levin, R., Bianchi, C. y Trajtenberg, N. (2006).

de control para pasar a formas de evaluación por resultados y a una coordinación según los valores comunes del grupo. El dilema de la organización es involucrar a los trabajadores en lazos de trabajo fuertes, más que estar ligados por contratos de tipo instrumental. La confianza emerge de la búsqueda de cooperación para construir nuevos modos de coordinación del trabajo fundados sobre la información, la innovación, la comunicación⁵⁹.

La red es un medio de desarrollar la confianza en una situación de innovación. Es eficaz en el intercambio de información, en la medida en que permite mantener vínculos según la proximidad de tiempo y de espacio de sus miembros. Sin embargo, la debilidad de la red de innovación reside en su estatuto precario, temporario y transitorio. Su objetivo es conducir a los agentes de un estado institucional a otro. En este contexto, la confianza entre los agentes es de naturaleza pragmática; la confianza no se construye según los dispositivos de una identidad fuerte, sino según los principios de la confianza cognitiva. La red compensa la contracción de la confianza institucional por la expansión de la confianza entre los miembros de la red. En este sentido, la red permite una relación puntual de alianzas, pero no construye un vínculo de cooperación. En las redes de innovación de las empresas, los vínculos son débiles, los individuos se conocen poco, no hay experiencias compartidas, sólo se ligan por contribuciones específicas a la innovación⁶⁰.

Las redes de innovación constituyen momentos importantes de aprehensión de la construcción de la confianza: las reputaciones individuales y las relaciones de proximidad juegan un rol clave en la construcción de las convenciones. El espectro de las instituciones pesa mucho en esta construcción, ya que son las relaciones institucionales, anteriores a la formación de estas redes, las puertas de entrada que permiten el encuentro de los actores. La confianza interpersonal es un pasaje obligado para la puesta en marcha de una nueva convención⁶¹.

7. Confianza y reglas de funcionamiento

La construcción de un sistema de calidad conlleva la producción de reglas locales de diferente tipo, que se aparta de las reglas típicas de los modelos tayloristas fordistas de organización del trabajo. Junto a los dos grandes sistemas de reglas –las reglas de control, escritas, definidas e impuestas por los mandos; y las reglas autónomas, tácitas y construidas por el grupo– ligadas a este modelo⁶², la construcción de un dispositivo de calidad conduce a la constitución de reglas híbridas, que si bien son escritas, son derivadas directamente de la práctica de los trabajadores. La legitimidad de este tipo de regla proviene de su eficacia y de su creciente profesionalidad. Esto le otorga adhesión de los trabajadores, independientemente de haber participado o no en su construcción⁶³. En tal sentido este tipo de experiencia rechaza la tesis proveniente, en muchos casos, de los encargados de RRHH, que plantea que para lograr legitimidad es imprescindible generar participación.

La legitimidad de este tipo de reglas permite el desarrollo de actitudes de confianza en la práctica cotidiana de los trabajadores. La adhesión a las reglas está más asociada a la racionalidad práctica

59 Harrison, D. (1999).

60 Harrison, D. (1999).

61 Harrison, D. (1999).

62 Reynaud, J. (1988).

63 Campinos, M. Marquette, C. (1997).

de los actores que a la racionalidad estratégica, en la medida en que la construcción de su legitimidad se realiza a partir de la eficacia práctica y cotidiana de las mismas. La confianza se construye a partir del desarrollo de rutinas cotidianas⁶⁴ que permiten que una acción iniciada en un punto se continúe en otro, o que una decisión tomada en un sector sea acatada por otro sector, independientemente de que exista una proximidad física o mecanismos de control o vigilancia establecidos.

El concepto de rutina es central para comprender los procesos de aprendizaje organizacional y de mejora de la calidad en las empresas. La rutina es una construcción colectiva de individuos, que son interdependientes y que a lo largo de sus experiencias elaboran reglas simples y durables, que guían la acción de cada uno y que se transmiten a los recién llegados. Las rutinas serían un conjunto de reglas de acción propio de los fenómenos organizacionales; constituye su saber colectivo cristalizado en reglas operacionales; son una manera de abreviar el aprendizaje de los recién llegados a una empresa y evitarles la experimentación de los procedimientos, teniendo acceso a la solución "satisfaciente" establecida⁶⁵.

Las rutinas no pueden ser vislumbradas simplemente como procedimientos codificados. Establecer una regla de funcionamiento o una convención no asegura para sus conceptores el respeto a la letra de la misma.⁶⁶ Sólo se transforman en rutinas cuando los individuos implicados en la cooperación las interpretan y actúan según dichas rutinas. En una misma perspectiva, Argyris y Schon⁶⁷ se refieren a la teoría del uso para designar a las reglas creadas por sus miembros, reglas muchas veces tácitas que gobiernan su comportamiento. Ésta se distingue de la teoría de la acción organizacional contenida en los documentos formales.

Las normas ISO 9000 apuntan a la construcción de rutinas organizacionales como las señaladas anteriormente. En este sentido, la codificación formal de los aprendizajes individuales no constituye solamente una transcripción idéntica de saberes ni una fijación o consolidación de los mismos bajo una forma escrita. La certificación de calidad conlleva una redefinición de los conocimientos que surgen de la experiencia. El proceso de racionalización implica seleccionar los saberes prácticos más eficaces, identificar los criterios de eficiencia y eventualmente homogeneizar las reglas locales de conducta de los actores productivos⁶⁸. La construcción de rutinas en una organización no se contraponen necesariamente con la implementación de procesos de innovación o de experimentación ni con la adquisición de nuevos saberes. Estos procesos se incorporan paulatinamente a la organización, modificando o mejorando aspectos del proceso de trabajo, pero respetando el conocimiento anterior cristalizado en rutinas.

Estos procesos se condensan en el concepto de trazabilidad, que implica un proceso de construcción de las representaciones que los trabajadores se hacen sobre el trabajo que realizan, representaciones que no constituyen el reflejo exacto y fiel de la actividad realizada⁶⁹. La representación introduce un proceso de reflexión sobre las actividades que se realizan y una selección de los procedimientos en los cuales la empresa se compromete. Si la escritura implica una cierta manera

64 Giddens, A. (1993).

65 Tanguy, C. (2000).

66 Tanguy, C. (2000).

67 Argyris, C. y Schon D.A. (1978).

68 Campinos, M. y Marquette, C. (1997).

69 Campinos, M. y Marquette, C. (1997).

de codificar las actividades, la misma requiere una reflexión sobre las mismas y, en particular, sobre las actividades más vagas e inciertas, lo que se traduce en un proceso de creciente reducción de la incertidumbre. El recurso sistemático de la escritura no sólo permite una mejor comprensión de los procesos, sino que también facilita el desarrollo de acciones sobre el mismo. La puesta en distancia del proceso y la reflexión sobre el mismo generan condiciones para el desarrollo de nuevos conocimientos y nuevos modos de acción. También aseguran la continuidad en el tiempo del conocimiento y del registro de los cambios realizados.

La trazabilidad, entendida como construcción de rutinas de trabajo, se asocia a un aumento de la reflexividad de los actores⁷⁰, apartándola del concepto de rutina entendido como procedimiento de repetición burocrático, formal y ritualista de acciones de organizaciones taylorista-fordista de producción. Los procesos de formalización que se producen por el pasaje del conocimiento práctico al conocimiento escrito no eliminan totalmente la incertidumbre; se produce un estado de tensión permanente entre los procesos de formalización y los procesos de innovación, cuyo resultado depende de diferentes factores, entre los cuales el desarrollo de relaciones de confianza constituye una pieza central. Esta tensión se puede resolver rigidizando los componentes prescriptivos de la organización del trabajo, frente a la imposibilidad de afrontar exitosamente la incertidumbre, o generando procesos de innovación cristalizados en rutinas, que a su vez serán sometidas a ulteriores procesos de cambio, lo que generará nuevas rutinas, etc. La dirección del proceso estará marcada fuertemente por la capacidad de los actores de establecer relaciones de cooperación basadas en la confianza que surge de las interacciones cotidianas, que les permitan afrontar con éxito los componentes de incertidumbre, sin caer en una rigidización de procedimientos que elimine las capacidades innovativas del trabajo.

Conclusiones

Los procesos de certificación de calidad implican la incorporación de un conjunto de normas que obligan a la formalización y explicitación de los procesos productivos de manera de garantizar la trazabilidad de los productos y asegurar la confianza de los mercados de consumidores. Estos requisitos de formalización pueden conducir i) a una rigidización de los procedimientos, transformándolos en versiones renovadas del clásico sistema taylorista, o ii) a una revisión reflexiva de los mismos, generando procesos de innovación y de mejora de la calidad de los productos. Esta tensión entre formalización e incertidumbre es un componente permanente de los procesos de certificación de calidad. El desarrollo de dispositivos institucionales que permiten generar relaciones de confianza permiten reducir la incertidumbre inherentes a los procesos de innovación sin caer en una excesiva rigidización de los procedimientos que se vuelvan contrarios a los objetivos de mejora de la calidad inicialmente planteados.

La confianza se vuelve necesaria para resolver los aspectos contractuales en los cuales la lógica racional y legal ligada a los procedimientos formales se muestra insuficiente para dar cuenta de la complejidad creciente de las relaciones de trabajo. También opera como un reductor práctico de la incertidumbre ligada a la puesta en marcha de procesos de cooperación entre trabajadores que van más allá de los clásicos procedimientos técnicos y de los conocimientos del oficio, y en los

70 Giddens, A. (1995).

cuales se debe poner en juego competencias cognitivas y comunicativas cuyo inevitable fundamento es la confianza entre las partes.

La transformación de los modelos productivos de tipo taylorista en modelos más flexibles y participativos implican pasar de formas de racionalidad instrumental, en los cuales los juegos estratégicos de los actores basados en la maximización del interés son predominantes, a formas de racionalidad comunicativa en los cuales la construcción de relaciones de confianza y de cooperación resultan cada vez más cruciales. Estas nuevas formas de racionalidad no suponen que los actores actúen de manera desinteresada o altruista, sino más bien que sus intereses se despliegan en contextos más inciertos y complejos, en los cuales la conducta puramente estratégica no es la más eficaz para obtener los objetivos individuales, grupales u organizacionales. En este marco, los diferentes niveles de confianza mostrados en este trabajo se muestran como condiciones para que la racionalidad se despliegue en contextos de incertidumbre permanente.

Bibliografía

- ANDERSON, M. (1971): "Family Structure in 19th Century Lancashire"; Cambridge University Press.
- ARGYRIS, C. y Schon, D.A. (1978): "Organizational learning: a theory of action perspective". Addison-Wesley Publishing Company.
- BACHARACH, M. and Gambetta, D. (2000): "Trust in signs" in Karen Cook (ed) "Trust and Social Structure", New York, Russell Sage Foundation.
- BECK, U., (1985): "La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad", Barcelona, Editorial Paidós.
- BECK, U. (1996): "Teoría de la sociedad del riesgo" en Beriain, Josexto (comp.): "Las consecuencias perversas de la modernidad". Editorial Anthropos, España.
- BERGER, M. (1986): "Taste and Domination", The American Journal of Sociology, Vol. 91, Nº 6, May, pp. 1445 – 1453.
- BOYER, R. y Freyssenet, M. (1996): "Emergencia de nuevos modelos industriales". Revista de Sociología del Trabajo No. 27, Madrid.
- BROWNLIE, J. and Howson, A. (2005): "Leaps of Faith and MMR: An Empirical Study of Trust", Sociology Volume 39, Number 2, April.
- BURAWOY, M. (1976): review of Alan Fox's "Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations", The American Journal of Sociology, Vol. 82, Nº 1, Jul, pp. 239 – 242.
- CABRAL, L. (2003): review of Hardin's "Trust and Trustworthiness", Journal of Economic Literature, Vol. 41, Nº 3, Sep, pp. 953 – 954.
- CAMPINOS M. Marquette, Ch. (1997): "Les normes d'assurance qualité iso 9.000: une opportunité de rationalisation des processus d'apprentissage de l'entreprise?" GIP Les cahiers de recherche No. 73. Francia.
- COLEMAN, James (1990): "Foundations of Social Theory", Chicago Press.
- CORIAT, B y Guennif, S. (2000): "Incertitude, confiance et institution" en: La confiance en question. Sous la Direction de Laufer, R. y Orillard, M. L'Harmattan, Paris.
- DEUSTCH, M. (1962): "Cooperation and trust: some notes" In M. R. Jones (ed), Nebraska Symposium on Motivation, Lincoln, University of Nebraska Press.
- FOX, A. (1974): "Beyond Contract: work, power and trust relations"; Faber & Faber.
- GAMBETTA, D. (ed.) (2000a): "Trust: Making and Breaking Cooperative Relations", Department of Sociology, University of Oxford.
- GAMBETTA, D. (2000b): "Mafia: the price of distrust" Gambetta, Diego (ed) (2000a), Department of Sociology, University of Oxford, ch. 10, pp. 158-175.

- GAMBETTA, D. (2000c): "Can we trust Trust?" en Gambetta, Diego (ed) (2000a), Department of Sociology, University of Oxford, chapter 14, pp. 213 – 237.
- GIDDENS, A. (1993): "Las consecuencias de la modernidad". Alianza Universidad, España.
- HABERMAS, J. (1981): "Teoría de la Acción Comunicativa", Editorial Taurus, Buenos Aires, Argentina.
- HABERMAS, J. (2000): "Facticidad y validez", Editorial Taurus.
- HARDIN, R. (1996): "Trustworthiness"; *Ethics*, Vol. 107, Nº 1, Oct, pp. 26 – 42.
- HARRISON, D. (1999) "Confiance identitaire, confiance cognitive et processus d'innovation." en: *La confiance. Approches économiques et sociologiques*. Coordinado por Thuderoz, C. Mangematin, V y Harrisson, D. Gaëtan Morin Editeur. Canadá, Francia.
- HAUSMAN, D. (1998): review of Seligman, Adam B. 's "The Problem of Trust", *Contemporary Sociology*, Vol. 27, Nº 3, May, pp. 268 – 270.
- HIRSCHMAN, A. (1984): "Against Parsimony: Three ways of Complicating some categories of economic discourse", *American Economic Review Proceedings* 74, pag. 88 – 96.
- KEE, H. y KNOX, R. (2004): "Conceptual and Methodological Considerations in the Study of Trust and suspicion", *The Journal of Conflict Resolution*, Vol. 14., Nº 3, Sep, pp. 357 – 366.
- KOENIG, C. (1999): "Confiance et contrat dans les alliances interentreprises" en: *La confiance. Approches économiques et sociologiques*. Coordinado por Thuderoz, C. Mangematin, V y Harrisson, D. Gaëtan Morin Editeur. Canadá, Francia.
- LEHMAN, E. (2001): review of Sztompka, Piotr's "Trust: A Sociological Theory", *Contemporary Sociology*, Vol. 30, Nº 4, Jul, pp. 418 – 420
- LEWIS, D. y Weigert A. (1985): "Trust as social reality", *Social Forces*, Vol. 63, Nº 4, Jun, pp. 967 – 985.
- LUHMANN, N. (2000): "Familiarity, Confidence, Trust: Problems and alternatives" in Gambetta, Diego (ed.) (2000); Department of Sociology, University of Oxford, Chapter 6, pp. 94 – 107.
- LUHMANN, N. (1979): "Trust and Power: Two works by Niklas Luhmann". Translation of German originals *Vertrauen* [1968] and *Macht* [1975]: John Wiley, New York.
- MACY, M. (2002): review of Karen S. Cook's "Trust in Society", *Contemporary Sociology*, Vol. 31, Nº 4, Jul, pp. 473 – 475.
- MANGEMATIN, V. (1999): "La confiance: un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production" en: *La confiance. Approches économiques et sociologiques*. Coordinado por Thuderoz, C. Mangematin, V y Harrisson, D. Gaëtan Morin Editeur. Canadá, Francia.
- MISZTAL, B. (1996): "Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Moral Order". Cambridge: Polity Press.
- MÖLLERING, G. (2005): "The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension" *Sociology*, Vol. 35, No. 2, pp. 403–420
- MOLM, L. ; Nobuyuki Takahashi; Gretchen P. (2000): "Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of Classical Proposition", *The American Journal of Sociology*, Vol. 105, Nº 5, Mar, pp. 1396 – 1427.
- NELSON, R, Winter, S. (1982): "An evolutionary Theory of Economic Change". Harvard University Press, Cambridge.
- PARSONS, T. (1967): "Sociological Theory and Modern Society", Free Press.
- PETTIT, Ph. (1995): "The Cunning of Trust", *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 24, Nº 3, Summer, pag. 202 – 205.
- PUCCI, F. y Trajtenberg, N. (2004): "De la cultura de oficio a la cultura del riesgo: los comportamientos cotidianos en los accidentes en la industria de la construcción" en Mazzei, Enrique (Coord.) "El Uruguay desde la Sociología II", Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR.
- PUCCI, F., Levin, R., Trajtenberg, N. y Bianchi, C. (2006): "La construcción de la confianza en procesos de mejora de calidad de las empresas uruguayas" ponencia presentada en las VII Jornadas de Psicología de las Organizaciones del Trabajo, Facultad de Psicología, UDELAR.

- REYNAUD, J. D. (1988): "*Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*". Paris. A. Colin.
- SHELLING, Th. (1978): "Egonomics and the art of selfmanagment", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 68.
- SELIGMAN, A. (1997): "The Problem of Trust", Princeton, NJ, Princeton University Press.
- SIMMEL, G. (1950): "The Sociology of George Simmel". New York: Free Press.
- SZTOMPKA, P. (1999): "Trust: A Sociological Theory", Cambridge UK, New York, Cambridge University Press.
- TANGUY, C. (2000): "Apprentissage, innovation et modifications des routines organisationnelles." En *Apprentissage et innovation dans l'entreprise. Une approche socio-économique des connaissances*". Direction de Tanguy, C. et Villavicencio, D. *Révue d'Anthropologie des connaissances*. Editions Erès, Ramonville Saint Aigne, Francia, 2000.
- THUDEROZ, Ch. (1999): "Introduction générale: ¿Pourquoi interroger la notion de confiance?" en: *La confiance. Approches économiques et sociologiques*. Coordinado por Thuderoz, C. Mangematin, V y Harrisson, D. Gaëtan Morin Editeur. Canadá, Francia.
- USLANER, E. (2004): "Trust and Social bonds: Faith in others and policy outcomes reconsidered", *Political Research Quaterly*, Vol. 57, N° 3, Sep, pp. 501-507.
- YAMAGISHI, T. y Yamagishi, M. (1994): "Trust and Commitment in the United States and Japan", *Motivation and Emotion*, 18, pp. 129 – 166.
- WILLIAMSON, O. (1993): "Calculativeness, trust and economic organisation". *Journal of Law and Economics*, vol XXXVI. pgs. 453-486.
- ZUCKER, L. (1986): "Production of trust: institutional sources of economic structure: 1840-1920". *Research in Organization Behaviour*. No. 8.

Reflexividad, doble contingencia y cambio cultural en las organizaciones

Una discusión en base al estudio del sector financiero

Mariela Quiñones Montoro¹

La presencia de empresas multinacionales nunca ha sido ajena a los procesos de cambio en Latinoamérica. Sin embargo, para comprender el significado, los efectos y las dinámicas que imprimen hoy estas empresas en el contexto de los procesos de globalización, caben reconocer rupturas y continuidades respecto de diferentes “estilos de intervención” en el tiempo que han tenido en la región.

Introducción

Aunque siempre persiste la posición periférica y el carácter dependiente respecto de capitales volátiles como los rasgos más característicos de la articulación de las economías locales con los capitales transnacionales, un aspecto fundamental de los actuales procesos de cambio es que si en sus inicios Latinoamérica se posicionaba como “receptor” forzado a entrar al sistema mundial, estas mismas sociedades hoy ya no se comportan como meros sistemas cerrados que responden pasivamente a la influencia de un entorno. Desde la caída de las limitaciones proteccionistas (fin del modelo sustitutivo de importaciones) y el concomitante efecto que eso ha producido en los países de la periferia –la inundación de productos importados y el crecimiento exponencial de la inversión directa, entre otros–, los consorcios multinacionales observan que las condiciones para su instalación en la región han cambiado notablemente.

Bajo las nuevas condiciones que marca la actual sociedad globalizada, estas empresas han debido realizar adaptaciones a sus estrategias de penetración en la región. Esto indica que las mismas no se limitan a las operaciones manufactureras ni dependen de los bajos costos salariales para su instalación, sino que cada vez es más importante la penetración en nuevos mercados por la importancia que cobra su posición al interior del mercado mundial o regional. En este sentido, ya no sería tan importante establecer diferenciaciones entre países del tipo de las que distinguían entre “países que llevan a cabo tareas cualificadas” y aquellos “países que proceden a tareas de montaje de piezas”, sino entre aquellos “países integrados en la estructura productiva organizada a escala mundial” y aquellos otros “países cuya estructura tecnológica no les permite competir” (por muy bajo que sea el nivel de sus salarios). Asimismo, el dinamismo de los países periféricos y sus

1 Este artículo se basa parcialmente en los resultados de mi Tesis Doctoral: “De la problemática de la difusión a la comunicación: gestión de recursos humanos en el sector de servicios financieros”. Igual que en esa oportunidad, vuelvo aquí a extender mi agradecimiento al Prof. Marcos Supervielle por el magisterio profundo, cordial y desinteresado que me ha dedicado.

posibilidades de atraer capitales foráneos dependería hoy más de su capacidad de desarrollar su infraestructura tecnológica, en particular en términos de calidad de la fuerza de trabajo y en función de un buen nivel general de educación.

Recurrir al estudio de aquellos sectores productivos incorporados a «sistemas globales», como es el caso del sistema financiero, resulta muy ilustrativo de esta situación². El establecimiento de altos niveles de competitividad en el sector, ha ido acompañado de altos requerimientos en términos de innovación como mecanismos de diferenciación y reafirmación en un mercado que, debido a la rápida difusión de un sistema de gestión, el trasiego de directivos, la fácil imitación de un producto exitoso, les exige entrar en una dinámica de constantes cambios. En este plano, la creatividad para ofrecer nuevos instrumentos financieros y nuevos procesos técnicos que estimulen estos desarrollos, se ha vuelto para las organizaciones financieras indispensable. Como corolario, el fuerte énfasis puesto en la demanda de altos niveles educativos en la selección de los trabajadores y en la detección de carencias de capacitación y vacíos en el desarrollo de competencias, ha otorgado a las políticas de formación en la empresa un papel estratégico en el gerenciamiento del personal ocupado en los servicios financieros³.

Un asunto que ha adquirido trascendencia en el marco de este proceso de reorientación estratégica de las corporaciones multinacionales, es que estos cambios organizacionales no se realizan dentro de un vacío institucional, sino que para lograrlo estas organizaciones deben introducirse en la problemática de la relación entre instancias macro e instancias micro (locales) del poder.

Una etapa fundamental en la consolidación de este vínculo está en la construcción de una fuerte estructura organizacional mundial que es resultado del desarrollo de “programas de coordinación internacional” y la construcción de una “cultura corporativa” por parte de las casas matrices, como política de expansión de las metas organizacionales en el ámbito global⁴. Y, por cierto, éste es un proceso bastante complejo y no neutro, que implica no sólo la construcción de las estructuras objetivas de relaciones entre las filiales y de éstas con la casa matriz (programas de coordinación internacional), sino también la construcción de instancias locales de subjetivación que garanticen el consenso en torno a los cambios propuestos.

El corolario de tales estrategias es la socialización en los valores corporativos y en la “cultura corporativa”, para lo que se vuelve una clave, como ya muchísimas investigaciones han tendido a reconocerlo, la actividad de recursos humanos (Goold, Campbell, 1987; Edwards, Ferner, Sisson,

2 Cabe destacar que a la vulnerabilidad ya intrínseca de nuestros sistemas productivos dependientes, en el caso del sector financiero, su interdependencia (entre sistemas nacionales, éstos con los regionales y todos con el sistema financiero mundial) supone una mayor dosis de vulnerabilidad cuando sucesos desfavorables afectan a tales sistemas como un todo. Es así que la dinámica del sector financiero en Latinoamérica, como retomaremos más adelante, ha pasado reiteradamente por periodos de auge y caída con momentos de crecimiento espectacular de la inversión extranjera, pero siempre bajo la amenaza de crisis. Un ejemplo inmediato son las crisis bancarias que ocurrieron en muchos países latinoamericanos como lastre del efecto tequila o la crisis argentina del 2001, teniendo efectos desbastadores de las finanzas públicas, así como en la actividad empresarial doméstica.

3 Ver Quiñones (2005).

4 Si bien cabe reconocer desde la Sociología del Trabajo y de las Organizaciones que estos procesos de reorganización no son propios de un mundo de globalización – el propio taylorismo y las sucesivas escuelas de pensamiento organizacional siempre de alguna forma (implícita o explícita), se habrían sostenido en la idea de que el éxito del management de la organización del trabajo contemporánea es, en gran parte, dependiente de la estructuración, no sólo de la subjetividad de los empleados individuales sino también de las relaciones intersubjetivas entre empleados, directivos y no directivos; una diferencia sustantiva estaría dada por el énfasis puesto en la gestión de personas como “recursos humanos”.

1993; Evans, Lorange, 1989). Es decir, la articulación que hay entre el desarrollo de una política de empresa y las políticas de gestión de recursos humanos (reclutamiento, formación, promoción, remuneración, etcétera). Las herramientas de gestión de recursos humanos cumplen la función de legitimar y objetivar estas estructuras y la representación organizacional como tecnologías de disciplinamiento, en el sentido que lo definiera Townley (retomando a Foucault) cuando sugiere que ésta debe ser vista como proceso de construcción y producción de conocimientos; una disciplina o discurso que: “serves to render organizations and their participants calculable arenas, offering through a variety of technologies, the means by which activities and individuals become knowable and governable. HRM disciplines the interior of the organization, organizing time, space and movement within it” (Townley, 1993).

Nuestra tesis es, por tanto, que las herramientas de gestión de recursos humanos cumplen un papel fundamental como vínculo entre lo macro y lo micro; punto de conexión donde lo global se articula con lo local. Problematizar la Gestión de Recursos Humanos, sociológicamente hablando, pasa por la problematización de este vínculo, que como vínculo social sólo puede ser conceptualizado como vínculo mundial. Pasa también, por plantear el problema de la doble contingencia que soportan todos los sistemas abiertos y les da especificidad a los actuales procesos de globalización.

Retomamos aquí, por tanto, el teorema de la doble contingencia formulado en principio por Parsons y retomado por Luhmann. El mismo lo pensamos dentro de sistemas organizacionales que definimos como “sistemas complejos” y que por ello tienen las características de ser abiertos, autorreferenciales y autopoieticos -como así lo ha expresado el constructivismo socio operativo (CSO). La premisa del CSO es que existen sistemas autorreferenciales, por lo tanto capaces de entablar relaciones consigo mismos, cuya expresión más sofisticada es la autoobservación que produce reflexividad, siendo, por tanto, capaces de diferenciar estas relaciones frente a las de su entorno. Para algunos autores (Beck, U.; Giddens, A. y Lash, S.; 1994) esta reflexividad se traduce en mayores posibilidades para el desarrollo de la capacidad de cuestionamiento de las normas y de desarrollo de nuevas formas de conexión entre lo colectivo y lo individual, o de este último con la esfera política y social. Cabe destacar, sin embargo, que ni necesariamente la reflexividad de las expresiones prácticas será tematizada en el radio de comunicación de los sujetos que se comunican en la interacción, ni que necesariamente en la interacción los interactuantes estén interesados en la reflexividad de sus “explicaciones prácticas”.

En términos del tema aquí propuesto, esto significa que mientras Latinoamérica se comportaba como sistema cerrado, el problema podía ser restringido a un problema de “adaptación” de las sociedades periféricas forzadas a relacionarse con el centro. Hoy, las sociedades locales se ven sometidas también al problema de como estructurar sus relaciones con el exterior, pero éste es contingente a como lo local logre estructurar sus propias relaciones internas. Es justamente en este espacio de reflexión al interior de lo local y en las distintas posibilidades desde las que lo local se abra al diálogo sobre el significado de la gestión de recursos humanos, donde vemos posibilidades para que los actores locales ganen autonomía y capacidad de reflexión sobre los procesos de cambio organizacional, forzando aquellos que le favorezcan.

Dada esta doble contingencia y mayor reflexividad, observamos que si bien los cambios sociales en la sociedad globalizada han incidido en las formas de acercamiento, de acción y de reflexión de las multinacionales sobre los países receptores, son también muchas las evidencias por las cuales

tales observaciones se integran crecientemente en las observaciones que lo local establece sobre sí mismo. Esto es, la reflexión es apropiada por los sujetos locales (individual y colectivamente considerados) en la medida en que sus expectativas de futuro se ven modificadas por la intervención de las multinacionales, pasando a formar estas expectativas parte de su conciencia y práctica.

En este artículo interesa señalar este rasgo de complejidad de los sistemas organizacionales. Poner de relieve todas aquellas instancias que le atribuyen a la instancia local un rol activo con respecto a las transformaciones que difunden estas empresas, aportando nuevos significados, lo que incluso puede introducir un cambio en el sentido original para el cual fueron pensadas esas innovaciones.

La instancia no deja, sin embargo, de ser problemática. No debemos olvidar, insistimos, que por este mismo carácter reflexivo de estas sociedades globalizadas, una concepción en estos términos no está exenta de riesgos; los riesgos, por ejemplo, que surgen de la posibilidad de que esta reflexividad no logre reintroducirse nuevamente en el sistema para cuestionarlo y se mantenga en un malestar expresado en pesimismo, pasividad y fatalismo que reproduce las condiciones impuestas por el modelo de intervención multinacional. O bien, en la medida en que la gestión de recursos humanos entra en interacción con las estructuras de poder y emergen las culturas empresariales "enraizadas" en los países de destino, puede que si bien el sentido original de la herramienta cambie, no necesariamente los presupuestos epistemológicos sobre los que la misma deviene un dispositivo de "disciplinamiento" de los individuos.

Es así que el presente artículo al plantearse profundizar en estos procesos de cambio en el contexto de las empresas multinacionales los toma como excusa para reflexionar sobre las formas de expresión del poder en el mundo del Trabajo. Tras varios estudios de caso y seguimiento de las investigaciones hechas en la región en torno a las nuevas formas de gestión de recursos humanos que están difundiendo estas empresas -marcando las pautas de desarrollo de los sectores productivos- se llega a concluir que comprender las inconsistencias entre lo que una organización pretende lograr y la orientación de las acciones de sus miembros, supone dar cuenta de la acumulación de significados producidos por todos los actores implicados en este contexto de creciente reflexividad: directivos, trabajadores, sindicatos, clientes, hombres, mujeres, etcétera.

Hemos observado que mientras los esfuerzos de las organizaciones financieras se orientan a la posibilidad de manipular ciertas variables (culturales) que guardarían una fuerte relación con el ambiente organizacional, todo ello conformando una trama conducente a maximizar los niveles de rendimiento de los empleados y, al mismo tiempo, a minimizar los niveles de lo que se consideran resistencias disfuncionales a los resultados organizacionales, estas organizaciones no han tenido en cuenta este cambio en las condiciones sociológicas sobre las que están interviniendo.

Al respecto, el aporte de algunas investigaciones locales (Mauro, 2004; Pucci, 2003; Quiñones, 2004, 2005; Supervielle y Quiñones, 2003) pasa por dar cuenta de la existencia de diversas fracturas que surgen de la convivencia en las organizaciones de diversas culturas, fracturas que van dando forma a la(s) cultura(s) "enraizada(s)"⁵ en estas organizaciones. De estos avances surge una explicación de esas inconsistencias, puesto que cuestionan la mirada epistemológica desde la que

5 En el sentido que le dieron a este último concepto Glasser y Strauss en la Grounded Theory como categoría que se desarrolla en permanente articulación con el "mundo social" del que emerge. Hacemos notar que los autores y los traductores se remiten sistemáticamente a la misma metáfora: enraizada de "raíz", fundada de "fundación" (en el sentido de un construcción de un edificio).

se han estado manifestando estas organizaciones en su discurso, en el sentido de querer orientar globalmente los procesos de cambio cultural.

A continuación, se discute este concepto de cultura desde la perspectiva de la doble contingencia antes mencionada y su relación con el concepto de reflexividad. En este sentido, pensamos que las herramientas de gestión pueden tener una utilidad en la medida en que pueden transformarse en una instancia de toma de conciencia crítica del actor en el seno de las organizaciones, apertura de espacios deliberativos donde el individuo pueda desarrollar su autonomía reflexiva. Por eso pensamos que las herramientas de gestión pueden devenir en la legitimación de un conjunto de prácticas específicas que permitan realizar un acompañamiento y seguimiento de la transformación de la cultura de la organización. Esto es, que la cultura devenga una construcción participativa.

El texto comienza por presentar un breve panorama de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina, poniendo el énfasis en las estrategias empresariales de la banca en la región. La selección del sector es significativa en la medida en que éste es uno de los sectores donde más ha crecido esa inversión, además de tener en consideración que éste es uno de los sectores más globalizados y donde la innovación en términos de estrategias de cambio organizacional por parte de las empresas es permanente, siguiendo pautas mundiales.

En un segundo apartado, el artículo entra de pleno en la problemática antes señalada, presentando diversos enfoques, discursos y los mencionados estudios de caso y reflexiones en torno a la gestión de recursos humanos en estas empresas. En la medida en que en el discurso de estas organizaciones está ganando terreno el concepto de "cultura corporativa" como conjunto de significados compartidos, hemos visto en ello la oportunidad para destacar la importancia que desde la sociología reviste este concepto (el de cultura) para reducir las divergencias entre las estructuras y las prácticas en la construcción de los mapas cognitivos que guían el propio acto del trabajo.

1. Estrategias empresariales en el sector financiero de Latinoamérica

Sin duda alguna, el extraordinario crecimiento de los flujos de capital extranjero, en particular de la inversión extranjera directa (IED), es la manifestación más palpable de la globalización, particularmente por su crecimiento significativo en la década de los años noventa. Si bien el ámbito corporativo en América Latina y el Caribe está en un permanente proceso de cambios, en la década de 1990 la región fue testigo de un extraordinario aumento de los flujos de inversión directa en el que se multiplicaron cerca de ocho veces entre 1990 y 1998. Las fusiones y las adquisiciones, y en menor medida, aunque también con mucha incidencia, las privatizaciones, modificaron sustancialmente la propiedad y los sectores de actividad de las mayores empresas.

Como consecuencia, el auge de la IED se tradujo en la expansión sin precedentes de la presencia de las corporaciones transnacionales; acontecimiento que marcaría el rumbo de la región en términos de articulación a los procesos de globalización y reorganización empresarial. Y aunque en los últimos años la situación ha tomado otros derroteros - tanto las condiciones económicas adversas en varios países de la región como la expansión natural de las compañías locales ha incidido en ello- las estrategias empresariales que difundieron estas organizaciones han orientado la dinámica y la toma de decisiones en el sector.

Por lo que respecta a la procedencia de la inversión, la casi totalidad proviene de los Estados Unidos y de la Unión Europea. En los últimos años, una buena parte (más de la mitad) ha provenido exclusivamente de España, que ha concentrado sus inversiones en actividades financieras, petróleo, telecomunicaciones, transporte aéreo, energía (y muy poco en empresas manufactureras), seguida por Estados Unidos, Alemania, Francia y los Países Bajos.

En el sector financiero, España es el principal país de origen de la inversión, con un 52% de los activos de los 10 mayores bancos. Le siguen los bancos originarios de Estados Unidos (Citibank, FleetBoston y J.P. Morgan Chase), con un 27% de los activos, y los provenientes de los Países Bajos, el Reino Unido, Canadá y Francia, con cifras mucho menores. La mayoría de estos activos se encuentran en México (43%), Brasil (27%) y Chile (13%) (CEPAL, 2005).

1.1 Construyendo culturas globales

En los últimos años, la compañía financiera Citibank se plantea ofrecer a través de su *Sección Financiera Global* lo que denomina “servicios únicos”. Preocupada por mejorar sus capacidades globales y lograr cierta ventaja competitiva en un entorno de alta velocidad caracterizado por la creciente integración de los servicios financieros y la globalización de los mercados mundiales, la desintermediación bancaria y un alto grado de desarrollo tecnológico que quita toda ventaja a los bancos en términos de conocimiento y seguimiento de los movimientos del mercado, la Dirección plantea como objetivo competir en la creación de redes mundiales que satisfagan las necesidades de clientes por medio de una cartera flexible de productos, capaz de cambiar rápidamente (Gratton; 2001).

Los directivos de la empresa han entendido que dada la dispersión geográfica y de los productos se encaminaban hacia la resolución de un objetivo complejo, llegando a concluir que en esta difícil tarea, el reconocimiento de que las actitudes de los empleados del Banco, el desarrollo de sus capacidades para entablar con ellos relaciones a largo plazo y la creación de una cartera amplia de productos, se volvían aspectos claves. Para cumplir con tales propósitos, decidieron abocarse a lo que llamaron la creación de una “red mundial de significados”, una *cultura de empresa global*.

La creación de esta cultura global comenzaría con una red mundial que abarcara clientes y productos y se vería reforzada por estructuras y procesos. Por ello Citibank entiende la creación de una red flexible constituida por una estructura matriz de diez “centros de actividad” funcionales encabezados por un director único, actuando cada centro como unidad comercial autónoma. A cada país se le atribuyó una estructura de gestión que se responsabilizaría de todas las operaciones. Esto significa que si bien un empleado trabajará en un centro de actividad, lo hará en estrecha unión con los otros centros y su responsabilidad quedaría también unida al resto.

Para Citibank, alcanzar los objetivos empresariales no sólo requeriría del funcionamiento de esta red, sino también que tal creación sea acompañada de una reforma de la “estructura dura” de los procesos, tales como los sistemas de promoción y remuneración, que denomina “claves”. Por ejemplo, anteriormente los empleados de Citibank tenían la seguridad que iban a hacer una carrera vertical relativamente clara. Sin embargo, se cree que ésto ya no se corresponde con la necesidad de lograr una organización mundial interrelacionada compuesta por equipos que se forman con rapidez, con exigencias de un alto rendimiento y de un alto desempeño individual. Trayectorias cortas

y altas tasas de rotación por diferentes puestos hasta alcanzar cargos de responsabilidad, parecen configurar un modelo de gestión del trabajo acorde con los objetivos propuestos.

En relación con los directivos, los objetivos de rendimiento comercial se verían complementados con tres objetivos de gestión: ya no se les evaluará en función del rendimiento en el puesto sino de competencias. En este sentido, los tres factores claves en el cumplimiento de su función han sido resumidos en “capacidad de entrenamiento”, “capacidad de comunicación” y “capacidad de lograr una comprensión común de las metas de la Financiera Global”.

A través de la sinergia de todos estos elementos Citibank logra en definitiva crear, según lo expresado, un “*contexto de significados compartidos cuyo propósito es la creación de redes mundiales*” (ibídem: 62). Significados que sólo es posible crear bajo una transformación profunda de estructuras y prácticas de gestión destinadas a apoyar y reforzar esta “representación central” que integra valores y aspiraciones compartidas: una “cultura corporativa”.

La experiencia de Citibank narrada por L.Gratton en su libro “*Estrategias de capital humano*” es un claro ejemplo de interrelación entre la globalización de la cultura y la homogenización de las estructuras de gestión y prácticas organizacionales.

Muchas similitudes pueden encontrarse al revisar la experiencia de Banco Santander (BS). Santander, decidido a diversificarse territorialmente y a tener participaciones mayoritarias en todas las áreas geográficas de intervención, “*consistente con nuestra estrategia de aumentar el peso de nuestra banca comercial, exportar nuestros sistemas de gestión y nuestra cultura de innovación y servicio a los clientes*”, se convertía a mediados de la década de los noventa en la primera franquicia de servicios y líder en Latinoamérica (Banco Santander, 1997).

No es novedoso que la estrategia global del Banco fuese resumida en algunos pilares que asientan la formación de lo que ha dado a llamar una “cultura de crecimiento”. Esta estrategia está centrada en la creación de una cultura orientada a incentivar el compromiso con el accionista y con el cliente, que el Banco define como “*una cultura para crear valor*”. Para alcanzar ambos objetivos, la empresa ha señalado la prioridad de la innovación, tanto en productos como en nuevos servicios, adaptadas a los países de destino, que marquen las pautas de consumo en los mismos.

Enfrentados a su discurso⁶, no queda duda de que uno de los pilares sobre los que el hoy denominado Banco Santander Central Hispano (SCH)⁷ basa su política de expansión y crecimiento para generar valor es la gestión de su personal. Algo que reafirma una y otra vez diciendo: “*la cualificación de los profesionales y su motivación son la piedra angular de las relaciones del Santander con sus clientes. Por encima de los sistemas tecnológicos, la diferencia la marcan las personas (...) El crecimiento, más del 50% en un año, plantea retos de gestión interna, pero también la posibilidad de extender a 23 mil profesionales recién incorporados de Argentina, Brasil, Venezuela, Colombia y México, una cultura corporativa basada en la calidad del servicio, la innovación y la competitividad*” (Banco Santander, 1998).

Siempre dentro del panorama que muestra el interés de los bancos españoles por Latinoamérica, podemos observar que la estrategia del Banco Bilbao Vizcaya Argentia (BBVA) no dista mucho

6 Cabe precisar que la investigación utilizó como principales técnicas de recolección de datos entrevistas en profundidad y la recopilación de documentos internos de los bancos.

7 Luego de la fusión de los dos Bancos en 1999.

de la del Santander (aunque su entrada en Latinoamérica es muy posterior)⁸. Desde la perspectiva del Grupo BV, estas mejoras en su posición se alcanzaron por medio del desarrollo de una estrategia que puede ser descrita sintéticamente en *“la implantación de una plataforma tecnológica común y una marca única (...) Esto significa que accedemos a unos esquemas de gestión comunes y a una forma de dirigir común, acorde con el modelo BBVA”*. En este sentido, a principios del año 2001 el BBVA lanzó el Proyecto CRE@ (*Capitalización, Rentabilidad, Eficiencia y @nticipación*) que comprendió cuarenta planes de trabajo comunes entre España y las filiales en Latinoamérica; junto a esto, la expansión geográfica en *“mercados con potencial de crecimiento, apunta al objetivo fundamental de constituir un grupo financiero global, capaz de proyectar el «expertise» local en los diferentes mercados en un modelo de carácter global”*(BBVA, 2001).

1.2 Gestionando culturas globales

Si hay una evidencia clara que surge del análisis de la experiencia de estos bancos transnacionales en Latinoamérica es, sin duda, el carácter estratégico que ha adquirido el concepto de “cultura de empresa” como conjunto de significados compartidos. El reconocimiento en torno a la organización de la existencia de un grupo de valores y características distintivas se ha vuelto “política estratégica”. Es en este esfuerzo en el que adquieren notoriedad las prácticas y políticas de gestión de recursos humanos, procesos considerados claves para lograr la identificación de los trabajadores con los valores organizacionales.

Una de estas “acciones específicas” es la política activa de formación de estas instituciones. Expresada como *“incremento del potencial”* (SCH, 2000), también es entendida por estas empresas como un mecanismo de construcción de actitudes claves con las que lograr efectos importantes sobre el rendimiento del trabajador. A este respecto, el desarrollo de nuevas calificaciones y conocimientos se ha vuelto indispensable y casi que un requisito para la tarea concreta de poder poner en marcha los criterios operativos del Banco (atraer clientes, venderles y ofrecerles información acerca de toda la gama de productos del Banco, etc.); criterios que parecen ser los que mueven a estas empresas en sus requerimientos de competencias: *“la formación requiere una atención continuada a lo largo del ciclo profesional de una persona, máxime en el contexto actual de competitividad y de cambios constantes en las tecnologías de la información y otros caminos ajenos al mundo bancario y empresarial”* (Banco Santander, 1997).

El BBVA no se aleja de esta línea de actuación. A este respecto, remarcamos el simil que encontramos entre las políticas de los dos bancos españoles en el énfasis puesto sobre la participación tanto en política de formación como de retribución: *“La formación”⁹, vinculada a las políticas*

8 La primera etapa de esta integración se cierra en el primer semestre del año 2000. Al finalizar este ejercicio, el Banco gestionaba unos activos totales superiores a 18 billones de pesetas y una base de más de 20 millones de clientes, atendidos a través de una red de 4.300 oficinas bancarias y un cuadro de personal próximo a los 65 mil empleados que, a finales del año 2001, asciende a 98.600 aproximadamente, de los que dos tercios están localizados en la región. El factor decisivo para esto ha sido el cierre de la operación Bancomer y su fusión con la filial del Grupo BBVA en México, que ha dado lugar al mayor grupo financiero del país.

9 En el año 2000 el número total de horas de formación en el BBVA ha sido de 1,7 millones para todo el grupo. La formación individual es la que ha experimentado un mayor incremento y dentro de ésta la formación a distancia. Si analizamos el énfasis puesto en esta política país a país, encontramos que las principales acciones en la gestión de recursos humanos mencionadas por las gerencias de las distintas filiales inciden en los planes de formación y en el

de adecuación, ha constituido un instrumento esencial para alcanzar mayores niveles de eficiencia a corto plazo. La formación es imprescindible para desarrollar las competencias individuales de las personas, la forma de facilitar el acceso a los puestos de trabajo disponibles en la organización (concepto de empleabilidad), y para asegurar la competitividad del Grupo a medio y largo plazo. Tres ejes básicos sustentan el concepto de formación corporativa en BBVA: «la formación gerencial» tiene como objetivo la transmisión de la estrategia corporativa y de la cultura de la empresa y el desarrollo de las capacidades gerenciales de los directivos; «la formación técnica» se orienta a dar respuesta a las necesidades de las áreas, a la consecución de sus objetivos de negocio y calidad de servicio; «la formación individual» busca actualizar y reforzar las capacidades de las personas para su mejor desempeño y desarrollo profesional” (BBVA; 2000).

2. Problematizando la “cultura” en las organizaciones

Lo que creemos que el discurso de estos bancos está indicando, son los esfuerzos que hoy las organizaciones financieras están poniendo en la posibilidad de manipular ciertas variables (culturales) que guardarían una fuerte relación con el ambiente organizacional. Como consecuencia de este apoyo, sus formulaciones se focalizan con un especial énfasis en lo individual, de modo que este discurso se centra en las relaciones entre determinadas prácticas organizacionales de gestión de recursos humanos y las actitudes y conductas individuales, evaluando sus resultados en términos de las ventajas competitivas que se derivan de la implementación de esos procedimientos.

Este punto de vista puede ser asimilado a lo que dentro de la literatura se tiende a reconocer como acercamientos teóricos orientados hacia “modelos normativos”, interesados en encontrar el conjunto de herramientas (de selección, retención, evaluación, desarrollo y retribución) basadas en “modelos óptimos” (*best practices*), desarrolladas bajo la expectativa de que su implementación conducirá a una fuerza de trabajo con mayores niveles de satisfacción y de productividad.

Desde esa perspectiva, la política de gestión de recursos humanos suele convertirse en una suerte de “modelo” que carga con el peso de proveer a los empresarios de prácticas y políticas con una cierta utilidad económica¹⁰.

2.1 Posturas críticas en el análisis de la gestión de recursos humanos

Si bien estas estrategias corporativas ganan aceptación en el mundo empresarial local, son también muchas las evidencias que los investigadores de la región han ido acumulando en torno al funcionamiento “real” de estas dinámicas. Esto es, en la medida en que los Bancos presentan estas herramientas más o menos en forma abstracta, y en la medida en que localmente las mismas pueden enfrentar distintos grados de aceptación (incluyendo su rechazo¹¹), han sido muchas las preguntas que

análisis de capacidades y potencial.

10 En la necesidad de justificar estas recomendaciones, el management se apoya en discursos cargados de conceptos tomados de la psicología, en especial en la teoría de la motivación basada en la existencia de diferencias en el rendimiento de los empleados sustentadas en la falta de satisfacción de algunas necesidades que la empresa deberá llegar a reconocer, recompensando su satisfacción. Ver Maslow (1943) o Hersberg (1959).

11 Proceso que es incipiente, pero que ya ha sido iniciado por el sindicalismo de estos bancos multinacionales en Latinoamérica, que basados en el conocimiento del poder de estas empresas empiezan a extender su escepticismo sobre

desde el ámbito académico se han reunido en torno a estas prácticas. Por ejemplo, ¿en qué medida es posible sostener esta relación lineal entre medios y fines que pregonan las organizaciones?; ¿cuáles son los efectos que se derivan de la aplicación de estas herramientas de gestión en “contexto”?

En este sentido vale la pena rescatar la influencia de ciertos enfoques –más propiamente sociológicos- que adoptando una postura crítica de estas concepciones gerenciales (concepciones normativistas), se sustentan en el estudio de los procesos de estructuración de las relaciones sociales subyacentes a la implementación de tales cambios.

La hipótesis sobre la que trabajan estos estudios es que estas políticas institucionales no se producen en un vacío sino que entran en interacción con rutinas institucionales ya instaladas, representaciones acerca de los significados de normas de conducta, expectativas, prejuicios y sistemas de codificación e interpretación que surgen de las experiencias particulares de los sujetos. Al ser estos elementos también expresiones culturales de la organización, vienen a conformarse en pautas que actúan como marco de referencia que guía la organización de las actividades, orientan el lenguaje y las actitudes puestas en juego, los criterios con que son desarrolladas y evaluadas las herramientas de gestión que difunden los empresarios e influyen sobre los resultados esperados a su implementación.

Hacer hincapié en estos aspectos parece pertinente, en la medida en que estos estudios están formulando que podrían existir algunos factores –fundamentalmente locales- que estarían interfiriendo sobre aquellos resultados buscados y/o previstos por el empresariado en el diseño de políticas institucionales estratégicas, forzando otros, no previstos, que pueden estar obstaculizando la supuesta relación entre cambio organizacional y los resultados en términos de eficiencia, calidad, productividad, etc. “esperados” y “anticipados” por las filosofías que sustentan la toma de decisión a nivel de empresas del sector.

Todo ésto conduce a estas investigaciones a una reflexión crítica sobre las dinámicas sociológicas operantes en la implementación de estas prácticas de recursos humanos, y conduce a estos autores a interrogarse sobre las limitaciones que pueda tener este tipo de acercamiento a la realidad organizacional, ya sea desde el punto de vista de la “eficiencia productiva” (Ruffier, 1998), ya en términos de producción y reproducción de significados cuyo valor para el desarrollo de esta “cultura corporativa” podría ser cuestionable.

2.2 “Cultura(s) enraizadas”

En un trabajo anterior Supervielle y Quiñones (2003) analizan minuciosamente la puesta en funcionamiento de una evaluación de desempeño en un banco multinacional instalado en la región¹². Las evaluaciones son presentadas a través de dos instrumentos o *grillas*; una a ser aplicada entre el personal con jerarquía (mandos) y otra entre el personal sin jerarquía (no mandos). En este sentido, la distinción entre mando y no mando, metodológicamente hablando, se refiere a una simple variable de

sus fundamentos y resultados prácticos. Algo que ha redundado en que el diálogo en torno a la implementación de estas herramientas de gestión cada día tome más fuerza en las agendas de negociación de los representantes de los trabajadores, incluso desbordando el ámbito nacional, como lo testimonia la conformación de la Coordinadora Iberoamericana del BBVA, del BSCH, las Coordinadoras Sindicales Bancarias Iberoamericanas de los grupos económicos BBVA BSCH o la resolución de la CES sobre la coordinación de la negociación colectiva a este nivel.

12 En el momento del estudio el Banco gestiona su filial desde Argentina, pero su localización física estaba en Uruguay.

corte entre dos subpoblaciones que poseen distintas capacidades y competencias. Es decir, aquellas que son específicas a la acción de dirigir, y aquellas que se tienen si no se cumple esta función.

Esto ha llevado a pensar a los investigadores que, en la medida en que estas dimensiones están estandarizadas y son aceptadas mayoritariamente por las empresas como una distinción simplemente formal, la misma puede no tener siempre un contenido real, es decir, no aproximarse a categorías jerárquicas sustantivas en la subjetividad de los bancarios, distinciones del mundo social bancario. Para conocer si esto es así, los autores se inician en una metodología de análisis cualitativo de búsqueda de estas categorías, por un lado, y de análisis de los resultados numéricos de las evaluaciones, por otro, para detectar tendencias u otros resultados implícitos¹³. En este análisis llegan a los siguientes resultados.

En primer lugar, analizan los datos cuantitativos y encuentran que sistemáticamente los evaluadores (siempre mandos) cuando evalúan a otros jefes califican con notas más altas. Es decir, la comparación de medias para uno y otro grupo da como resultado una diferencia significativa entre los dos grupos, siendo mayor las calificaciones asignadas al grupo con mando.

En segundo lugar, analizan los comentarios vertidos por los evaluadores al seleccionar la puntuación en cada factor -cabe anotar que este comentario es casi de rigor en la evaluación como forma de justificar ante el evaluado la calificación, además de funcionar como un mecanismo de transparencia de la calificación- Por medio de este "análisis de contenido", los investigadores empiezan a observar que en las "evaluaciones a mandos" hay una consideración más individualizada del evaluado que cuando se evalúa a los no mandos. En este último caso, la evaluación es notoriamente menos precisa y más distante. Fundamentalmente, cuando se evalúa un mando se evalúa individuos "individualizados", mientras que la evaluación a no mandos evalúa con referencia a lo que denominaron "individuo-masa"¹⁴.

Por último, llegan a corroborar esta diferencia de énfasis en las evaluaciones en que, mientras los mandos se autoevalúan haciendo referencia a "competencias", hacia los no mandos había una mucha mayor consideración de las tareas y se evalúa su correcta realización (este punto articula con el anterior, pues la evaluación por competencias es mucho más individualizante, mientras que la evaluación por tareas supone una consideración mucho más colectiva del evaluado)¹⁵. Esto es, se distingue una "evaluación al trabajo" de una "evaluación de tareas".

La combinación de estas tres dimensiones es lo que les otorga elementos de convicción bastante fuertes a los investigadores para que asocien la distinción entre personal con mando y

13 Cabe anotar que el Banco sólo realiza el segundo procedimiento. Es decir, toma las puntuaciones otorgadas por el evaluador al evaluado en cada uno de los factores considerados como variables ordinales (en total cuatro factores que puntúan del 1 al 5, desde insuficiente a muy bueno), y, tras realizar la media, obtiene la nota final. Su tratamiento numérico implica que el desempeño sea considerado en sí mismo como una "variable índice". Este procedimiento estadísticamente está tratando una variable de orden como de naturaleza continua.

14 Trabajador que realizaba tareas de tipo rutinaria pero de gran precisión, y no poca relevancia por el tipo de producto- el dinero- que manipulaban. Es sobre este tipo de trabajo que se construyó la cultura "taylorista" de trabajo. Pero en la medida que las tareas rutinarias fueron poco a poco siendo sustituidas por máquinas eficientes, el trabajador dedicado a tareas rutinarias dejó de tener la relevancia en el trabajo bancario y, poco a poco, la imagen de su trabajo para sí mismo primero y luego para la sociedad en su conjunto, comenzó a modificarse.

15 El análisis es muy minucioso y constata que las evaluaciones establecen una diferencia en la riqueza de verbos utilizados en las evaluaciones de los mandos, riqueza en términos de variedad y sutileza en las distinciones con respecto a las evaluaciones de los no mandos, lo que sería indicativo de una voluntad de diferenciar y de individualizar en las evaluaciones de los primeros.

sin mando a la coexistencia de dos culturas de trabajo en este mundo social del bancario. No se trata, por lo tanto, de una simple distinción metodológica, sino de un auténtico “corte de clase” en el mundo social bancario, “culturas” que se explican contingentemente por la propia organización del mundo bancario.

La primera dimensión que, por analogía, denominan “taylorista” ofrece una mirada del trabajo en función de las tareas consideradas aisladamente. La segunda, se centra en una mirada más holística y reflexiva del trabajo. Estas dos culturas, no explícitas, implicarían metacriterios de evaluación muy diferentes. En un caso importaría la correcta realización de las tareas, y en el otro, los resultados, la capacidad de resolver problemas.

Dicho esto, es importante señalar la relevancia que hoy aún tiene la cultura “taylorista” en el discurso empresarial aunque se encuentre en franco retroceso en las concepciones del trabajo que se difunden en el sector. Sin embargo, hay que tener en cuenta que esta concepción tuvo gran implantación durante el periodo en que se desempeñaron la inmensa mayoría de los trabajadores del sector financiero de la región, mucho menos dinámico y mucho más cerrado que los sistemas de fuera hasta no hace demasiado tiempo. Muchos de los actuales trabajadores se formaron en esa cultura y eso no sólo se percibe en las evaluaciones, sino que guía los resultados de éstas en el país receptor.

Un segundo ejemplo lo tomamos de los estudios que a partir de estas mismas evaluaciones y de las políticas de formación y capacitación en estas empresas realizara Quiñones (2005) a partir de un estudio comparativo de seis países de la región. Sus conclusiones son convergentes con aquellas a las que llega Mauro (2004) en el análisis de gestión de trayectorias laborales en el sector financiero de Chile¹⁶.

Desde el privilegio otorgado a la mirada de género, ambos estudios convergen en demostrar que a medida que se asciende en la escala jerárquica es más extraña la presencia de la mujer en estos cargos. Mauro subraya la persistencia en estos bancos de diferentes grados de discriminación de género, lo que se observa en momentos críticos tales como la incorporación, la promoción y la capacitación, concluyendo que éste es el resultado de la acción conjunta de un complejo entramado de factores tales como la cultura empresarial del país de destino, las imágenes y las normas sociales propias del orden de género predominantes en los momentos claves de la trayectoria laboral de las personas; la identificación de los cargos para los cuales califican unas y otros; la promoción y capacitación; la persistencia en estas instituciones de incongruencias entre un discurso empresarial moderno no discriminatorio y prácticas, actitudes y comportamientos donde prevalecen los estereotipos de lo propiamente femenino y de lo propiamente masculino.

Quiñones (2005), retomando el análisis realizado con Supervielle (Supervielle y Quiñones, 2003), indaga en cuales categorías son las que permiten al banco justificar estas distinciones que vuelven a constituirse en categorías sustantivas (trabajos femeninos vs. trabajos masculinos) guiando los resultados en términos de relaciones sociales de la aplicación de estas herramientas. En esta búsqueda encuentra que la perspectiva de las competencias puede estar siendo aplicada de forma no neutral –siempre de acuerdo con el contexto–, pudiendo en algunos casos quedar su significado atado a una división sexual del trabajo. Entre los aspectos que es preciso remarcar hay que subrayar que, *“mientras estas herramientas se insertan en estructuras organizacionales más o menos*

16 Otro punto de encuentro es que ambas agregan como contribución a estos estudios la perspectiva de género.

sólidas, dado que las evaluaciones se reafirman en estas divisiones (personal con o sin jerarquía) pueden iniciarse procesos bien comprendidos desde la sociología a través de la metáfora de la “profecía autocumplida”: ya que las habilidades se definen a partir de los roles asignados y/o asumidos por hombres y mujeres, se termina asignando características y habilidades a posiciones de acuerdo con las características de sus ocupantes” (Quiñones, 2005:43).

Finalmente, las evaluaciones en vez de detectar la existencia o la carencia de competencias –uno de los objetivos explícitos de esas herramientas de gestión– podrían terminar contribuyendo a ratificar una división de actividades asignadas a cada sexo, a su espacio, carrera, remuneración y otros aspectos ligados al trabajo, y así reproducir las desigualdades que persisten a la implementación de estas herramientas de gestión en los países de destino.

Concluyendo, parecen ser hallazgos como a los que arriban estos trabajos, los que vienen a confirmar una ya conocida tesis de la sociología de las organizaciones: los trabajadores y las organizaciones poseen dispositivos de evaluación ya instalados que preceden a la aplicación de las herramientas de gestión. Dispositivos que se expresan en las normas, rutinas, hábitos, creencias, certezas, prejuicios, procedimientos, etc., construyendo identidades, pero, sobre todo, cultura, que ofician de protocolos por los que deben pasar estas empresas cuando presentan planes de expandir culturas corporativas globalmente.

El hecho de tener en cuenta esta realidad (sociológica) parece fundamental a la hora de comprender estas organizaciones, ya que ellas mismas son las que les imprimen dinámica a las herramientas de gestión; en este caso, una dinámica que no necesariamente ha sido prevista (desórdenes) en el dispositivo de gestión que están aplicando las empresas financieras, pudiendo incluso interferir con el éxito con que éstas sean implementadas.

Recurrir a estos hallazgos de investigación, además de servir de ilustración a nuestra tesis en torno a la existencia de ciertas inconsistencias inherentes a la aplicación de las herramientas de gestión de recursos humanos que difunden estos bancos, refiere a la capacidad que tienen esos procesos de mostrar cómo se ejerce el poder en las organizaciones; los mecanismos que se ponen en juego para ello; la capacidad de estos procesos de generar resistencia, etcétera.

Asimismo, pensamos que el análisis del discurso organizacional al que apelan estas investigaciones, deviene una herramienta importante para la toma de conocimiento de estos procesos de cambio, en la medida en que permite revelar cuál es el universo significativo de estas prácticas, cuáles de sus elementos son portadores de sentidos y cuáles reveladores de intencionalidad de quienes toman decisiones y detentan el poder; sentido que desborda su uso y connota a los ojos de los integrantes de la organización un modelo de relaciones sociales que les sustenta y la forma en que se elige hablar de él (por ejemplo, en términos de construcción de una cultura corporativa global).

2.3 Re-creando culturas organizacionales

Frente a las posturas oficiales de la gestión de recursos humanos que presentan a las herramientas desde una mirada exterior a los contextos donde las mismas han de ser implantadas, hemos subrayado la importancia de observar la instalación de las mismas “en situación”¹⁷, bajo las

17 En el sentido que lo entiende el Interaccionismo Simbólico, en la que esta dimensión adquiere carácter fundante para concebir la Sociología desde esta perspectiva.

condiciones que brindan las “culturas enraizadas” en los países de destino para dar acogida a estas herramientas. El riesgo que veíamos en poner el énfasis en esta mirada exterior es que la misma ignora la capacidad que tienen los actores de modificar las estructuras. Por eso conviene resaltar que además de poner el énfasis en los resultados, es necesario tener una visión más holística de estos hechos, sumando una visión interaccionista que privilegie su dimensión de proceso. Esto, porque las herramientas de gestión antes que todo son “construcciones sociales”.

Tal representación de las herramientas como construcciones sociales surge claramente si pensamos que éstas se crean para resolver problemas que implican siempre a otros actores, problemas que surgen en interacción, que bien parten del deseo del cliente externo –cada vez más exigente en variedad y calidad- o por exigencias internas -debido a la necesidad de corregir defectos en el producto o servicio. Otra idea que reafirma su condición de construcción social, surge de la observación de que al no integrar estas miradas, las herramientas cuando tienen que tomar en cuenta las rutinas y las tradiciones del contexto o de la empresa donde va a ser instalada, muchas veces desencadenan conflictos difíciles de resolver y terminan siendo abandonadas o aplicadas rutinariamente, sin ninguna consecuencia práctica; muchas veces sólo para cumplir las exigencias de las casas matrices.

Definir las herramientas de gestión de recursos humanos como construcciones sociales tiene implicaciones varias. En primer lugar, que sus resultados en términos de “cultura” son resultados que no pueden ser transferidos de una experiencia a otra; lo que significa que la implementación de cualquier instrumento que busque modificar las condiciones sobre las que se está actuando debe, por tanto, partir de la situación. En segundo lugar, que una organización, tal como viene siendo definido desde múltiples corrientes de estudios organizacionales, es un sistema productivo complejo. Esto significa que confluyen en ella múltiples conocimientos, y que su manejo y control requiere saberes diversos, que un humano, actuando solo, no puede poseer (Ruffier, J. 1998)¹⁸.

Esta breve introducción a la forma en que pensamos el problema de las herramientas de gestión es el fundamento por el que hemos estado recomendando a las organizaciones *crear* sistemas de gestión de recursos humanos *participativos*, entendiendo la participación en un sentido amplio, integrador tanto de la mirada externa (clientes, usuarios, receptores) como interna (empresarios, trabajadores, sindicalistas). En este sentido nuestra tesis es que “sin la autogestión o, al menos, la gestión compartida de los conocimientos por parte de los trabajadores, no hay eficiencia posible”.

Lo que se recomienda cuando se realiza una propuesta de cambio organizacional de este tipo, es invertir el razonamiento. Se recomienda partir de la observación de las rutinas y tradiciones para crear la herramienta de gestión, lo que facilita luego la segunda etapa, la “implementación de la herramienta de gestión”, y la tercera, la “gestión de la herramienta”. Y que en todas estas etapas es necesario que participen los trabajadores, incluso en la formulación y, eventualmente, en el diseño de los programas –por ejemplo, en el diseño de la formación, que como vimos es considerado un problema central para la competitividad del sector. Con ello, se entra en lo que denominamos, la *política de la gestión*, algo que ha de estar siempre en el centro cuando se confronta la reflexividad local con la aplicación de una herramienta global.

18 Este carácter integrador de múltiples perspectivas no es ajeno al origen mismo de algunas herramientas de gestión, como los denominados “círculos de calidad”, pioneros en la concepción del trabajo como “resolución de problemas” enalteciendo frente a otras concepciones del trabajo la capacidad y las competencias del trabajador para identificar y resolver problemas. Sin embargo, es conocido que en su aplicación y, sobre todo, en su adaptación a los modelos productivos de América Latina, éstos han ido perdiendo la matriz originaria sobre la que fueron pensados en su inicio.

Seguir tal procedimiento ofrece como ventaja que acerca el plano discursivo con el plano de las prácticas. Una división que es muy difícil de superar en los estudios organizacionales cuando se evalúan los resultados obtenidos por la aplicación de herramientas de gestión de recursos humanos. En segundo lugar, permite que éstas actúen bajo principios universalistas, tan requeridos por los trabajadores y sus representantes, con vistas a que las herramientas de gestión no se transformen en un mecanismo que refuerza las desigualdades presentes en la organización. Así, la universalidad se agrega como el segundo aspecto relevante a tener en cuenta en la construcción de un programa de cambio organizacional, junto a su carácter participativo. Universalidad que lleva a la eficiencia y a la calidad –principios que guían la implementación de tales herramientas- al plano de la ética, evitando que éstas pasen a depender de factores difíciles de controlar, como son, los premios, incentivos u otros beneficios que buscan una mayor motivación e involucramiento del trabajador y que, si bien muchas veces logran alcanzar estos objetivos, no poseen la estabilidad que demandan tanto la empresa como el trabajador frente a las variaciones del contexto (períodos contractivos, por ejemplo). Y esto último es un aspecto particularmente destacable en el sector financiero.

En esta perspectiva consideramos fundamental el rol del Sociólogo del Trabajo en lo que denominamos una operación de *traducción* como “forma de reducir la complejidad con que definimos al sistema organizacional”. Esta mirada de la traducción se realiza desde nuestro punto de vista sistémico, lo que implicará orientarse a la comprensión de la constitución del sistema organizacional para funcionar en base a las exigencias del contexto (externo e interno). Por lo tanto, no es una mirada desde la perspectiva de los actores. Por el contrario, es una mirada construida por el Sociólogo del Trabajo, para quien la apelación al concepto de traducción como comunicación permite trabajar en un nivel de abstracción facilitador de la acumulación de conocimientos y experiencias sobre el conocimiento en la organización. En este sentido se comprende que la traducción haya sido definida por Callon como “*la traslación de un enunciado problemático particular al lenguaje de otro enunciado problemático*” (Callon, 1975:105-9). En síntesis, como aquella operación por la que quienes no se comprenden o tienen intereses divergentes, a pesar de ello puedan percibir que es posible tener un objetivo común, y que dicho objetivo común pasa por el intercambio de determinadas informaciones y acciones.

A partir de esta definición es que creemos que la intervención del Sociólogo del Trabajo como traductor se transforma en uno de los aportes más fecundos para las organizaciones. Esto es, para que los distintos actores comprendan la problemática y el punto de vista de los demás actores, sin renunciar a sus puntos de vista propios. Se trata de que el Sociólogo realice múltiples integraciones por medio de sucesivas traducciones cuya presencia y calidad podrían expresarse en éxitos desde el punto de vista organizacional y técnico.

Para el Sociólogo del Trabajo, el sentido que adquiere este tipo de investigación – acción está en que se asuma de parte de todos los actores las dificultades inherentes a todo proceso de comunicación. A decir de Ruffier (1998), *partir de la diferencia entre un sistema técnico (una herramienta de gestión) y un sistema socio-técnico (la herramienta con los dispositivos) conlleva un problema de gestión, no de personas, sino de herramientas*. Esto ha lleva a definir el problema de la innovación como un problema de “transferencia de tecnologías” cuando es un problema de “gestión de tecnologías”, un “problema político” que tiene por función mejorar un problema que tiene la organización con la intervención de todos los actores.

Por esta razón, para que todos estos elementos funcionen conjuntamente es necesario considerar una mirada de lenguajes, hábitos, profesiones, formaciones diferentes, hacer que los saberes individuales se comuniquen en un saber colectivo global que permita un perfecto dominio del sistema. Considerar a la organización como “organización polifónica” (en oposición a monológica). Y para llegar a este tipo de soluciones es probable que todos los actores tengan que empezar a aprender a actuar en este sentido y abrirse a la comprensión.

Por ejemplo, *comprender* que una lógica de producción orientada a una demanda de aumento de la calidad y el valor del servicio debe construirse sobre un lazo de confianza con los trabajadores y usuarios; por lo su mirada debe integrarse en la construcción de cambio. *Comprender* que las lógicas y estrategias de los distintos actores se inscriben en contextos diferentes, lo que significa que en la implementación de una innovación jamás puede predominar una única lógica institucional.

Comprensión, que implica entonces no sólo información y participación en estructuras de orden global sino también comprensión de la realidad del otro (local), lo mismo que la interdependencia de las acciones; de los efectos de su propia acción sobre la acción de los demás. Por lo tanto, una evaluación del poder en función de esta comprensión. Ponerse de acuerdo en conjunto sobre las acciones a adoptar y asumir la responsabilidad social de su intervención, de sus consecuencias (incluso aquellas no previstas).

2.4 La construcción participativa de las herramientas de gestión

Sainsaulieu (1991) en su estudio sobre la formación de adultos ha tenido en cuenta estos procesos y ha analizado algunos de los efectos que se generan en la implementación de estas herramientas; entre los cuales a nosotros nos interesa poner en evidencia tres; aquellos que sobrepasan la propia expectativa de promoción social del individuo atada a estas prácticas. Efectos que pueden adquirir relevancia en el contexto de esta reflexión, en el sentido que pueden jugar un papel revulsivo social y culturalmente hablando al interior de las organizaciones, así como aportar condiciones para tratar de superar la problemática de la desigualdad y la discriminación social que está presente en estos procesos, pudiendo imbricar este tipo de problemática sociológica con los objetivos cognitivos que persiguen estas prácticas.

Estos efectos son los denominados «apertura del sistema socio-organizacional», «conciencia crítica» y «creatividad». En referencia al primero, para mostrar como actúa, el autor sugiere que introducir prácticas tales como pasantías, cursos, trabajo en equipo, círculos de calidad, períodos de formación para los trabajadores en el seno de los lugares de trabajo, puede crear desórdenes organizacionales; más exactamente, «desórdenes creativos». Los mismos se explican en que estas acciones apoyan los intercambios informales en el seno de operaciones de cambio, y, por ende, contribuyen a la comprensión de las organizaciones como sistemas sociales de relaciones interpersonales y colectivas. Durante su desarrollo, señala, es más probable se anuden amistades entre personas de distintos servicios, oficios, grados etc.; se desarrollen solidaridades de promoción, se establezcan estrategias de comunicación intensa entre miembros de una misma organización y ello viene, de alguna manera, a apoyarse en los momentos de desarrollo rápido de las organizaciones.

En segundo lugar, señala el impacto que la formación puede tener en tanto facilita el desarrollo de una «conciencia crítica del actor» en el desarrollo de las organizaciones. Aumenta la reflexividad

a partir de los intercambios entre «formados» y «docentes», y ello en la medida en que los esfuerzos cognitivos ligados a la pedagogía para adultos conlleva un análisis más fino de las realidades técnicas y sociales. Es una oportunidad para que se comparen los modos de ejercicio de autoridad, los «formados» se realicen preguntas sobre su trabajo y el de los otros, evalúen, se autoevalúen, generando mecanismos de regulación propios; o mismo construyan preguntas sobre el futuro de su oficio o de su servicio. Preguntas que vienen a chocar contra las rutinas y estructuras de evaluación experta existentes.

Y, por último, un efecto social de la formación de adultos que se acerca más al «mundo imaginario de la creatividad». Estimulados por estadias y cursos apasionantes, los asalariados aprenden a ver el mundo de otra manera, con sus nuevos conocimientos de lenguas, de ciencias sociales, de psicología y de tecnología. Una formación bien realizada, nos indica Sainsaulieu, abre una mirada sobre los otros y sobre sí mismo, estimula proyectos de evolución personal y da frecuentemente la idea de ir a mirar más allá porque nos hemos vuelto más realistas sobre las perspectivas del mundo social de producción en donde vivimos desde hace mucho tiempo. De cierta manera, la formación de adultos provoca las ganas de alternativas, de un mundo mejor y, por lo tanto, de otra parte. El actor social se transforma en menos sistémico y más independiente, es decir, más móvil y autónomo.

Como mencionáramos antes, a partir del análisis de los efectos de la formación presentado por Sainsaulieu podemos comenzar a reflexionar sobre los aportes en términos de conocimiento de las dinámicas organizacionales. Y respecto a esto visualizamos varias orientaciones hacia la reflexión. Por un lado, nos indican la necesidad de apertura de las acciones consideradas formativas (incluidas las evaluaciones) a todos los miembros de la organización. Esto, porque la formación considerada desde un punto de vista numérico no se asienta en el mero criterio de «representación estadística» sino de la posibilidad de validar presencias, superar los factores culturales excluyentes que imponen barreras a la presencia de algunos miembros en determinados ámbitos, además de que se valoren sus competencias y la contribución que éstos pueden tener en el desarrollo de ciertos espacios formativos que hasta entonces eran considerados espacios restringidos.

En segundo lugar, nos indica la posibilidad de que el trabajador desarrolle un espacio de reflexividad en torno a estas prácticas. Esto es, el desarrollo de la capacidad de poder hacer visible a través de la participación su posición subjetiva frente a ellas y organizarse de modo que ésta pueda ser oída al interior de la organización. Esto abre posibilidades para que los trabajadores se perfilen como actor activo y reflexivo, el cual puede construir y reconstruir las prácticas de formación desde un lugar particular; donde la relación entre prácticas y reflexividad debe ser dialéctica y permanente. Esto como posibilidad, porque las prácticas de formación pueden también reforzar rutinas instaladas. En estos casos, si el trabajador no tiene capacidad de reflexión será mucho más difícil de movilizarle en este sentido.

El concepto habermasiano de “práctica argumentativa” puede ser útil en estas circunstancias como sostén para la justificación de lo que denominamos aquí siguiendo a Calli (2002:8) “espacios de diálogo”: *«momentos en los que diversas personas se encuentran, sea cuál sea su cultura, su género, su religión, su condición socioeconómica, y dialogan desarrollando argumentaciones con pretensiones de validez para llegar a entenderse con los y las demás. Cuando los espacios de diálogo desarrollan estas razones argumentales, se crean las condiciones óptimas para la transformación de situaciones de exclusión o desigualdad. En cambio, cuando en estos espacios de diálogo se imponen las pretensiones*

de poder, se desarrollan factores excluyentes que no permiten la superación de las desigualdades». Las reflexiones de Calli son coherentes, pensamos, con los aportes de Sainsaulieu.

Dos condiciones fundamentales de los espacios deliberativos son: a) la aprobación de todos los implicados de los acuerdos adquiridos a través de la argumentación en base a razones; b) las normas fundamentadas a través de estos procedimientos son capaces de aprobaciones universales (Calli; 2002:9). Al tener las personas en común el entendimiento lingüístico como base para la resolución de sus problemas y de las situaciones que viven conjuntamente con otras personas; compartir formas comunicativas que hacen posible el entendimiento como base para las relaciones sociales; el hecho que una norma llegue a ser considerada como universal, válida para la convivencia en una comunidad, radica en el proceso de reflexividad al que se somete. Cuando las normas con pretensiones de universalidad se definen en espacios de deliberación en los que participan los que deben aceptar y adquirir estas normas, su seguimiento y respeto universal tienen muchas más garantías de reconocimiento. Los espacios de diálogo son pues situaciones mediatizadas por el sistema en las que mundo de la vida y sistema se encuentran y dialogan con el objetivo de entenderse. El equipo de trabajo, las entrevistas de evaluación, las comisiones bipartitas, el sindicato, y otros lugares compartidos, pueden constituir espacios de diálogo y oportunidades para que los trabajadores todos, hombres y mujeres, desarrollen su autonomía reflexiva.

Y esto porque si el trabajador logra desarrollar su capacidad reflexiva, ésto abre nuevos caminos para la acción. Y aquí puede ser útil la idea de Beck (1998) en torno a lo que él denomina "espacios de subpolítica", políticas de la cotidianeidad. Este autor explica como existen ámbitos no políticos pero que su existencia y presencia tienen una influencia social y una potencialidad importante para generar adaptación y/o cambio social. Se refiere a esferas, económicas, técnicas, donde es posible que los trabajadores se manejen en torno a prácticas activas, a la reflexión. Estos ámbitos, señala Beck, definen el futuro de la sociedad, de las personas, tanto o más que una política surgida del seno de las instituciones democráticas.

Beck, analiza como el desarrollo económico y tecnológico tiene cada vez más una dimensión política y ética, por ello es una esfera en las que se buscan nuevas formas para una actuación de la participación democrática. Por esta razón, son subpolíticas sobre las que cada vez más existe una aspiración mayor de conocer y controlar por parte de la esfera política y de los medios de comunicación. Los derechos fundamentales de las personas son también la base que fundamenta la aspiración de la participación ciudadana en las subpolíticas ya que están afectando a nuestras vidas. La participación o no en la definición y en el desarrollo de las esferas que constituyen las subpolíticas condiciona la inclusión o exclusión de voces en la configuración del futuro de cada una de las personas y también del colectivo social.

3. Conclusiones

Lo que evaluamos, por lo tanto, es que la visión que las empresas multinacionales ofrecen sobre el "recurso humano" y la evaluación de los resultados obtenidos en los contextos en los que éstas se articulan en su gestión no son convergentes. Aunque ambas miradas están indicando la relevancia que han de adquirir los procesos culturales en la explicación de las dinámicas organizacionales, el concepto de "cultura de empresa" no parece tener la misma connotación en cada una de estas perspectivas.

La visión empresarial estaría refiriendo a la “cultura” como una variable. Su discurso tiende a indicar que “alguien en la organización *posee* la cultura organizacional”. Más aun, la cultura es tratada en el rol de variable independiente, de modo que es posible “difundir” una cultura, importarla a la organización por la vía de sus miembros, o “producir” un miembro de esta cultura –inculcando valores, lenguaje y rituales–, tal y como se haría un producto en un proceso de producción de bienes o de servicios. Para lograr estos resultados, otorgan un papel central a la coordinación centralizada desde la casa matriz de la gestión de recursos humanos. Esto significa privilegiar un tipo de relación lineal de lo cultural con lo organizacional, situando esta última relación como receptora de una cultura.

Como ya afirmamos, la idea subyacente a este concepto positivista de cultura es la existencia de variables (culturales) que podrían ser conscientemente manipuladas para establecer un ambiente organizacional conducente a maximizar los niveles de rendimiento de los empleados. Este acercamiento es claramente visible en estudios que señalan la utilidad de animar a los empleados a aumentar el sentido de la individualidad y de la autonomía, algo que es posible materializar en el uso de estrategias de altas recompensas, tales como las retribuciones en función del rendimiento, el uso de evaluaciones de desempeño, la gestión de carreras y otras técnicas de gestión de recursos humanos. También puede ser asimilado a lo que dentro de la literatura se tiende a reconocer como acercamientos teóricos orientados hacia “modelos normativos”, más interesados en encontrar el conjunto de herramientas desarrolladas bajo la expectativa de que su implementación conducirá a una fuerza de trabajo más satisfecha y productiva.

Con esta clara orientación positivista y con base en un fuerte realismo ontológico como sustento de estas teorías, se encontraría la necesidad de explicar y predecir lo que sucede en el mundo social laboral buscando regularidades y relaciones causales entre sus elementos constituyentes. El análisis del discurso practicado sobre los textos y las entrevistas realizadas en estos bancos ha dado cuenta de esta necesidad.

Una segunda perspectiva tiende a presentar la “cultura” como algo que emerge de un proceso de interacción social. Sus enunciados presentan un punto de vista fenomenológico que se refiere al concepto de cultura como enraizada en esas prácticas, concepto que hay que llegar a interpretar para entender los constructos y expresiones humanas en las organizaciones.

La cultura es entendida, desde esa perspectiva, como “categoría cognitiva”¹⁹ (en oposición a variable), de modo que sólo se hace posible aprehenderla como “*medio de comunicación simbólicamente generalizado*” (Luhmann, 1998), y la organización sería una cultura en sí misma. En este mismo sentido, las culturas ya no serían variables creadas que operan externamente sino que emergen de un conjunto de momentos concurrentes en organizaciones observadas como sistemas de interacción (dentro de otras corrientes sociológicas podríamos pensar en sistemas de comunicación) y de las condiciones para que estas interacciones se sostengan.

Esta postura encierra, por lo tanto, una enorme crítica a la mirada epistemológica anterior, pues volvería sumamente cuestionable que la dirección pueda intervenir de manera unilateral y con éxito sobre los procesos de cambio cultural. Al contrario, formula que éstos surgen de la acumulación de significados producidos por todos los actores implicados: directivos, trabajadores, sindicatos, clientes, hombres, mujeres, etc., que van dando forma a la “cultura” enraizada en las organizaciones. Esto indica que, probablemente, no nos encontremos con un concepto unitario y homogéneo

19 Nos basamos en el concepto de “imperativo categórico” de Aristóteles.

de cultura sino más bien con la existencia de múltiples culturas que, además, puedan ser altamente contingentes, tanto por el “efecto societal” como por la velocidad de los cambios en el ambiente externo e interno de las organizaciones (lo que lleva a reconocer la rápida variabilidad de los significados que producen los actores).

Para llevar a cabo este objetivo, los autores proponen un análisis detallado de algunas herramientas de gestión de recursos humanos “en funcionamiento” en sus contextos reales. Por medio de la observación, por ejemplo, de planes de capacitación y de otras herramientas ligadas al desarrollo de éstos (evaluaciones por desempeño), sus estudios logran mostrarnos en forma contextualizada, a partir de la experiencia de varios países latinoamericanos, cuáles son los resultados subyacentes a su implementación.

Justamente, a partir de este carácter comparativo que siempre tiene la definición moderna de cultura se permiten poner el énfasis en la existencia de diversas culturas y afirmarse en el argumento de que la filiación de determinadas posiciones a determinadas culturas es contingente y reflexiva. De ahí que opongamos una visión universalística-comparativa de cultura con una visión pluralista y contingente, más adecuada a una sociología del trabajo en las organizaciones modernas, como son las que operan hoy en el sector financiero.

Finalmente, se presenta una alternativa a estas posibilidades. Esto pues pensamos que la perspectiva de concebir las herramientas de gestión en una lógica de cambio (manipulación) de cultura –en la perspectiva positivista antes mencionada– lo que puede generar finalmente es el aumento del grado de incertidumbre de los trabajadores y de tensión y malestar en la organización. De hecho, la falta de eficiencia de las herramientas hace que sean abandonadas y después retomadas y “corregidas”, de tanto en tanto, para volver a comenzar el ciclo otra vez.

Pero también pensamos que, en la medida en que la cultura es en buena parte contingente a fenómenos que trascienden la actividad de los trabajadores, a tradiciones organizativas más generales, esto lleva a que surjan naturalmente desigualdades (entre “mandos” y “no mandos”, por ejemplo, que se constituyen en categorías –invariables en la cultura del mundo social bancario) o que pesen las cosmovisiones en torno al papel de la mujer y del hombre en la sociedad en la vida diaria de la empresa. Todo ello condicionando la implementación de las herramientas de gestión a nivel local²⁰.

Pensamos, como conclusión final, que las herramientas de gestión pueden tener una utilidad en la medida en que puedan ser concebidas como espacios de participación. Para ello es necesario conocer “la situación” (de partida o de llegada, dependiendo la posición del observador interno). Porque en última instancia lo que surge de la observación de estos procesos es que el de las herramientas de gestión es un problema de “política de la gestión”, no de personas (recursos humanos), sino de herramientas. En la medida en que este problema logre ser identificado por todos los actores interesados los trabajadores podrán empezar a aceptar y apoyar los cambios propuestos.

Esto en la medida en que los mismos reconozcan que estas prácticas pueden ser concebidas en instancias de reflexividad y espacios de diálogo social dentro de la organización. Lo que en última instancia, puede darle a la gestión de los recursos humanos una mayor racionalidad y una mayor democratización a las decisiones propias de esta área.

20 En este aspecto, en cierta medida nos afiliamos a la Escuela de Aix (Maurice, Sellier y Silvestre; 1987) en el sentido de concebir la cultura como contingente de determinaciones societales, y éstas nos llevan a que veamos la función de las herramientas de gestión de una forma diferente a como se ven en los bancos.

En la medida en que se logre incidir sobre las herramientas de gestión, pensamos, será posible de forma específica ir realizando un acompañamiento y un seguimiento de la transformación de la cultura en las organizaciones.

Bibliografía

- BANCO SANTANDER (1997): Balance Anual.
- BANCO SANTANDER (1998): Balance Anual.
- BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO (1999a) "El Equipo del Banco", Recursos Humanos, N°2, diciembre de 1999. Comunicación interna del grupo SCH
- BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO (1999b) "El Equipo del Banco", Recursos Humanos, N°1, julio de 1999. Comunicación interna del grupo SCH
- BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO (2000): Memoria anual.
- BANCO BILVAO VIZCAYA ARGENTARIA (2000): Balance Anual.
- BANCO BILVAO VIZCAYA ARGENTARIA (2001): Revista Crónica, comunicación interna del Grupo BBVA: "BBVA América Latina: el valor de la diversidad", núm. 4 (marzo de 2001)
- BECK, U. (1998): La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad. Paidós, Barcelona
- BECK, U.; Giddens, A. y Lash, S. (1994) Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno. Trad. de J. Alborés. Madrid. Alianza Editorial.
- CALMON, Arruda (2000): Qualificação versus competência. (En www.senac.br). (Última consulta 10-03-2004).
- CASTELLS, M (1995): La ciudad informacional, tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional. Madrid: Alianza
- CALLEJO, J. (1998) "Articulación de perspectivas metodológicas: posibilidades del grupo de discusión para una sociedad reflexiva". Papers N° 56, pp. 31-55. Departamento de Sociología, UAB.
- CALLI, B. (2002): Mujer gitana y mercado laboral. Proyecto del Plan Nacional de I+D+I. Instituto de la Mujer, Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Ref. RS/MB expte. 39/02.
- CALLON, M. (1975) L'opération de traduction comme relation symbolique. En: Incidences des rapports sociaux sur le développement scientifique et technique. Paris, Maison des Sciences de l'Homme.
- CEPAL (2000): Panorama social. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2005) La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Documento Informativo. Santiago de Chile: CEPAL.
- DUBAR, C. (1996): "La sociologie du travail face à a qualification et à a competence", Sociologie du Travail, núm. 2, pp. 179-191.
- EDWARDS, P., FERNER, A., SISSON, K. (1993) "The conditions for International human resource management: two case studies". The International Journal of Human Resources Management. Routledge, Vol. 7, N° 1, pp. 25-40, February 1996.
- EVANS, P. y LORANGE, P. (1989) "The two logics Behind Human Resource Management" En EVANS, P., DOZ, LORANGE (1989) Human Resource management in International Firms Change, Globalization, innovation. Basingstoke, Macmillan, London.
- GIDDENS, A. (1991): Modernity and self identity: self and society in the late Modern Age, Oxford, Gran Bretaña, Politic Press.
- GLASER, B.; STRAUSS, A. (1967): The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research. Nueva York: Aldine.
- GOOLD, M, CAMPBELL, A. (1987) Strategies and Stykes. The role of the Centre in managing Diversified Corporations, Oxford, Blackwell.

- GRATTON, L. (2001): *Estrategias de capital Humano. Cómo situar a las personas en el corazón de la empresa*. Madrid, Prentice Hall.
- HERSBERG, F.; MAUSNER, B., Y SNYDERMAN, B. (1959) *The motivation to work*. Nueva York, John Wiley & Sons.
- HOLLWAY, W., (1991) *Work Psychology and Organizational Behaviour*. London, Sage.
- LUHMANN, N. (1998): *Complejidad y modernidad: de la unidad a la diferencia*. Madrid: Trotta.
- MAURICE, M. et al. (1987): *Política de educación y organización industrial en Francia y Alemania. Aproximación a un análisis societal*. Madrid: MTSS.
- MAURO, A. (2004): *Trayectorias laborales de las mujeres ocupadas en el sector financiero*. (Serie Mujer y Desarrollo, núm. 59). Santiago de Chile: CEPAL, Unidad Mujer y Desarrollo.
- MASLOW, A. H. (1943) *A Theory of Human Motivation*. *Psychological Review*, Julio.
- PUCCI, F. (2003): *Aprendizaje organizacional para la gestión del riesgo*. Montevideo: OIT/Cinterfor.
- QUIÑONES, M. (2004): *De la problemática de la difusión a la comunicación: gestión de recursos humanos y globalización de las relaciones laborales en la banca multinacional*. Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Publicaciones.
- QUIÑONES, M. (2005): *Demandas de capacitación y formación para el trabajo en el sector de servicios financieros. Sesgos de género y evaluación por competencias*. (Serie Mujer y Desarrollo, núm. 61). Santiago de Chile: Cepal, Unidad Mujer y Desarrollo.
- ROBLES, f. (2002) "Sistemas de Interacción, Doble Contingencia y Autopoiesis Indexical". *Cinta de Moebio* No. 15. Diciembre 2002. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile <http://www.moebio.uchile.cl/15/frames04.htm>
- RUFFIER, J. (1998): *La eficiencia productiva: cómo funcionan las fábricas*. Montevideo: OIT/Cinterfor/Inidet.
- SAINSAULIEU, R. (1991): "Les effects formation en entreprise", en P. Carré y P. Caspar (1999): *Traité des sciences et techniques de formation*. París: Dunod.
- SUPERVIELLE, M.; QUIÑONES, M. (2000): "Los sistemas de evaluación de desempeño y su significación para los trabajadores", en E. Agulló, C. Remeseiro y J.A. Fernández Alonso: *Psicología del trabajo, de las organizaciones y de los recursos humanos. Nuevas aproximaciones*. (Biblioteca Nueva). Oviedo.
- SUPERVIELLE, M.; QUIÑONES, M. (2003) "La incorporación del trabajador al trabajo: gestión y autogestión de los conocimientos en la sociedad del control (la perspectiva de la Sociología del Trabajo)", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 9, núm. 15. Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo.
- TOWNLEY, B. (1994) *Reframing Human Ressources Management: power, ethics and the subject at work*. London, Sage.
- (1993) "Foucault, power/knowledge, and its relevance for human resource management". *Academy of Management Review*, Vol 18, Nº3, pp. 518-45.

Generación 1994 de la Facultad de Ciencias Sociales: deserción inicial y egreso¹

Verónica Filardo

En el contexto actual de las ciencias sociales, la reflexividad es una categoría teórica que adquiere centralidad creciente. En función de ello, que la Facultad de Ciencias Sociales “se piense a sí misma” en lo relativo a sus resultados, procesos y logros parece una cuestión de orden, extrapolable incluso a la Udelar en su conjunto. Bajo este marco, se elabora el presente documento, teniendo presente lo acotado del mismo, dado que sólo se analizan datos de aquellos que se matriculan en la FCS en el año 1994, lo cual acota la posibilidad de estudio diacrónico y por otra parte se restringe a lo que ocurre en la FCS (no se cuenta con la posibilidad de extender en análisis de las trayectorias curriculares múltiples, es decir matriculación en más de un servicio universitario). Existen también restricciones en función de cómo se registra la información (hoy disponible) sobre los matriculados, para un análisis exhaustivo. No obstante, dada la ausencia de información sobre los procesos que aquí se tratan, esta primer aproximación parece pertinente y especialmente oportuna.

Introducción

Se pretende una descripción del perfil de los estudiantes matriculados en la FCS a partir de la información obtenida de en la base de datos de ingresos, que ha sido proporcionada por SECIU-UDELAR, mediante la solicitud para la realización de este proyecto.

La magnitud que alcanza la deserción inicial de la generación 94 de la FCS (el conjunto de estudiantes que a partir de su inscripción en la Facultad no registran ninguna actividad académica) se revela como un elemento que requiere su consideración con urgencia. Los desertores iniciales representan casi el 40% de los que se matriculan en la FCS en ese año. Asimismo el número de estudiantes que logran culminar sus estudios sugiere ser atendido, dada la baja proporción que representan respecto a los matriculados de su generación. De la generación 94, al 2003, o sea a diez años de haberse inscripto, menos del 10% son egresados de alguna de las carreras de la FCS. Tanto en el conjunto de los considerados desertores iniciales como de egresados, se advierten importantes diferencias según carreras, y ciertas asociaciones entre el tipo de trayectorias curriculares recorridas y variables de base de los matriculados como sexo y edad.

La descripción y análisis de los egresados de la Facultad, en primer lugar sostiene la pertinencia de una evaluación institucional sobre su magnitud.

1 El equipo estuvo inicialmente conformado por: Marcela Barrios, Joaquín Cardeillac, Maite Chiarniello, Mariana Fossati y Verónica Filardo.

Considerando que a diez años de su ingreso, obtenga el título menos del 10 % de los que se matricularon en la FCS en 1994 (lo cual supone el doble del tiempo teórico de duración de las carreras), ¿cómo se evalúa institucionalmente este resultado? En segundo lugar, este estudio muestra que el porcentaje de egresos difiere notoriamente según carreras, y que las características socio-demográficas de los estudiantes que consiguen culminar sus estudios universitarios señalan diferencias respecto de aquellos que no lo logran. Este análisis, permite incluso avanzar en lo relativo a una reflexión sistemática acerca de la eficiencia de las instituciones educativas, los logros, los puntos débiles, así como revelar cierta información acerca del proceso de adquisición de las titulaciones que ofrece la Facultad y mostrar algunas trayectorias típicas de sus estudiantes y sus magnitudes.

Pretenderíamos que la información analizada pudiera contribuir a la toma de decisiones que tiene que enfrentar la Facultad de Ciencias Sociales anualmente (al inicio de cada año lectivo) y cotidianamente (los resultados que se muestran son producto de lo que sucede *todos los días*, obviamente). Por otra parte, sería deseable que funcionara como un disparador de un proceso sistemático de producción de información sobre esta temática, así como la colocación en la agenda universitaria del tratamiento serio y responsable de estos temas. Esperamos que este tipo de estudios no sólo puedan ser sostenibles en el tiempo, de forma de alimentar la toma de decisiones y evaluación de las mismas de forma sistemática y continua, sino que este tipo de procesos -iniciales por el momento- puedan ser expandidos y replicados para el resto de los servicios de la UdelaR.

Elementos preliminares

La formulación del proyecto de investigación que dio origen a este trabajo parte del interés conjunto de docentes y estudiantes de un curso de educación permanente de la Facultad de Ciencias Sociales. El proyecto contó con el aval para su realización del departamento de Sociología y de la Unidad de Asesoramiento y Evaluación (UAE). La gestión frente al SECIU para obtener la información relativa a la FCS, se realizó desde el Decanato, todo lo cual puede interpretarse como una valoración positiva de este tipo de estudios y de iniciativas, desde diferentes espacios de la Facultad.

Como primer etapa de lo que podría eventualmente conformar una línea de trabajo sistemática de la FCS se seleccionó a la generación que ingresa en la Facultad en el año 1994, a partir de los siguientes fundamentos:

1. En 1992 se instaura un nuevo plan de estudios para las tres carreras de la FCS. Por lo que la generación 94, se inscribe en los nuevos planes.
2. En la medida en que los planes 1992, ya tienen dos años de funcionamiento, la generación 94 no parece a priori como "contaminada" por reválidas, cambio de planes, etc.; como sí podría suponerse de las generaciones inmediatas a un cambio de Plan de estudios.
3. Los datos que se procesan registran la actividad curricular de todos los estudiantes que se matriculan en la FCS en el año 1994, desarrollada hasta diciembre de 2003, por lo cual esa generación lleva 10 años desde su inscripción. El período en consecuencia es más que razonable para estudiar resultados sobre egreso, tiempos de falla, años de rezago respecto al tiempo teórico de duración de la carrera, y aproximarse a un estudio sobre trayectorias curriculares.

Los objetivos que se plantea el trabajo son los siguientes:

1. Descripción de los matriculados² en la Facultad de Ciencias Sociales en el año 1994, a partir de la información disponible en las bases de ingreso del SECIU.
2. Estudio de la diferencia por carreras de la población matriculada en 1994.
3. Determinación de la deserción inicial de la generación 94, entendida ésta como el conjunto de matriculados que no registran ninguna actividad curricular salvo la inscripción en la FCS.
4. Caracterización de los desertores iniciales en función de la información disponible.
5. Determinación de diferencias entre los desertores iniciales de la generación 94 y los que registran alguna actividad curricular.
6. Modelo de determinación de probabilidad de ser desertor inicial en función de la información socio-demográfica de los estudiantes matriculados disponible en las bases de ingreso de SECIU. (regresión logística)
7. Presentación de información básica sobre egresos de la FCS³

1. Descripción de la generación 1994 de la FCS

La descripción de los matriculados en la FCS de la generación 1994, se realiza en función de las variables disponibles⁴, que se obtienen del formulario de inscripción. Dichas variables son muy pocas y por lo tanto, no se cuenta con información que podría ser más que relevante para caracterizar sociodemográficamente la población de la facultad (por ejemplo sobre la situación laboral: si quien se matricula trabaja al momento de ingresar en la Facultad, cuántas horas semanales y en qué tipo de actividad, sobre el origen sociocultural: nivel educativo de los padres, o sobre composición del hogar (con quien vive en ese momento), así como si el último año de secundaria lo realizó en la capital y/o área metropolitana o en el interior).

Considerar seriamente la re-estructuración del formulario de inscripción a la FCS y de la UDELAR) posibilitaría estudios que la Universidad requiere tanto para la evaluación como para la planificación y diseño de políticas educativas de nivel terciario.

Un segundo elemento a señalar, es en torno al “registro” de la información. Se verifica que en algunas variables, la imputación es automática para toda la generación, por tanto no discrimina (es constante) siendo, en consecuencia, inútil. Tal es el caso por ejemplo de la variable “año de egreso de secundaria”. Sin duda es una variable relevante desde el punto de vista teórico, sin embargo la manera en que ésta se registra es tal que a cada generación se le imputa como único valor el año anterior al de ingreso para todos los matriculados⁵.

2 Se utilizará en el documento los términos matriculado, desertor, egresado, para nombrar indistintamente varones y mujeres, sin recargar el texto con @ ò o/a (matriculad@s, matriculados/as, etc.)

3 Se ha decidido no incluir en este trabajo, por motivos de espacio, toda información y análisis relativos a egresados de la Facultad de la generación de 1994. Sin embargo se presenta cierta información sólo a los efectos de mostrar la importancia del tema.

4 Se obtuvieron por gestión institucional (a través de decanato de la FCS) del Sistema General de Bedelías (SECIU) de la Udelar. Agradecemos a Gabriela Luján quien generó las consultas que lo posibilitaron.

5 Al 100% de los matriculados en FCS en 1994, le corresponde en la variable “año de egreso de secundaria” el valor 1993, al 100% de la generación 1995, el valor 1994, y sucesivamente. Como es obvio esto es un gasto inútil desde el punto de vista administrativo, dado que esta información no podrá ser utilizada para nada.

Habiendo sido señalados los límites, la descripción de los matriculados en la generación 1994 se estructura de la siguiente forma: en primer lugar una descripción univariada de las variables con que se cuenta, en segundo lugar las relaciones bi-variadas.

I. Distribuciones univariadas

Cuadro 1
Carrera

Carrera	Frecuencia	Porcentaje
Sociología	150	30,1
Ciencia Política	171	34,3
Trabajo Social	178	35,7
Total	499	100

La distribución de la matrícula por carrera se presenta relativamente equilibrada, representando aproximadamente un tercio de las matrículas para cada una de las carreras en la generación 1994. No obstante la mayoría relativa la registra trabajo social con casi un 36% del total de matriculados.

Cuadro 2
Sexo

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	375	75,2
Masculino	120	24,8
Total	499	100

De los 499 inscriptos en la FCS en el año 1994, tres de cada cuatro son mujeres (75.2%), lo que denuncia una predominancia femenina en la matrícula de la FCS.

Cuadro 3.a
Tramos de edad al momento de la matriculación

Tramos de edad	Frecuencia	Porcentaje
17 a 19 años	153	30,7
20 a 25 años	175	35,1
26 a 30 años	93	18,6
31 años y más	78	15,6
Total	499	100

Aproximadamente un tercio de los que se matriculan en la FCS lo hacen en la edad teórica de ingreso a la Universidad (entre 17 y 19 años inclusive) El 35,1% de las matrículas señalan extraedad de hasta 5 años al momento del ingreso, dado que se encuentran en el tramo de 20 a 25 cuando se

inscriben. Casi un 19% tienen entre 26 y 30 años al ingreso en la FCS y más de un 15% registran más de 30 años al ingresar. La extraedad al momento de ingresar supone casi el 70% de las matrículas de la generación 94 de la FCS.

Cuadro 3.b
Edad de inicio en dos tramos

Edad de inicio en dos tramos	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 19 años	153	30,7
20 años y más	346	69,3
Total	499	100

Cuadro 4
Tipo de institución secundaria

Tipo de institución secundaria	Frecuencia	Porcentaje
Público	431	86,5
Privado	68	13,6
Total	499	100

Entre quienes se matriculan en la FCS existe un predominio notorio de procedencia de instituciones de secundaria públicas. Menos del 14% de los matriculados egresan de instituciones secundarias privadas⁶.

Cuadro 5
Matrícula Múltiple

Matricula múltiple	Frecuencia	Porcentaje
No	461	92,4
Si	38	7,6
Total	499	100

De las 499 matrículas, 38 corresponden a estudiantes que se matriculan en más de una carrera de la Facultad, representando la múltiple matriculación al interior de la FCS, en la generación 94 menos del 8% de la matrícula⁷.

6 Existe un caso en que el egreso de secundaria se registra como "organismos extranjeros", fue asignado a la categoría "privado".

7 Esta variable fue construida a los efectos de este estudio, no está disponible en las bases de SGB directamente.

II. Relaciones bi-variadas

Cuadro 6
Carrera – Sexo

Carrera		Sexo		Total
		Femenino	Masculino	
Sociología	Recuento	102	48	150
	% de Sexo	27,20%	38,70%	30,10%
Ciencia Política	Recuento	116	55	171
	% de Sexo	30,90%	44,40%	34,30%
Trabajo Social	Recuento	157	21	178
	% de Sexo	41,90%	16,90%	35,70%
Total	Recuento	375	124	499
	% de Sexo	100%	100%	100%

Considerando las matrículas de la generación 1994 de la FCS se encuentra que en sociología se inscriben el 27% de las mujeres y el 39% de los varones de la generación. En Ciencia Política también se marca una preponderancia masculina (el 31% de las mujeres y el 44% de los hombres de la generación se inscriben en esta carrera), mientras que la relación que se verifica en trabajo social es inversa. En esta carrera se encuentra el 42% de las mujeres y el 17% de los varones.

La relación entre sexo y carrera para los matriculados en 1994, arroja un coeficiente de asociación Phi de 0.225.

Cuadro 7
Carrera - Edad de inicio

Carrera		Edad de inicio en dos tramos		Total
		Hasta 19 años	20 años y Más	
Sociología	Recuento	58	92	150
	% de edad de inicio	37,9%	26,6%	30,1%
Ciencia Política	Recuento	35	136	171
	% de edad de inicio	22,9%	39,3%	34,3%
Trabajo Social	Recuento	60	118	178
	% de edad de inicio	39,2%	34,1%	35,7%
Total	Recuento	153	346	499
	% de edad de inicio	100%	100%	100%

Si en la carrera de trabajo social la distribución entre los que se matriculan con extraedad y en la edad teórica de ingreso a la Universidad es relativamente similar, el porcentaje de los matriculados con extraedad en ciencia política es mucho mayor de entre los que se matriculan con edades

superiores a los 19 años frente a los que tienen menos de 20 (casi 40% frente al 23%). A la inversa, en la carrera de sociología se registra un porcentaje mayor de matriculados de la generación entre los que tienen hasta 19 años inclusive frente a los mayores de esta de edad de la generación 1994 (38% frente a 27%).

El coeficiente de asociación V de Cramer entre ambas variables arroja un valor de 0.165.

Cuadro 8
Carrera - Tipo de institución secundaria

Carrera		Tipo de institución secundaria		Total
		Privado	Público	
Sociología	Recuento	23	127	150
	% de tipo de institución secundaria	33,8%	29,5%	30,1%
Ciencia Política	Recuento	22	149	171
	% de tipo de institución secundaria	32,4%	34,6%	34,3%
Trabajo Social	Recuento	23	155	178
	% de tipo de institución secundaria	33,8%	36%	35,7%
Total	Recuento	68	431	499
	% de tipo de institución secundaria	100%	100%	100%

Es destacable que más de 8 de cada diez matriculados de la FCS provienen del sistema público de educación secundaria. Es muy similar el porcentaje entre los que provienen de instituciones de secundaria públicas y los que provienen de instituciones secundarias privadas en las tres carreras de la FCS. No podría hablarse entonces de un perfil de origen diferencial entre las carreras en función de este indicador (el coeficiente de asociación V de Cramer entre las dos variables es de 0.03).

Cuadro 9
Edad de inicio - Sexo

Edad de inicio en dos tramos		Sexo		Total
		Femenino	Masculino	
Hasta 19 años	Recuento	124	29	153
	% de sexo	33,1%	23,4%	30,7%
20 años y más	Recuento	251	95	346
	% de sexo	66,9%	76,6%	69,3%
Total	Recuento	375	124	499
	% de sexo	100%	100%	100%

Entre los que se matriculan en la FCS con menos de 20 años se encuentran el 33% de las mujeres y el 23% de los varones. A la inversa, es mayor el porcentaje de varones que el de mujeres en el caso en que la edad de inicio a la FCS sea de 20 años y más (77% y 66% respectivamente). La

fuerza de la relación entre edad de inicio y sexo por tanto es significativa pero débil con un valor del coeficiente de asociación Phi de 0.091.

Cuadro 10
Tipo de institución - Sexo

Tipo de institución secundaria		Sexo		Total
		Femenino	Masculino	
Privado	Recuento	55	13	68
	% de sexo	14,7%	10,5%	13,6%
Público	Recuento	320	111	431
	% de sexo	85,3%	89,5%	86,4%
Total	Recuento	375	124	499
	% de sexo	100%	100%	100%

No es significativamente diferente de 0 la asociación entre el sexo y el tipo de institución de secundaria de la que provienen los matriculados de la FCS. Apenas existe una diferencia a favor de las mujeres que dentro de las que componen la generación 1994, provienen de liceos privados, frente al porcentaje de los varones (15% frente al 11%).

Cuadro 11
Edad de inicio - Tipo de institución secundaria

Edad de inicio en dos tramos		Tipo de institución secundaria		Total
		Privado	Público	
20 años y más	Recuento	46	300	346
	% de tipo de institución secundaria	67,6%	69,6%	69,3%
Hasta 19 años	Recuento	22	131	153
	% de tipo de institución secundaria	32,4%	30,4%	30,7%
Total	Recuento	68	431	499
	% de tipo de institución secundaria	100%	100%	100%

Tampoco muestra ser significativamente diferente de cero la relación existente entre el tipo de institución de la que provienen de secundaria y la edad de inicio en la FCS.

Cuadro 12
Desertores iniciales

Desertores iniciales	Frecuencia	Porcentaje
Tuvo alguna actividad	305	61,1
Desertor inicial	194	38,9
Total	499	100

De la generación 1994 el 61,1% de los matriculados registra alguna actividad curricular, lo cual significa dado el modo en que ésta se registra que aprobó al menos un curso o rindió al menos un examen. Casi el 40% de los matriculados pueden considerarse **desertores iniciales**, ya que no registran ninguna actividad curricular desde su matriculación hasta 10 años después de producido dicho evento.

Este porcentaje, sin haber sido comparado en el resto de los servicios de la UDELAR⁸ 7 “suena” como muy significativo, -debe tenerse en cuenta que el “dato duro” de la Facultad de Ciencias Sociales para los cálculos sobre los requerimientos docentes, locativos, número de subgrupos a conformar, monto del presupuesto según el cual se justifica el porcentaje de cada uno de los servicios universitarios, etc.- son evidentemente las **matriculas**.

No obstante debe establecerse con claridad, que como inevitablemente ocurre en función de la “construcción del dato”, la información con que se cuenta, debe ser interpretada exclusivamente en torno a cómo ésta fue construida y registrada.

La actividad curricular (tal como ha sido definida antes) **se registra** en el caso de los cursos exclusivamente en función que éstos hayan sido APROBADOS: esto supone que el estudiante que abandone los cursos, como resultado de un fracaso parcial, aparece en su trayectoria curricular universitaria como SIN ACTIVIDAD.

Este criterio de registro, que más que producto de un proceso deliberado de trabajo y de utilidad y “sentido teórico” del dato, aparece como un resultado de un ritual administrativo, revela la necesidad de reconsiderar su forma de construcción, básicamente en función del motivo siguiente: La deserción inicial que por el momento ha sido definida en función de un no registro de actividad curricular desde el momento de la matriculación, en realidad está significando una no aprobación de ningún curso y de ningún examen desde el momento de su matriculación. No necesariamente implica que el estudiante matriculado no haya asistido a clase. Parecerían situaciones, que en particular para el estudio tanto de la deserción universitaria, pero también para la toma de decisiones absolutamente centrales de la Facultad (como son el cálculo de los recursos necesarios y o condiciones para iniciar un año lectivo, para lo cual el insumo principal es para cuantos estudiantes se proyecta o estima el dictado de los cursos) deberían poder distinguirse. La discriminación entre ambas situaciones permitiría una estimación adecuada sobre cuántos de los matriculados ASISTEN a clase (otra cuestión distinta es cuántos a posteriori de esto, APROBARÁN los cursos), de los que NUNCA ASISTEN. No obstante, a pesar que sin duda la información existe, la forma en que ésta se registra “oculta” ese dato relevante, y tal como es construida, por otra parte, hace imposible la discriminación de las

8 Por el momento sólo se dispone de los datos de las matrículas de la FCS, lo cual remite este estudio a dicho servicio, sin posibilidad de “comparar los resultados con otros de la UDELAR”, lo cual podría sostener un estudio muy relevante.

situaciones referidas (el distinguir quienes asisten sin aprobar, de los que ni siquiera asisten). Por lo tanto se cree indispensable, ya en el inicio del proceso del análisis, **revisar los criterios de la construcción de los datos**, cuestión absolutamente central, ya que éstos devienen de un proceso administrativo, para que proporcionen información relevante y no simplemente “información”. Como los datos se producen en el ámbito administrativo debe además señalarse que las modificaciones que se sugieren no suponen ni un incremento de costos, ni de esfuerzo, ni siquiera de mayor elaboración conceptual-teórica o metodológica, ni capacidades adicionales por parte de los funcionarios que realizan la tarea de registro, es decir no cambia nada el proceso de producción del dato que pueda implicar una dificultad para la generación de información que efectivamente resulte útil. Sin duda es necesaria a los efectos de la toma de decisiones de la Facultad, apoyada en estudios que revelen un funcionamiento de su dinámica (productos de investigaciones, que por otra parte esperamos puedan tener continuidad y en el mejor de los casos incluso puedan generalizarse para la UDELAR), y que contribuyan a “pensarse a sí misma” y a optimizar su funcionamiento y resultados, es decir a incrementar su eficacia institucional, cualquiera sea el contenido que se le dé a ello: calidad de la enseñanza, número de egresados que produce, tiempos de egreso que supone, etc.

Con las limitaciones anteriormente anotadas relativas a la información de la que se dispone (y teniendo especial cuidado en términos de las implicaciones teóricas que se derivan de esta manera de “registrar”) haciendo especial hincapié en asumir en las inferencias que se realicen exclusivamente lo que los datos disponibles permiten, es que se hacen las siguientes precisiones:

1. las unidades de análisis han sido la matrículas para cada cohorte/generación (año) de estudiantes de la Facultad. Esto se traduce en que no es igual el número de matrículas que el número de estudiantes dado que existen estudiantes que se matriculan en dos carreras y hasta en las tres de la Facultad. A los efectos de cada carrera, obviamente las matrículas coinciden con estudiantes, pero esto no es estrictamente cierto para el caso de la Facultad en su conjunto.
2. Los estudiantes con doble matriculación en la Facultad (quienes se inscriben en más de una carrera de la Facultad) pueden identificarse, y por lo tanto es posible realizar un estudio particularizado de este conjunto, en términos de sus trayectorias. Sin embargo debe precisarse que a los efectos teóricos las conclusiones relativas a éstos estudiantes no pueden llevar a apreciaciones generales sobre quienes tienen doble matriculación universitaria. En la medida en que no se cuenta con información de otros servicios de la UDELAR, las conclusiones son válidas exclusivamente sobre aquellos que se matriculan de forma múltiple en el mismo servicio (FCS particularmente) y no puede saberse cuantos de los que aparecen con una única matrícula en la FCS se han matriculado también en otra facultad de la UDELAR, hecho que en principio podría afectar también sus trayectorias curriculares en la FCS⁹.8

9 Nótese lo siguiente: el sentido de estudiar la múltiple matriculación es básicamente a los efectos de comparar trayectorias, características socio-demográficas, o desempeños académicos de los que sólo se matriculan en una carrera, de aquellos que se matriculan en más de una. Como en función de los datos disponibles en principio no es posible discriminar quienes de los que sólo aparecen matriculados en una carrera de la UDELAR lo hacen también en otra carrera de otro servicio, se correría el riesgo de asumir las diferencias de la población estudiada, como las que devienen de quienes tienen múltiple matriculación de los que no, algo que sería incorrecto. Incluso podría hipotetizarse que la múltiple matriculación en carreras de servicios diferentes podría producir efectos distintos a los que tuvieran múltiple matriculación en un mismo servicio, respecto a los que se matriculan sólo en una carrera, cuestión que por el momento no es posible contrastar.

Por tanto, de cualquier estudio en que se tome este conjunto de estudiantes de la FCS, no podrá hablarse en ningún caso de los estudiantes con múltiple matriculación universitaria, sino exclusivamente de aquellos estudiantes con múltiple matriculación en carreras de la FCS. Es esperable que en caso de acceder a la información de las matrículas de otros servicios pueda incrementarse la potencialidad de estudios de este orden.

3. A los efectos de este estudio, en función de las dos precisiones anteriores, vale aclarar que cuando se trabaje para cada una de las carreras, las matrículas coinciden con estudiantes, cuando se hable del conjunto de las matrículas de la generación, no, debido a que algunos estudiantes están matriculados en más de una carrera de la facultad.
4. Para el caso de estudios que aborden la cohorte de la FCS, un mismo estudiante con matrícula múltiple podrá tener desempeños y logros diferentes en cada una de las carreras, sin embargo, no podrá ser desertor inicial de una y de no de otra/s, en la medida en que existen materias comunes obligatorias (al menos las que componen el Ciclo Básico de la FCS) lo cual genera que si no es desertor inicial en una, tampoco lo será del resto. Aún en el caso en que no curse ni rinda ningún examen de ninguna materia específica de alguna de las carreras en las que se ha matriculado no podrá considerarse desertor inicial, puesto que ha avanzado en ella tanto como materias comunes haya aprobado de la otra, lo que potencialmente, en términos teóricos, le permite continuar esa trayectoria con avances relativos, y lo “distingue” de otras situaciones de inicio. A priori no puede pensarse que la múltiple matriculación suponga necesariamente avances paralelos en las carreras en las que el estudiante se matricula.
5. Los puntos anteriores justifican el trabajo con matrículas y no con estudiantes, cuando se estudie la generación o la cohorte de estudiantes de la FCS, y no se aplique éste sólo para una carrera.

Casi el 40% de la generación 94 son, en función del registro que actualmente lleva la facultad (y que debiera ser revisado) desertores iniciales, entendiéndose por esto quienes no registran actividad curricular desde el momento de su matriculación. Ello se traduce en que no tienen registros de actividad ni en cursos, ni en exámenes. Dado que sólo se registra actividad en caso de aprobación de cursos, tal como se explicó antes, la actividad sólo implica *aprobación* de los mismos, no así de exámenes para los que sí se registra la no-aprobación. Para la actividad curricular, se considera tanto la aprobación como la reprobación de exámenes.

Desertores iniciales por carrera

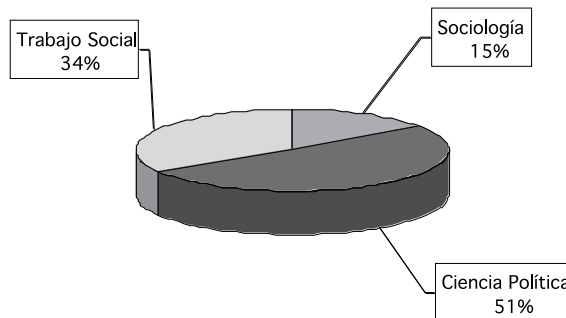
La deserción inicial manifiesta magnitudes relativas diferenciales según la carrera, tal es así que mientras en sociología los matriculados que no registran actividad curricular son menos del 20%, en ciencia política representan cerca del 60% y en trabajo social casi el 37% de los matriculados respectivos.

Cuadro 13
Desertores iniciales por carrera

Desertores iniciales		Sociología	Ciencia Política	Trabajo Social	Total
Tuvo alguna actividad	Recuento	121	71	113	305
	% de carrera	80,7%	42%	64%	61%
Desertor inicial	Recuento	29	100	65	194
	% de carrera	19,3%	59%	37%	39%
Total	Recuento	150	171	178	499
	% de carrera	100%	100%	100%	100%

Considerando el total de los desertores iniciales de la generación 1994 (194 casos) la distribución por carrera de éstos señala retenciones muy diferentes en cada carrera respecto a sus matriculados al menos al inicio. Más de la mitad de los desertores iniciales de la generación 94 se inscribieron en la carrera de Ciencia Política, el 34% en trabajo social y el 15% en sociología. La distribución de los desertores por carrera, por lo tanto, supone guarismos, que no se corresponden con el equilibrio que presentan en sus matrículas, donde cada una representa aproximadamente un tercio.

Gráfica 1
Desertores iniciales por carrera



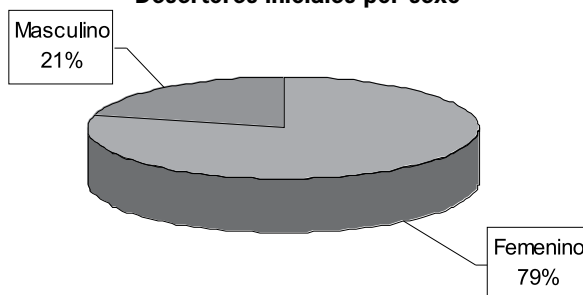
Cuadro 14
Desertores iniciales por sexo

Desertores iniciales		Sexo		Total
		Femenino	Masculino	
Tuvo alguna actividad	Recuento	222	83	305
	% de sexo	59,2%	66,9%	61,1%
Desertor inicial	Recuento	153	41	194
	% de sexo	40,8%	33,1%	38,9%
Total	Recuento	375	124	499
	% de sexo	100%	100%	100%

Dentro de los desertores iniciales se encuentran el 41% de las mujeres matriculadas y el 33% de los varones. A pesar de esta diferencia porcentual a favor de las mujeres en la deserción inicial, no se verifica una asociación significativamente diferente de cero entre ambas variables (deserción inicial y sexo).

Considerando sólo el conjunto de quienes desertan inicialmente (194 casos) la distribución por sexo es la siguiente:

Gráfica 2
Desertores iniciales por sexo



Como se ha visto antes, en el total de la generación 94, el porcentaje de matriculados de sexo femenino (75%) es claramente superior a la de matriculados varones (25%). Esta supremacía de las mujeres con respecto a los hombres es levemente mayor en el caso de los desertores iniciales, donde el 79% son mujeres, y el 21% son hombres.

Cuadro 15
Desertores iniciales por edad de inicio en dos tramos

Desertores iniciales		Edad en dos tramos		Total
		Hasta 19 años	20 años y más	
Tuvo alguna actividad	Recuento	110	195	305
	% por edad de inicio	71,9%	56,4%	61,1%
Desertor inicial	Recuento	43	151	194
	% por edad de inicio	28,1%	43,6%	38,9%
Total	Recuento	153	346	499
	% por edad de inicio	100%	100%	100%

Es ciertamente mayor el porcentaje de deserción inicial entre los matriculados mayores de 20 años, que la que se registra entre los que tienen hasta 19 años de edad. Mientras el 28,1% de los menores de 20 años son desertores iniciales, casi el 44% de los de 20 años y más no registran actividad curricular en la FCS (el coeficiente de asociación Phi entre estas variables, es significativo y arroja un valor de 0.15).

Cuadro 16
Desertores iniciales por carrera y edad de inicio en dos tramos

Carrera	Desertores iniciales	Edad de inicio en dos tramos		Total
		Hasta 19 años	20 años y más	
Sociología	Tiene alguna actividad	50	71	121
		86,2%	77,2%	80,7%
	Desertor inicial	8	21	29
		13,8%	22,8%	19,3%
	Total	58	92	150
		100%	100%	100%
Ciencia Política	Tiene alguna actividad	15	56	71
		42,9%	41,2%	41,5%
	Desertor inicial	20	80	100
		57,1%	58,8%	58,5%
	Total	35	136	171
		100%	100%	100%
Trabajo Social	Tiene alguna actividad	45	68	113
		75%	57,6%	63,5%
	Desertor inicial	15	50	65
		25%	42,1%	36,5%
	Total	60	118	178
		100%	100%	100%

Mientras que en Ciencia Política el porcentaje de desertores iniciales en ambos tramos etarios considerados es similar, en sociología es prácticamente el doble para los mayores de 19 años, que la que representan los estudiantes de hasta 20 años (23%, frente a un 14% respectivamente) y para trabajo social es del 25% de los más jóvenes frente al 42% de deserción inicial que presenta la categoría mayor de 19 años.

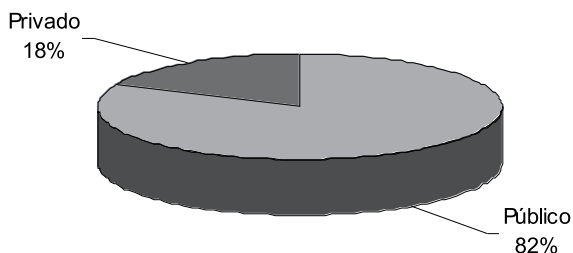


Cuadro 17
Desertores iniciales por tipo de institución secundaria

Desertores iniciales		Tipo de institución secundaria		Total
		Privada	Pública	
Tuvo alguna actividad	Recuento	33	272	305
	% de Tipo de institución	48,5 %	63,1%	61,1%
Desertor inicial	Recuento	35	159	194
	% de Tipo de institución	51,5%	36,9%	38,9%
Total	Recuento	68	431	499
	% de Tipo de institución	100%	100%	100%

La tabla anterior muestra que entre los desertores iniciales se encuentra un porcentaje mayor de los que provienen de liceos privados que de aquellos que provienen de liceos y/o instituciones de secundaria públicas (52% y 37% respectivamente). El coeficiente de asociación entre ambas variables arroja un valor de 0.10.

Gráfica 6
Deserción inicial por tipo de institución secundaria



En la generación 94 es muy superior el porcentaje de estudiantes que finalizaron el bachillerato en una institución pública (86,5%), con respecto a los que lo hicieron en una institución privada (13,6%). Comparando con la distribución univariada para los desercionados iniciales, se encuentra que el 82% de éstos provienen de instituciones de secundaria públicas y el 18% provienen de instituciones de secundaria privadas.

Deserción inicial: ¿Qué factores inciden?

Realizada una primer descripción de los desercionados iniciales, y vistas algunas relaciones bivariadas en función de las variables disponibles¹⁰, es posible avanzar en el análisis mediante técnicas de análisis multivariado, para determinar cuáles factores son lo que resultan más relevantes para dar cuenta de la deserción inicial de la generación 1994 de FCS.

Análisis mediante modelos Lazarsfeld

Se trabaja entonces mediante la técnica de Lazarsfeld, con el objetivo de determinar que papel juega una tercer variable (o factor de prueba) en una relación original.

Relación original: Carrera-Deserción Inicial. Factor de Prueba: edad al inicio en dos tramos

En el primer modelo que se analiza la relación original está definida por la que existe entre carrera y deserción inicial (que como se determinó anteriormente es la más elevada) y la variable de

¹⁰ Vale recordar que la base de datos utilizada proviene del Sistema General de Bedelías de SECIU, recolectada a partir del formulario de inscripción. En éste aparecen pocas variables socio-demográficas de los matriculados, y por otra parte existe información inutilizable estrictamente por problema de registro. Ejemplo: año que egresó de secundaria, es ingresada en FCS como una constante para la generación que toma el valor del año anterior (para la generación 94, adquiere el valor 1993, para la generación 95, el valor 1994, y así). Por lo tanto no sólo la inclusión de variables relevantes para este tipo de trabajos puede ser incorporada al formulario de ingreso, sino que esto suponga una complejización del proceso administrativo, sino que además habría que establecer criterios y supervisión de las formas de registro que conducen a pérdida de utilidad de la escasa información relevada.

control considerada es edad al momento de la matriculación, medida en dos categorías: hasta 19 años inclusive y de 20 años y más.

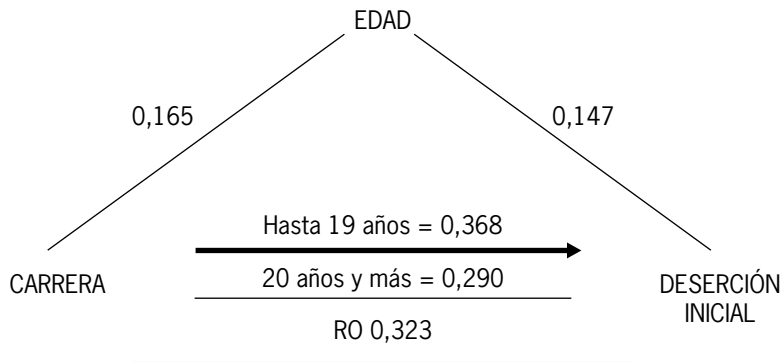
La relación entre carrera y deserción es significativa y el coeficiente V de Cramer alcanza un valor de 0.323. Dicha relación al ser controlada por edad al momento de la inscripción en dos tramos, señala diferencias entre los parciales.

Cuadro 18
Desertores iniciales por carrera según tramos de edad

Edad de inicio en dos tramos	Desertores iniciales	Carrera			Total
		Sociología	Ciencia Política	Trabajo Social	
Hasta 19 años	Tuvo alguna actividad	50	15	45	110
		86,2%	42,9%	75,0%	71,9%
	Desertor inicial	8	20	15	43
		13,8%	57,1%	25,0%	28,1%
	Total	58	35	60	153
		100%	100%	100%	100%
20 años y más	Tuvo alguna actividad	71	56	68	195
		77,2%	41,2%	57,6%	56,4%
	Desertor inicial	21	80	50	151
		22,8%	58,8%	42,4%	43,6%
	Total	92	136	118	346
		100%	100%	100%	100%

Los matriculados en sociología que tienen más de 20 años de edad, y no registran ninguna actividad representan el 22,8 %, porcentaje que asciende al 58,8 % para ciencia política, y se mantiene en un 42,4 % para trabajo social. Como puede observarse, el porcentaje de desertores iniciales mayores de 20 años en sociología y ciencia política, difiere notablemente respecto de lo que representa dicho grupo en el total de la generación (43,6%).

Entre los que tienen hasta 19 años, quienes desertan inicialmente son menos del 14% de los matriculados en sociología, más del 57% de los matriculados en Ciencia Política y el 24% de los matriculados en Trabajo Social. Los guarismos encontrados entre las carreras, por lo tanto, son mayores en este parcial que en el anterior, señalando un aumento de la asociación entre carrera y deserción inicial al interior de esta categoría de edad, respecto de la anterior (0.37 vs 0.29 respectivamente).

Grafe 1

Con el grafe anterior se representa el análisis realizado. A pesar de la existencia de las relaciones marginales (edad-carrera, y Edad-Deserción inicial) por lo que no se ubicaría como un caso de elaboración por parciales puro, lo más relevante en este modelo es la modificación de los valores de los parciales (uno mayor y otro menor) a la relación original. Este caso se puede inscribir como un tipo de ESPECIFICACIÓN, en que la edad logra determinar intensidades diferenciales en la relación carrera y deserción inicial; en el caso de los matriculados menores de 20 años la intensidad de la relación original es mayor, que la que se obtiene al considerar exclusivamente a los de 20 años y más.

La relación que existe entre la edad de inicio en cada una de las carreras, sin duda contribuye en la interpretación de este modelo, recordemos que si sociología recibe matrículas en mayor proporción de entre los más jóvenes, ciencia política tiene una matriculación mayor entre los que se inscriben con extraedad. Trabajo social por su parte, señala una distribución más equilibrada entre sus inscriptos según los tramos de edad considerados.

Por otra parte, la edad a su vez tiene una asociación directa con la deserción inicial. Por tanto el papel que juega la edad podría interpretarse de la siguiente manera: en principio incide en la deserción directamente, luego incide intermediada por la variable carrera (dado que existe una relación edad-carrera y carrera-deserción). A su vez juega en la relación carrera-deserción especificando para cada uno de los tramos de edad considerados, la intensidad o fuerza de la asociación.

De este modo podemos concluir lo siguiente: en primer lugar la deserción inicial adquiere magnitudes muy superiores en la carrera ciencia política, relativamente a las otras dos carreras. Sin embargo, al considerar la edad, en esta carrera la deserción inicial representa para cada uno de los tramos considerados porcentajes similares. **Vale decir que en esta carrera pertenecer a un tramo u otro de edad no hace variar la proporción de desertores iniciales en esta carrera.**

Lo que se encuentra para ciencia política dista de ser lo que sucede para *sociología*. Considerando sólo con los que matriculan con menos de 20 años, los desertores iniciales representan 13 % de los que se matriculan en la carrera de sociología.

Considerando los que se matriculan con 20 años y son desertores iniciales se encuentra un 22% de los que se matriculan en sociología. **Lo cual permitiría inferir que en esta carrera en particular la extraedad incrementa la probabilidad de desertar inicialmente.**

En trabajo social: se registra que dentro de los que se matriculan en la edad teórica de ingreso a la Universidad los que desertan inicialmente representan un 23% de los que se inscriben en esta carrera. Si se considera los que se inscriben con extraedad el porcentaje de los que desertan inicialmente (relativo a las matrículas de trabajo social de éstos) llega a superar el 42%. **En esta carrera también podría inferirse que la extraedad aumenta la probabilidad de deserción inicial.**

Sin embargo, tal como marca la variación de los parciales, la relación entre carrera y deserción disminuye en el caso de sólo considerar a los de extraedad, dado justamente que para esta categoría etaria, los guarismos entre las carreras de los porcentajes que representa la deserción inicial son menores que los que se registran para el caso de considerar exclusivamente los menores de 20 años al momento de ingresar.

Relación original: Carrera-Deserción Inicial. Factor de Prueba: Sexo

La relación original es la misma que para el modelo anterior, la diferencia ahora está en la variable que se considera de control. La pregunta que se intenta responder aquí entonces es: ¿qué papel juega la variable sexo de los matriculados en la relación detectada entre carrera y deserción inicial?

En primer lugar, analicemos los marginales de este modelo. Uno de ellos viene dado por la relación entre sexo y deserción inicial.

La relación entre el sexo y la deserción inicial, analizada según el coeficiente V de Cramer¹¹, no es significativamente distinta de 0, por lo tanto no se detecta asociación entre ambas variables¹².

El segundo marginal, dado por la relación sexo - carrera¹³, muestra una asociación significativa entre ambas variables, con un V de Cramer de 0.225. Como fuera presentado antes, para la carrera de sociología y ciencia política el porcentaje de mujeres inscriptas en cada una de esas carreras de las mujeres matriculadas de la generación es inferior que el caso de los varones, mientras que para trabajo social se presenta la situación inversa.

11 La determinación del coeficiente de asociación a utilizar se realiza a partir de dos criterios simultáneos: el número de categorías de las variables y el nivel de medición de las mismas. En este modelo dado que la variable carrera (que integra la relación original) es tricotómica debe utilizarse un coeficiente que admita su tratamiento. Por lo tanto se utiliza V de Cramer.

12 Ver Cuadro 14.

13 Ver Cuadro 6.

Cuadro 19
Desertores iniciales por carrera según sexo

Sexo	Desertores iniciales	Carrera			Total
		Sociología	Ciencia Política	Trabajo Social	
Femenino	Tuvo alguna actividad	80	43	99	222
		78,4%	37,1%	63,1%	59,2%
	Desertor inicial	22	73	58	153
		21,6%	62,9%	36,9%	40,8%
Total	102	116	157	375	
	100%	100%	100%	100%	
Masculino	Tuvo alguna actividad	41	28	14	83
		85,4%	50,9%	66,7%	66,9%
	Desertor inicial	7	27	7	41
		14,6%	49,1%	33,3%	33,1%
Total	48	55	21	124	
	100%	100%	100%	100%	

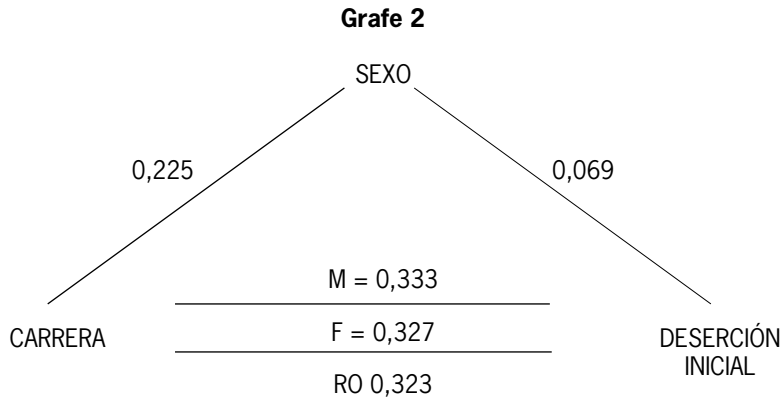
Descomponiendo la relación original en dos parciales, definidos a partir de las categorías de la variable de control (sexo), no se aprecian diferencias sustantivas en torno a los guarismos de los porcentajes por carrera de los desertores iniciales, entre ellos. Si bien se alteran las magnitudes, no se alteran las relaciones. Vale decir que considerando sólo las mujeres, el porcentaje que representan las desertoras iniciales en sociología es de 22%, en ciencia política 63% y en trabajo social 37%.

Al considerar sólo a los varones, el porcentaje que representan los desertores iniciales dentro de los matriculados en sociología es de 15%, dentro de los matriculados en ciencia política es de 49% y en trabajo social del 33%.

Por lo tanto, al no manifestarse variaciones entre los valores de los coeficientes de asociación que se obtienen para cada uno de los parciales entre ellos, y en consecuencia tampoco con la relación original, puede establecerse que la variable sexo no incide directamente en la relación que presenta carrera y deserción inicial.

En la medida en que el marginal sexo-carrera, sí señala una asociación moderada (el valor del coeficiente de asociación es de 0.225) podría interpretarse que la incidencia de la variable sexo en la deserción inicial se daría a través de la elección de la carrera pero no directamente.

Para concluir este modelo demuestra, que la variable sexo no tiene una influencia directa en la deserción inicial ni en la relación carrera – deserción inicial. A lo sumo y eventualmente su incidencia estaría dada a través de la elección de la carrera (que sí es diferencial en función del sexo de los incriptos), que es la variable que señala una asociación significativa con la deserción inicial.



3. Relación original: Carrera-Deserción Inicial. Factor de Prueba: tipo de Institución Secundaria

Este tercer modelo ubica la misma relación original analizada en los dos anteriores y toma como factor de prueba la variable tipo de institución de secundaria.

El marginal tipo de institución de secundaria- carrera, como se vio antes¹⁴, es despreciable estadísticamente. El marginal tipo de institución de secundaria y deserción inicial señala una asociación de .10, y la relación se establece tal que la deserción inicial es mayor cuando la procedencia de secundaria es de instituciones privadas que si se proviene de instituciones públicas.

Analizando los parciales, para el caso de procedencia de instituciones de secundaria públicas, el porcentaje de desertores iniciales de los que matriculan en sociología es de 16.5%, los que desertan inicialmente dentro de los matriculados en ciencia política representan el 56,4% y de los matriculados en Trabajo social son el 34,8%. Se mantiene por lo tanto la relación que se verifica para el conjunto de la generación en que la deserción inicial en la carrera de Ciencia Política representa más del doble de lo que representa para la carrera de Sociología, mientras que para Trabajo Social se ubica en un valor intermedio entre ambas.

Al analizar lo que sucede al considerar sólo los que provienen de instituciones secundarias privadas, si bien los valores porcentuales son mayores, las relaciones de los porcentajes entre las carreras, se mantienen como en la relación original y con respecto al parcial anterior.

Puede señalarse, que entre aquellos que provienen del sistema privado de secundaria, casi el 73% de los matriculados en la carrera de ciencia política son desertores iniciales.

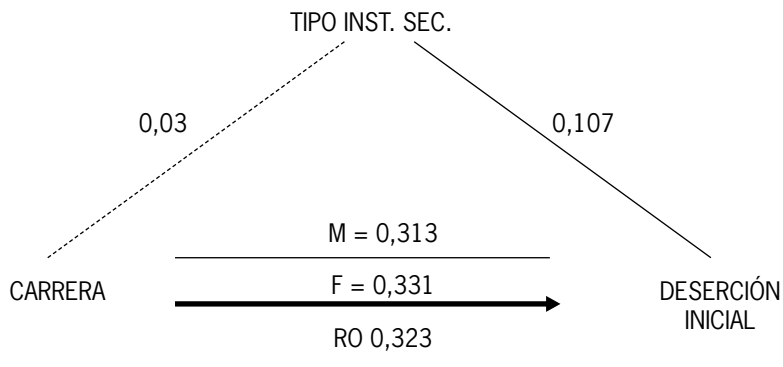
14 En el apartado de relaciones bi-variadas , Cuadro 8.

Cuadro 20
Deserción inicial y carrera por tipo de institución secundaria

Tipo de institución secundaria	Desertores iniciales	Carrera			Total
		Sociología	Ciencia Política	Trabajo Social	
Público	Tuvo alguna actividad	106	65	101	272
		83,5%	43,6%	65,2%	63,1%
	Desertor inicial	21	84	54	159
		16,5%	56,4%	34,8%	36,9%
	Total	127	149	155	431
100%		100%	100%	100%	
Privado	Tuvo alguna actividad	15	6	11	32
		65,2%	27,3%	50,0%	47,8%
	Desertor inicial	8	16	11	35
		34,8%	72,7%	50,0%	52,2%
	Total	23	22	22	67
100%		100%	100%	100%	

Representando en un grafe el modelo obtenido, se interpreta que el tipo de institución de secundaria (pública o privada) de la que provengan los matriculados en FCS no altera la relación entre carrera y deserción inicial (dado la similitud entre los parciales entre sí y con respecto a la relación original). Sin embargo el tipo de institución de secundaria contribuye directamente en la deserción inicial. La "probabilidad" de desertar inicialmente sería mayor en el caso que se provenga de instituciones privadas.

Grafe 3



Primeras Conclusiones

A partir de los análisis realizados, es posible afirmar que la variable que tiene más capacidad de determinación en la deserción inicial de los matriculados en la FCS de la generación 1994, es la **carrera**. Tanto es así que el porcentaje de los desertores iniciales de los matriculados en ciencia política de esa generación asciende casi al 60% mientras que entre los matriculados de trabajo social es de 36.5 % y en el caso de sociología (que tiene la mayor retención inicial) los desertores iniciales son menos del 20% de los que se matriculan en esta carrera.

Esta diferencia por carrera, se especifica al ser controlada por la **edad de inicio**, de tal modo que entre los que tienen menos de 20 años al ingresar a la FCS, la relación entre carrera y deserción inicial se hace aún más fuerte (0.37 el coeficiente de asociación V de Cramer) y más débil en el caso de los que ingresan con 20 años y más de edad (0.29).

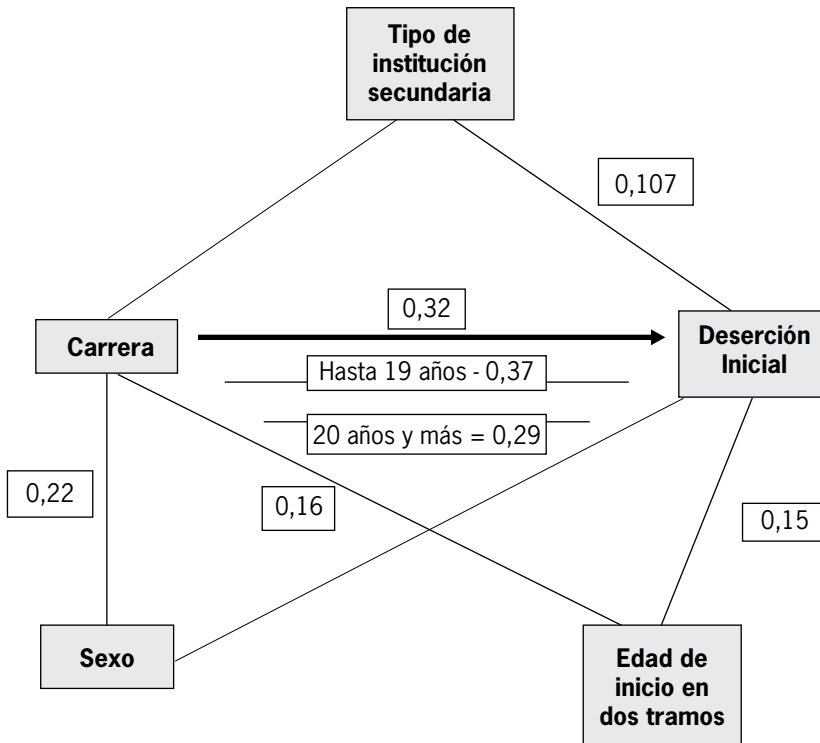
A su vez la edad de inicio tiene una incidencia directa en la deserción inicial (aunque leve: el V de Cramer es de 0.10), tal que la deserción inicial es mayor en el caso que se ingrese a la FCS con 20 años y más, frente a que se ingrese a edades teóricas de ingreso a la Universidad (17 a 19 años). Por otra parte, también se advierte una asociación significativa entre la edad de inicio y la carrera, encontrándose en sociología una mayor proporción relativa de estudiantes en edad teórica de ingreso a la Universidad, en ciencia política una proporción relativa mayor de estudiantes con extraedad y no apreciándose diferencias sustanciales por edad de inicio en la carrera de trabajo social. Lo cual permite ver que la edad de inicio no sólo actúa de forma directa sino además a través de la variable carrera (la deserción inicial es mayor en ciencia política, que a su vez es la que tiene mayor proporción de sus matriculados con extraedad, siendo ésta la categoría de la edad de inicio que registra mayor deserción inicial).

El **sexo** de los matriculados no tiene incidencia directa en la deserción inicial, ni en la relación carrera-deserción inicial. Su eventual incidencia estaría dada por la asociación que se registra entre el sexo y la carrera (trabajo social verifica un predominio de mujeres muy superior que en las otras dos carreras), por lo que sería en la elección diferencial de las carreras que realizan varones y mujeres, lo que podría establecerse como una incidencia indirecta del sexo de los matriculados y la deserción inicial. Es decir, la determinación del sexo de los matriculados en la deserción inicial sólo se daría mediada por la carrera, dado que no se verifica una asociación significativamente diferente de cero entre sexo de los matriculados y deserción inicial.

El **tipo de institución secundaria** de la que provengan los que se matriculan en la FCS sí ejerce una determinación en la deserción inicial. Ésta opera tal que son los que provienen de instituciones privadas quienes registran mayores porcentajes de deserción inicial.

No se señalan diferencias entre los parciales al controlar la relación carrera-deserción inicial por tipo de institución de secundaria de la que provengan los matriculados.

Grafo 4



Regresión logística para estimar la probabilidad de que un matriculado en la FCS en 1994 sea desertor inicial

Se especifica un modelo en el que la variable dependiente es desertor inicial (con o sin registro de actividad curricular) entre los matriculados de la generación 1994 de la FCS. y las variables independientes son: tipo de institución secundaria, carrera, edad de inicio en dos tramos y sexo.

Codificación de la variable dependiente

Valor original	Valor interno
Tuvo alguna actividad	0
Desertor inicial	1

Codificaciones de variables categóricas

		Frecuencia	Codificación de parámetros	
			(1)	(2)
CARR	Sociología	150	1.000	,000
	Ciencia Política	171	,000	1.000
	Trabajo Social	178	,000	,000
inst.	PRIVADO	68	1.000	
	PUBLICO	431	,000	
edad de inicio en dos tramos	20 años y más	346	1.000	
Sexo 2	Femenino	375	1.000	
	Masculino	124	,000	

Realizada una regresión logística binaria con modelo propuesto, para estimar la probabilidad de ocurrencia de que un/a matriculado/a en la FCS deserte inicialmente mediante el método por pasos hacia adelante (Wald), se obtuvieron los siguientes resultados:

Pruebas ómnibus sobre los coeficientes del modelo

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	53.786	2	,000
	Bloque	53.786	2	,000
	Modelo	53.786	2	,000
Paso 2	Paso	6.854	1	,009
	Bloque	60.640	3	,000
	Modelo	60.640	3	,000
Paso 3	Paso	5.445	1	,020
	Bloque	66.085	4	,000
	Modelo	66.085	4	,000
Paso 2	Paso	3.994	1	,046
	Bloque	70.079	5	,000
	Modelo	70.079	5	,000

Resumen de los modelos

Paso	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	613.075 (a)	,102	,139
2	606.222 (a)	,114	,155
3	600.777 (a)	,124	,168
4	596,783 (a)	,131	,178

(a) La estimación ha finalizado en el número de iteración 4 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

Tabla de clasificación

	Observado		Pronosticado		
			Tuvo alguna actividad	Desertor inicial	Porcentaje correcto
Paso 1		Tuvo alguna actividad	234	71	76,7
		Desertor inicial	94	100	51,5
	Porcentaje global				66,9
Paso 2		Tuvo alguna actividad	222	83	72,8
		Desertor inicial	83	111	57,2
	Porcentaje global				66,7
Paso 3		Tuvo alguna actividad	242	63	79,3
		Desertor inicial	100	94	48,5
	Porcentaje global				67,3
Paso 4		Tuvo alguna actividad	242	63	79,3
		Desertor inicial	102	92	47,4
	Porcentaje global				66,9

a El valor de corte es ,500

Variables en la ecuación

		B	E.T.	Wald	Gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1(a)	CARR			48,599	2	,000	
	CARR(1)	-,875	,259	11,443	1	,001	,417
	CARR(2)	,895	,220	16,396	1	,000	2,449
	Constante	-,553	,156	12,619	1	,000	,575
Paso 2(b)	inst(1)	,735	,281	6,831	1	,009	2,085
	CARR			49,772	2	,000	
	CARR(1)	-,909	,261	12,084	1	,001	,403
	CARR(2)	,909	,222	16,828	1	,000	2,482
	Constante	-,654	,162	16,316	1	,000	,520
Paso 3(c)	inst.(1)	,749	,283	6,996	1	,008	2,115
	edad4(1)	,514	,223	5,327	1	0,21	1,672
	CARR			44,834	2	,000	
	CARR(1)	-,893	,263	11,538	1	,001	,410
	CARR(2)	,852	,224	14,507	1	,000	2,345
	Constante	-1,005	,226	19,764	1	,000	,366
Paso 4(d)	Sexo2(1)	,482	,244	3,897	1	0,48	1,619
	inst(1)	,723	,285	6,429	1	,011	2,060
	edad4(1)	,557	,225	6,126	1	,013	1,745
	CARR			45,773	2	,000	
	CARR(1)	-,807	,267	9,158	1	,002	446
	CARR(2)	,953	,231	17,004	1	,000	2,593
	Constante	-1,459	,326	20,065	1	,000	,232

a Variable(s) introducida(s) en el paso 1: CARR.

b Variable(s) introducida(s) en el paso 2: inst.

c Variable(s) introducida(s) en el paso 3: edad4.

d Variable(s) introducida(s) en el paso 4: Sexo2.

Variables que no están en la ecuación

		Puntuación	gl	Sig.	
Paso 1	Variables	Sexo2(1)	3,568	1	,059
		inst(1)	6,995	1	,008
		edad4(1)	5,211	1	,022
	Estadísticos globales		16,141	3	,001
Piso 2	Variables	Sexo2(1)	3,117	1	,077
		edad4(1)	5,381	1	,020
	Estadísticos globales		9,255	2	,010
Paso 3	Variables	Sexo2(1)	3,930	1	,047
	Estadísticos globales		3,930	1	,047

A partir de lo presentado anteriormente, se decide que el modelo que mejor ajusta, es el que se obtiene en el paso 2. Ello debido a que el porcentaje de aciertos totales de dicho modelo es del 67% y que supera el 57% en las dos categorías de la variable dependiente (tanto para los desertores iniciales (57,2%) como para los que registran actividad curricular, 72,8%); que en términos relativos es de todos los modelos obtenidos, el que “ajusta mejor” en predecir los desertores iniciales, y además dado que la variación que presenta éste con respecto a los sucesivos modelos en los R^2 tanto de Cox y Snell, como de Nagelkerke no es tal que justifique la elección de ninguno de los otros, frente al ajuste.

Dado lo cual podríamos decir que es la carrera en la que se inscriben y el tipo de institución de secundaria de la que provienen los matriculados de la generación 1994, las que determinan la probabilidad de que deserten inicialmente.

El modelo logra un R^2 de Nagelkerke del 16%, que puede considerarse aceptable, dado que sólo está conformado por las variables carrera en que se inscribe y tipo de institución de secundaria de que se proviene. A continuación, se presentan los cálculos que el modelo arroja de la estimación de la probabilidad de ocurrencia de ser desertor inicial para un matriculado en la FCS, en el año 1994, dadas las dos variables predictoras: carrera y tipo de institución de secundaria de la que proviene. Dada la sencillez de este modelo, los datos son estrictamente comparables con el análisis de Lazarsfeld realizado anteriormente. Nuevamente debe señalarse los extremadamente altos valores relativos a las otras carreras que presenta Ciencia Política, que se acentúan cuando además el nivel secundario fue realizado en instituciones privadas.

Probabilidad estimada por el modelo de regresión logística de ser desertor inicial en función de carrera en que se inscriban y tipo de institución secundaria de la que provengan los matriculados

Tipo de institución secundaria	Carrera	P(Y=1)*
PRIVADO	Sociología	0.30406813
	Ciencia Política	0.72908792
	Trabajo Social	0.52023894
PÚBLICO	Sociología	0.17321659
	Ciencia Política	0.56340679
	Trabajo Social	0.34208871

*P(Y=1) es la probabilidad de ser desertor inicial

Egresados

El análisis de los egresados de la generación 1994 de la FCS, no se presentará en este trabajo, aunque ya se ha realizado este estudio. Aquí se señalan sólo algunos elementos estrictamente descriptivos, para ubicar el otro extremo del proceso de la Facultad en esa generación: con la deserción inicial se indica de alguna forma una situación de “partida” y con el egreso una situación de “finalización”.

Son egresados todos aquellos que habiendo culminado los cursos y/o aprobado todos los exámenes que corresponden a su plan de estudios, y aprobado además la monografía final, obtienen el título de licenciado en alguna de las tres carreras que se dictan en la FCS.

Menos del 10% de los matriculados en la generación 94, logran culminar sus estudios hasta diciembre de 2003. (de las 499 matrículas en 1994, se contabilizan hasta diciembre del 2003, 49 egresos).

Cuadro 21
Egreso en la generación 94 de la FCS, al 2003

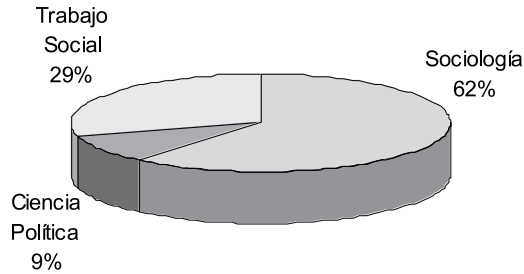
Egresados	Frecuencia	Porcentaje
No	450	90,2
Si	49	9,8
Total	499	100

Cuadro 22
Egresados por carrera

Egreso		Carrera			Total
		Sociología	Ciencia Política	Trabajo Social	
No egresado	Recuento	122	166	162	450
	% por carrera	81,3%	97,1%	91,0%	90,2%
Egresado	Recuento	28	5	16	49
	% por carrera	18,7%	2,9%	9,0%	9,8%
Total	Recuento	150	171	178	499
	% por carrera	100%	100%	100%	100%

El porcentaje de egresados es Sociología (18,7%) es dos veces mayor que el que presenta Trabajo Social (9%) y seis veces mayor que Ciencia Política (2,9%). El valor del V de Cramer que indica la asociación existente entre la carrera y ser egresado o no, es de 0.213. Considerando los 49 egresados de la generación 1994, se presenta la distribución por carrera en la siguiente gráfica:

Gráfica 7
Egresados: distribución por carrera



Años de rezago

Sólo una persona de la generación 94, logra culminar la carrera en el tiempo previsto (termina a menos de 5 años de su ingreso, es decir durante el año 1998).

Más del 50% de los egresados de la generación 94 permanecen en calidad de estudiantes, más de 7 años en la FCS antes de conseguir el título, y más de uno de cada tres de los que logran egresar, obtiene el título a más de 9 años de su ingreso.

Cuadro 23
Tiempo de demora para egresar frente al tiempo teórico de egreso

Años de rezago	Frecuencia	Porcentaje sobre la generación	Porcentaje sobre los egresados de la generación
0	1	0,2	2
1	16	3,2	32,7
2	9	1,8	18,4
3	5	1	10,2
4	11	2,2	22,4
5	7	1,4	14,3
Total	49	9,8	100
No egresado	450	90,2	
Total	499	100	

Consideraciones finales

Una vez presentados los resultados obtenidos de la generación 1994 de la FCS y de aquellos que sólo registran su matriculación (sin actividad curricular posterior a este evento, de ningún tipo, ni cursos ni exámenes) llamados aquí desertores iniciales, es de interés reflexionar sobre los siguientes ejes:

1. La iniciativa de este trabajo surge de un curso de educación permanente sobre una técnica de análisis concreta (regresión logística). Es a partir del interés conjunto de un grupo de egresados (que realizaron ese curso) y de docentes, que se formula el proyecto de investigación del cual este trabajo forma parte. En este sentido es útil la explicitación de algunos objetivos de este proyecto, que aluden a la integración de enseñanza- investigación, y particularmente sobre temáticas y objetos de estudio que puedan tener utilidad y rendimiento, especialmente para la FCS.
2. Este proyecto admite la aplicación de instrumentos y técnicas cuantitativas de análisis y funciona como un espacio de “prácticas metodológicas” de procesamiento de datos, utilización de técnicas de análisis, e interpretación, cuyos productos a su vez, son de interés para la docencia en el área de metodología de la Facultad, tanto de grado como de postgrado.
3. Supone la conformación de un equipo de investigación, que aunque no formalizado institucionalmente, se conforma bajo un formato en que la formación académica y de práctica de investigación es es pilar sobre el que se construye, lo cual demanda un sustantivo esfuerzo docente.
4. Permite, estrictamente a partir del objeto de estudio seleccionado, colocar temas de debate en la FCS sobre su propio funcionamiento y resultados, que devienen en un insumo coyunturalmente importante, dada la discusión actual de los nuevos planes de estudio. 5. Genera conocimiento no sólo sobre determinados “hechos” que se producen en la facultad (cuántos son sus desertores iniciales, sus egresados, la duración real de las carreras y su desfase con la duración teórica, etc.) sino que también abre puertas de reflexión sobre los “procesos de producción de conocimiento e información de la FCS”. Sobre este aspecto debe reconocerse como un punto a colocar en el debate institucional cuáles son los procedimientos que se están implementando para “producir la información de la propia facultad”. Se trabajó

en este caso con información secundaria, proveniente del Sistema General de Bedelías del SECIU, Udelar. Los datos que conforman las bases, son recolectados en la propia bedelía de la Facultad (aunque el depósito de la información se realice a nivel central), es decir es la Bedelía de la FCS el lugar en el que se hace el “registro”¹⁵. La re-construcción del proceso de generación de datos emerge como central en este caso y supone una línea de reflexión y análisis que merecería un trabajo autónomo. Sin embargo, valga sólo como apunte la necesidad de “re-pensar” el tipo de información que se recoge administrativamente para que ésta sea relevante; y la forma en que se registra, para asegurar que sea útil y de calidad. Este es un capítulo necesario, -lamentablemente olvidado y/o descuidado- y la FCS además tiene un lugar central para jugar en la Udelar en torno al mismo. Se traduciría en las siguientes preguntas concretas: ¿qué información es relevante registrar al momento de la inscripción en la FCS de quienes se matriculan? ¿Qué información se está levantando actualmente? ¿Cómo se está registrando? ¿Es ésta información de calidad? (¿es “confiable?”)¹⁶

6. De este proyecto emergen por tanto algunos elementos que hacen referencia a los productos y otras que hacen referencia a los procesos: tanto en términos de la propia información con la que aquí se trabaja (cuál es y como se construye), como en relación a la investigación en sí. Las características de este trabajo lo constituye más en un “espacio de investigación posible” que en una investigación altamente formalizada institucionalmente. Sin embargo, dado que es un proyecto que (aún sin financiamiento, y quizá por eso mismo) ha conseguido conjugar intereses de egresados- estudiantes y docentes de la FCS, del Departamento de Sociología, de la Unidad de Apoyo a la Enseñanza (UAE) y del Decanato de la FCS, podría desencadenar también a partir de sus resultados un interés conjunto en debatirlos, para que lo presentado aquí, que es apenas una cuenta del collar que el proyecto se plantea, sea útil, al menos en alguna medida.
7. Por otra parte abre una serie de posibilidades de expansión de este tipo de estudios, en torno a la sistematización y continuidad de éstos en la FCS¹⁷ y encuanto a su replicabilidad para otros servicios de la UDELAR. No existe restricción más que política para la ampliación de

15 No es ocioso, por otra parte aclarar aquí también que la propia bedelía de la FCS no tiene acceso a “sus datos”, es decir desde la Bedelía de la FCS sólo se accede por consultas a “salidas” o “procesamientos”, pero no tiene disponibilidad de los microdatos, para realizar estudios o consultas que no estén prediseñadas. Esta situación es la que requiere la solicitud de la información al SECIU, que, por supuesto se obtuvo en tiempo y forma.

16 Para ilustrar esto se ha mencionado antes el caso de la variable “edad de finalización de secundaria” a la que se imputa automáticamente un único valor a toda la generación, con lo cual se inutiliza la variable para cualquier efecto y en consecuencia se realiza un gasto administrativo estéril. Pero no es el único que conduce a dudar de la “confiabilidad” de la información. Debe dejarse absolutamente claro, que esta situación, no es producto de una mal funcionamiento de la Bedelía de la Facultad (como de cualquier otra de Udelar) ni que exista ningún tipo de responsabilidad personal o funcional en este hecho. Es más bien producto de una falta de interés en la propia información que se produce y cómo se genera, tanto por parte de la Facultad como de la Universidad en general que ha “descuidado” la misma, más allá que por otra parte, tampoco la utilice, ni se tenga claro para qué se produce, ni para qué sirve. También podríamos preguntarnos ¿por qué sólo se registra la “aprobación” de cursos y no su “reprobación” o eventualmente la asistencia a los mismos, de tal modo que sea posible distinguir dentro de los aquí llamados “desertores iniciales” aquellos que nunca “asistieron” a un curso, de aquellos que nunca “aprobaron” un curso? Esta información parecería ser relevante para la toma de decisiones de la FCS, particularmente para a estimación de recursos requeridos al inicio de un año lectivo.

17 Vale aclarar que efectivamente se está ahora en proceso de expandir este análisis para las generaciones 1992-2002 de la FCS.

4

Violencia y criminalidad

Teoría de los cuatro escalones

Apuntes sobre violencia y criminalidad

Rafael Paternain

Violencia, criminalidad y seguridad: he aquí tres vocablos para designar un área de investigación sociológica. Dotados de un cierto grado de imprecisión conceptual, estos términos sirven para saber de qué hablamos. Ahora bien: ¿existe tal área de investigación en el Uruguay? Cuando discutimos sobre estos asuntos, ¿nos entendemos realmente? Nadie puede negar que, en nuestros días, el problema tiene relevancia social y política. Las autoridades públicas son desafiadas, los medios noticiosos se ceban con las evidencias y la gente encuentra allí motivos para estructurar su conversación cotidiana. Para los académicos el interés ha resultado más relativo: entre el “desprecio” intelectual y la aproximación oportunista o momentánea, sin embargo es posible encontrar en nuestro país interesantes impulsos de investigación, los cuales todavía no constituyen en sentido estricto un “área”. Toda nuestra producción –limpia de plagios y repeticiones– no llenaría un modesto anaquele.

1. Metáfora

¿Cómo ordenar esos impulsos, ofreciéndoles una nueva proyección? ¿Cómo consolidar la mirada sociológica en un terreno dominado por el saber jurídico y psiquiátrico, y cercado además por el aplastante sentido común? Con seguridad, hay muchas respuestas posibles: investigando y validando parcialmente hipótesis acotadas, dirán los empiristas; satisfaciendo las necesidades prácticas de las agencias de intervención, alegarán los utilitaristas-consultores; replicando los marcos teóricos y las investigaciones efectuadas en contextos más avanzados, acotarán los vanguardistas de siempre.

Nuestra intención actual es mucho más modesta. Pretendemos una primera aproximación articuladora a partir de algunos cortes analíticos que provienen de los propios discursos sociales. A esta elección –que podríamos tildar de teórica- la denominaremos la “teoría de los cuatro escalones”. La metáfora no es original, lo sabemos. Ni siquiera es seductora o sugestiva. Alude más a un imaginario mecanicista que a la fina tela inspiradora de la constelación. Por fuerza, ha de haber mejores: por ejemplo, la idea de epidermis (con sus infinitas capas) o la concepción hojaldrada del mundo social, con su secuela inagotable de hibridaciones. Pero no seamos exigentes: es imposible obtener la mejor metáfora cuando ni siquiera se tiene un área de investigación.

La teoría de los cuatro escalones rescata la realidad del fenómeno de la violencia y la criminalidad a partir de criterios amplios y necesariamente vinculados. No se trata de los clásicos niveles que abarcan lo macro y lo micro, lo generalizante y lo empírico, sino de ámbitos relativamente autónomos, dentro de cada cual se conjugan las distinciones antes mencionadas. Cada escalón supone

la existencia del anterior y del posterior, aunque cada uno entraña una lógica propia. En cualquier caso, toda la secuencia tiene escalones de base (infraestructurales, si se quiere) que le dan sustento a toda la construcción: uno inferior y otro superior.

Los cuatro escalones de la violencia, la criminalidad y la seguridad son los siguientes: el estructural, el institucional, el comportamental y el discursivo. Estos recortes permiten la exploración de dimensiones distintas y complementarias, respetando la especificidad de cada ámbito y garantizando un entramado más ambicioso. También son útiles para ubicar los resultados de investigación, midiendo los grados de avance o estancamiento en cada rubro. Pero por encima de todo, son tributarios de la idea de la sobredeterminación teórica antes que empírica. Esta evidencia, de raíz epistemológica, es la auténtica plataforma de lanzamiento para un proyecto sociológico de mayor alcance.

No hay conocimiento social sin puja interpretativa. Los problemas de significado, comunicación y traducción afloran de inmediato en su verdadera magnitud. Navegamos entre las discrepancias y las explosiones de versiones rivales, lo que nos obliga a cerrar filas en torno a los discursos teóricos. No hay supuesto que no se discuta ni dato que no caiga bajo sospecha. Por ello, para nosotros la teoría es una herramienta de orden, más cercana a la noción de discurso que al encuadre sistemático e incuestionable de la corroboración de hipótesis.

A nuestra memoria viene la postura de Merton, quien señalaba que la ciencia social se orienta en función de problemas y no de paradigmas, y se organiza por especialidades empíricas más que por escuelas o tradiciones (Alexander, 1990). Cuando se revisa la producción sobre violencia y criminalidad en el Uruguay, queda la sensación de que Merton tenía razón. Pero es pura sensación, ya que en realidad se advierte que las determinaciones internas de los trabajos nunca son empíricas, y sí lo son teóricas o ideológicas. Más que una especialidad en desarrollo, lo que existe es una convivencia pacífica que esconde y solapa la falta de consenso sobre cuestiones de fondo.

Los datos más convencionales sobre violencia y criminalidad (es decir, los datos estadísticos) resultan siempre precarios a pesar de su amplia legitimación social, la cual no proviene de su estatuto de verdad (corrección y adecuación sobre la realidad), sino más bien de una representación cultural de cientificidad. Cuando se entra en materia, la perspectiva sociológica queda más sometida a los discursos (en tanto forma especulativa y generalizadora) que a las discusiones científicas habituales (Alexander, 1990).

Asumir este plano del discurso, en donde toda teoría es polivalente, implica aceptar la sobredeterminación de los hechos. Cada vez que hablamos, opinamos o arriesgamos proposiciones sobre tópicos vinculados con la violencia, la criminalidad y la seguridad, advertimos la sujeción a las exigencias de justificación por referencia a principios generales. Aunque semejante reconocimiento no supone el abandono de las pretensiones de verdad, hay que admitir que las mismas no tienen por qué limitarse a criterios de validez empírica contrastable. Ello demuestra cómo en este ámbito de trabajo se puede adquirir patente de especialista o experto sin haberse medido nunca con cuestiones empíricas. Es suficiente con una recopilación de datos secundarios o con un recorte temático inteligente para que se crea que allí hay acumulación.¹

La problemática de la violencia, la criminalidad y la seguridad moviliza una reflexión densa sobre el significado de la vida social. Aquí la sobredeterminación teórica se hace evidente desde el

1 Un análisis de los principios de legitimación del tecnócrata, del consultor o del experto, tendría que incorporar su habilidad inconsciente para reproducirse bajo una lógica discursiva antes que empírica.

momento en que la naturaleza múltiple y compleja del fenómeno se relaciona estrechamente con la “interpretación de estados mentales”, la “reconstrucción del mundo empírico” y la “formulación de valoraciones morales e ideológicas” (Alexander, 1990). La teoría de los cuatro escalones es un primer paso para una inserción investigativa. Son necesarios, pues, algunos apuntes que nos ayuden a dibujar el trasfondo, aún a riesgo de distinciones equivocadas. En este caso, el gran desafío sociológico está en confrontarse con el comportamiento humano y sus consecuencias. Sólo un anclaje teórico podrá orientarnos por ese laberinto derridiano de ausencias y presencias.

2. Estructura

En su sentido más corriente, la dimensión estructural alude a la relación entre un modelo de desarrollo específico y el volumen global de violencia y criminalidad que se produce en una sociedad. Esta base generalizadora es la que permite que muchos hablen, por ejemplo, de América Latina como un espacio socioeconómico relativamente homogéneo en el cual tienen lugar las mayores proporciones de violencia del mundo.² Esta perspectiva de análisis admite un sinfín de variantes, ora economicistas, ora sociologicistas, ora culturalistas.

En efecto, los más aferrados a la lógica económica también muestran una singular dispersión de enfoques. Allí tenemos a la concepción del “sistema-mundo”, para la cual el capitalismo y la desigualdad se reproducen a escala mundial generando necesariamente “violencia estructural”. Las tendencias actuales nos llevan a la mundialización y a la globalización (en tanto proceso secular de avance del sistema capitalista), a la asimetría entre el centro y la periferia, a la vulnerabilidad de los países subdesarrollados, a la fragilidad de los estados, a la exacerbación de los nacionalismos subestatales y a la explosión de violencia, pobreza y desigualdad. Del mismo modo, todos estos problemas se agravan “en la particular coyuntura que atraviesa un sistema mundial en el que la polarización y pauperización se han acentuado, en el que la lucha por los recursos se ha hecho más aguda y en el que la proliferación de armas de destrucción masiva y de acceso a las armas ‘baratas’ han hecho la violencia más probable y han hecho aparecer nuevos actores en contextos de más difícil conceptualización que los viejos esquemas de la Guerra Fría y sus actores estatales como centrales y casi únicos” (Tortosa, 1999-2000).³

El economicismo como herramienta de interpretación de la violencia y la criminalidad adquiere otros rostros. El academicismo propio de las metodologías econométricas reduce el modelo de de-

2 “En la región hay 140.000 homicidios cada año; cada latinoamericano pierde el equivalente a casi tres días anuales de vida saludable por causa de la violencia; 28 millones de familias son sujetas a hurtos o robos en un año o, para decirlo en forma más contundente, 54 familias son robadas cada minuto; aproximadamente una por segundo. La violencia, medida por cualquiera de estos indicadores, es cinco veces más alta en esta región que en el resto del mundo” (Londoño y Guerrero, 1999).

3 Dentro de esta corriente, aunque incorporando el alcance más propiamente social de la idea de estructura, Galtung arriesga la siguiente definición: “la violencia con una clara relación sujeto-objeto es manifiesta por cuanto es visible como acción. Esto se corresponde con nuestras ideas acerca de qué es el drama; y esa violencia es personal, habida cuenta de que hay personas que cometen la violencia...La violencia que no tiene esta relación es estructural, está impresa en la estructura. Así, cuando un marido golpea a su mujer tenemos ante nosotros un caso claro de violencia personal; pero si un millón de maridos mantienen a un millón de mujeres en la ignorancia nos las habemos con una violencia estructural. Igualmente, en una sociedad en la que la esperanza de vida de las clases superiores duplica la de las inferiores, la violencia está siendo ejercida aunque no haya actores concretos a los que se pueda señalar como atacantes de otras personas, como sucede cuando una persona mata a otra” (Galtung, 1996).

sarrollo a un conjunto de variables socioeconómicas (pobreza, distribución del ingreso, desempleo, logro educativo, etc.) que oficia como posible “determinante” de la violencia y la criminalidad.⁴ Si bien el momento estructural está asociado a la “correlación de órdenes”, en donde toda conducta es el resultado de un movimiento general, es interesante observar cómo esta línea de trabajo –que podríamos denominar “determinista”– nutre sin quererlo los argumentos del sentido común, así como también aporta insumos para las elaboraciones más propiamente sociológicas.⁵

Por su parte, el sociologismo estructural tiene a la teoría de los “factores de riesgo” como su vertiente principal. Basada en los recursos que proporciona la aproximación epidemiológica (Londoño y Guerrero, 1999), esta teoría reconoce que la violencia y la criminalidad están atadas a múltiples causas. Aquí la causalidad se interpreta como “probabilidad”, de modo tal que cuantos más factores de riesgo se presenten simultáneamente, mayor será la posibilidad de que se produzcan manifestaciones de violencia y criminalidad. Habitualmente, los factores de riesgo se clasifican en tres grandes conjuntos: a) factores relacionados con las posiciones y situaciones familiares y sociales de las personas, tales como la edad, el sexo, la educación, la socialización, el consumo de alcohol y drogas; b) factores sociales, económicos y culturales: desempleo, pobreza, hacinamiento, desigualdad social, violencia en los medios de comunicación, cultura de la violencia; c) factores contextuales e institucionales, como la guerra, el tráfico de drogas, la corrupción, la disponibilidad de armas de fuego (Arriagada y Godoy, 1999).⁶

En esta línea, han existido otras variantes sociológicas que han enfatizado que la violencia y la criminalidad están más vinculadas a problemas de exclusión social que de pobreza o desigualdad. El análisis del “tejido social”, la incorporación de la noción de “vulnerabilidad”, la tasación de los capitales sociales en espacios concretos, conforman una perspectiva estructuralista que podría llamarse “riesgo de alcance medio”. La mirada más propiamente sociológica permite que la explicación llegue incluso a los núcleos normativos y a la idea de subculturas marginales: “las nuevas modalidades de crecimiento producen un debilitamiento de los vínculos de los trabajadores menos calificados con el mercado laboral y un progresivo aislamiento con respecto a los circuitos sociales y económicos de la ciudad. La combinación de ambas situaciones crea condiciones que reducen la adhesión a los marcos normativos generales, favoreciendo procesos de desintegración familiar, la emergencia de comportamientos de riesgo y de formas innovadoras, y a menudo no legales, de procurar las metas socialmente sancionadas. Por otro lado, la progresiva concentración de los pobres en áreas que, por esa misma razón, registran una alta densidad de precariedades, alimenta la formación de subculturas marginales. Como resultado, se transforman los registros de socialización de sus residentes en una dirección que potencia comportamientos disruptores del orden social” (Retamoso, et. alt., 2003).

4 Para el caso uruguayo, ver el proyecto de investigación de Aboal, Lorenzo y Perera, 2004.

5 Sería un error pensar que esta modalidad de economicismo se procesa solamente en el plano estructural. Sus derivaciones en términos explicativos del comportamiento criminal (a través del clásico enfoque de Becker) y del posicionamiento institucional dentro de un marco de “interacción”, constituyen un bloque de singular relevancia dentro de la bibliografía sobre violencia y criminalidad.

6 En 1997, la CEPAL identificó en América Latina la presencia de seis variables de riesgo para la violencia urbana: desigualdad del ingreso urbano, pobreza de los hogares urbanos, tasas de desempleo abierto, jóvenes urbanos de 13 a 17 años que no estudian ni trabajan, jóvenes urbanos de 14 a 15 años que no han completado 6 años de estudio y jóvenes urbanos de 13 a 17 años que trabajan (Arriagada y Godoy, 1999).

El estructuralismo que encuadra los fenómenos de la violencia y la criminalidad ostenta otra versión más difusa que se vincula con las relaciones contingentes de matrices y esferas, tales como la democracia, la modernidad, el capitalismo, etc. Desde un ángulo más culturalista, esta versión reivindica la importancia de una serie de ámbitos estructurales de la sociedad. Así, se sostiene que los cambios en la economía y en el patrón de gestión del Estado replantean los límites tradicionales entre el Estado y la sociedad. En este contexto, se produce un retroceso en la esfera de lo público y una pérdida de lealtad y legitimidad hacia el sistema político. El Estado tiene problemas también para sostener el monopolio de la violencia legítima. Hay una tendencia profunda que debilita realmente el poder del Estado: la difusión creciente tanto de la capacidad de vigilancia como del potencial de violencia fuera de las instituciones estatales y más allá de las fronteras de las naciones (Castells, 1997).

El diagnóstico reconoce otras zonas de interés. El cambio civilizatorio obedece a la creciente racionalización de la vida social, básicamente al ritmo de la revolución científico-tecnológica. La mercantilización de las relaciones sociales y la extensión de la economía de mercado se complementan culturalmente con un talante postmoderno que hace de la sociedad de los medios de comunicación la vía regia para dar forma a la ética de los deseos, a las preferencias, así como para la satisfacción compulsiva de necesidades pretendidamente inmediatas. Muchos autores aseguran que el crimen florece allí donde reina un acentuado desequilibrio entre las oportunidades y las aspiraciones. El choque entre pretensiones, predilecciones y posibilidades genera un cortocircuito cultural con imprevisibles consecuencias en la conformación de la personalidad social. ¿Qué ocurre cuando la acción delictiva se muestra como un camino adecuado y funcional para cumplir semejante mandato cultural? ¿Qué decir cuando no sólo las más flagrantes “desigualdades” sociales llevan a la violencia, sino que también la búsqueda de “diferencias” es un poderoso generador de subculturas de violencia?

En los últimos años se ha tomado conciencia de que los efectos devastadores de la violencia se procesan además en el ámbito privado o doméstico. Los seres humanos tenemos una alta probabilidad de ser torturados física y mentalmente en la esfera privada del hogar, a manos de alguien supuestamente querido (Rojas Marcos, 1995). Esta realidad desafía todas las interpretaciones corrientes y replantea la significación de lo propiamente *social*: “según estudios recientes, estos comportamientos crueles están estadísticamente relacionados con conocidos factores sociales y económicos que tienden a aumentar el nivel de estrés y de tensión en el hogar: la pobreza, el desempleo, los conflictos en la pareja, el abuso de drogas o de alcohol, los embarazos indeseados y las enfermedades físicas y emocionales crónicas de los pequeños. Sin embargo, no cabe admitir una relación causa-efecto entre estos factores sociales y los malos tratos, pues una amplia mayoría de padres afligidos por estos problemas tratan a sus hijos pequeños con bondad, consideración y amor, incluso en tiempos de crisis” (Rojas Marcos, 1995).

Es muy factible que la idea de estructura que hemos manejado aquí no se ajuste a los usos más exigentes de la teoría social. Sólo se ha pretendido identificar una serie de rasgos comunes, los cuales trascienden la singularidad disciplinaria de cada diagnóstico: correlaciones de órdenes, miradas objetivantes que neutralizan la responsabilidad y la voluntad de los actores, ilusión de cierre teórico e interpretativo, absorción de las conductas y las percepciones. Del mismo modo, se quiere dejar de manifiesto que no hay coordenadas uniformes. La lógica estructural puede contemplar

tanto lo macro como lo micro, lo económico como lo cultural⁷, lo hiperespecializado como el sentido común, la inseguridad social como la inseguridad civil, el riesgo como la protección.⁸

En definitiva, nadie pone en tela de juicio que existe una realidad objetiva que condiciona la evolución de la violencia, la criminalidad y la seguridad. El orden de complejidad del razonamiento estructural consiste en revelar una dimensión social que nunca es un dato inmediato para la conciencia, la vivencia o la sensación.

3. Institución

Si bien en el proceso social es posible atribuir crisis y responsabilidad a las estructuras y a los sistemas⁹, éstas comienzan a tener relevancia real cuando están referidas a las instituciones y a los actores. No hay instancia institucional relacionada con la violencia y la criminalidad que no se halle sometida a profundas crisis de credibilidad y legitimidad. En efecto, nunca antes, como ahora, aparecen interpeladas la justicia, la policía, las cárceles, las normas jurídicas, la institucionalidad existente. Frente a la evidencia –amortiguada en cada caso por rasgos de cultura política– las ciencias sociales tienen que persuadir al resto que el vocablo crisis no alude a adjetivaciones o a posibles juicios de valor sobre una realidad concreta, sino que se muestra como un poderoso concepto de reconstrucción objetiva, admitiendo, junto con Habermas, que toda crisis es inseparable de la percepción de quien la padece.

En este escalón institucional, se divisan tres realidades: 1) la crisis de legitimación de las instituciones estatales del control social formal; 2) la consolidación y complejización del “campo” de los medios de comunicación, en tanto actores decisivos en la reproducción de los “miedos” colectivos; 3) la emergencia de nuevas estrategias y dispositivos que reivindican el “retorno” a lo comunitario como forma de mitigar las manifestaciones de violencia y criminalidad.

Las instituciones de control social formal han generado una abundante bibliografía sociológica y criminológica, imposible de reseñar aquí. Sin embargo, los énfasis temáticos parecen recortarse con claridad. En primer lugar, los gobiernos (y sus iniciativas legislativas en la materia), las policías, las instituciones de encierro y los sistemas de justicia son habitualmente las zonas del Estado que más se resisten a los cambios, permeadas por los anacronismos, por los fundamentos filosóficos y conceptuales perimidos y por las postergaciones materiales. La producción de consensos políticos oscila entre las necesidades represivas y las justificaciones preventivas. La gestión política de estas instituciones ha dado como resultado predominante la incoherencia de los dispositivos y la debilidad de las implantaciones más o menos novedosas. La cristalización de un cierto tipo burocrático alienta

7 Los problemas de la violencia cultural y de la violencia simbólica, así como el abordaje más clásico y conservador de la crisis de los “valores”, pueden tener discusión en el escalón estructural, pero también en el discursivo, en tanto desafío para una auténtica “sociología cultural”.

8 Con un lejano aire mertoniano, el argumento de Robert Castel es el siguiente: “la sensación de inseguridad no es exactamente proporcional a los peligros reales que amenazan a una población. Es más bien el efecto de un desfase entre una expectativa socialmente construida de protección y las capacidades efectivas de una sociedad dada para ponerla en funcionamiento. La inseguridad, en suma, es en buena medida el reverso de la medalla de una sociedad de seguridad” (Castel, 2004).

9 En palabras de Habermas, hay un cierto tipo de crisis que surge “cuando la estructura de un sistema de sociedad admite menos posibilidades de resolver problemas que las requeridas para su conservación. En este sentido, las crisis son perturbaciones que atacan la integración sistémica” (Habermas, 1989).

las luchas corporativas, las disputas presupuestales y la búsqueda de la hegemonía interpretativa sobre la naturaleza última de los fenómenos de la violencia, la criminalidad y la seguridad.

En segundo término, el funcionamiento cotidiano de estas instituciones sirve para medir lo que una sociedad castiga y permite. Los niveles de tolerancia a la impunidad, la selectividad del sistema penal, la producción de victimización efectiva a través del control social formal y la capacidad del Estado para crear y tipificar “sujetos sociales reales” (menores, delincuentes, infractores, marginales, etc.), son también algunas dimensiones decisivas para conocer la incidencia sociológica de esta red institucional. El análisis de la eficacia de las penas y el presunto papel resocializador de las cárceles, colocan en un punto crítico los vínculos entre los rendimientos institucionales y las conductas humanas.

Por último, las relaciones con las distintas clases sociales, la institucionalización de los derechos, la estructura de las demandas ciudadanas y los márgenes de garantías para víctimas y victimarios, constituyen elementos cruciales en la tramitación de los problemas de legitimidad. En casi todas las sociedades, al abrigo de los factores estructurales, la violencia directa y la criminalidad han desbordado la capacidad operativa del Estado, el cual es interpelado y exigido por una opinión pública insegura. Los estados tienen dificultades severas para asumir las consecuencias de las propias dinámicas macro estructurales.

Además de las instituciones de control formal, la acción de los medios masivos de comunicación se revela esencial en los procesos de producción de sentido sobre la violencia, la criminalidad y la seguridad. Existe un espacio de la opinión pública, gobernado por leyes propias y hegemonizado por las iniciativas privadas, en donde la violencia y la criminalidad devienen en productos noticiosos de alta cotización, los cuales modifican las coordenadas de realidad y resignifican las demandas sobre el sistema político. Los medios de comunicación ocupan un lugar difícil en el análisis de la violencia y la criminalidad. Muchos afirman su influencia condicionante sobre las percepciones colectivas. Otros argumentan que la emisión de contenidos violentos produce violencia real. En cualquier caso, todas las hipótesis están sujetas a discusión y demandan esfuerzos de investigación sobre un campo heterogéneo y complejo.

Es común escuchar la queja de casi todos los actores institucionales sobre la improvisación y la falta de formación –y en ocasiones, la irresponsabilidad- del periodismo en general. Aquí gravitan dos aspectos. En primer lugar, los cambios culturales y la reestructuración global del espacio periodístico, a partir de las cuales la oferta y la demanda se canalizan hacia el consumo de violencia y hacia la producción de una “hiperrealidad” irrelevante, nos remiten de inmediato hacia el escalón estructural-cultural que está más allá de la voluntad de los actores. Pero en segundo lugar, los medios de comunicación tienen la potestad –la intención o la estrategia- de “politizar” los fenómenos de la violencia y la criminalidad. El espacio mediático se transforma en un espacio de lucha de actores concretos para imponer sus visiones sobre la realidad. La raíz institucional de los medios y del periodismo puede comprobarse a través de la noción de “campo”: “un campo es un espacio social estructurado, un campo de fuerza –hay dominantes y dominados, hay relaciones constantes, permanentes, de desigualdad que se desarrollan dentro de este espacio- que es también un campo de luchas para transformar o conservar ese campo de fuerzas. Cada cual, dentro de ese universo,

compromete en su competencia con los demás la fuerza (relativa) que posee y que define su posición dentro del campo y, consecuentemente, sus estrategias” (Bourdieu, 2001).

Los medios de comunicación no reflejan una realidad, sino que la crean. Se convierten, entre muchas otras cosas, en árbitros del acceso a la existencia social y política (Bourdieu, 2001). Esta circunstancia modela los miedos colectivos a través de marcos de decisión, de estrategias económico-comerciales y de ingenierías semióticas que determinan que el temor al delito y las altas percepciones de inseguridad ciudadana sean vividos como datos civilizatorios.¹⁰

El escalón institucional debe incorporar al estudio las nuevas propuestas que plantean conceptos de base territorial que privilegian la participación de los particulares para el logro del sosiego, la tranquilidad y la previsibilidad. La “proximidad”, la “cercanía”, los resortes “comunitarios”, la resolución informal de conflictos, el empoderamiento y el reconocimiento de derechos de personas e individuos, se muestran como acepciones válidas para construir una perspectiva renovada de la seguridad ciudadana.

Las nociones de “governabilidad”, “capital social”, “espacio público” y “sociedad civil”, otorgan un nuevo marco para la aplicación de políticas públicas (Gabaldón, 2004). La “governabilidad” está asociada con el desarrollo de condiciones de gestión social que enfatizan la participación, la corresponsabilidad y la transparencia. El concepto de “capital social”, mientras tanto, “guarda relación con las nociones de confianza, cooperación y solidaridad y, en un sentido durkheimiano, se opone a las nociones de egocentrismo y anomia” (Gabaldón, 2004). La idea del “espacio público” se proyecta sobre lo abierto, lo explícito, lo supervisado y sujeto a escrutinio, lo auditable, rasgos que darían mayor transparencia y menor margen de manipulación a determinadas acciones sociales. Por fin, el concepto de “sociedad civil”, en su alcance más propiamente gramsciano, está ligado al conjunto de ideas, representaciones, prácticas y formas organizativas que otorgan unidad a los sujetos en un territorio dado, oficiando de soporte hegemónico en una sociedad política estructurada por los aparatos y las instituciones estatales (Gabaldón, 2004).

Una síntesis conceptual, operativa y funcional, reconoce el siguiente resultado: “la visión internacional de la seguridad ciudadana tiende a adoptar la forma de una cuestión de *governabilidad* en la cual la *sociedad civil*, en buena parte a través de las Organizaciones No Gubernamentales, tiene una responsabilidad fundamental, que propende al desarrollo y consolidación del *capital social* y que procura la expansión del *espacio público* de gestión, lo cual incluye, en lo que se refiere a la intervención del aparato estatal, la ampliación del escrutinio, transparencia y auditoría de las actividades de sus organismos, dentro o fuera del sistema de justicia penal, y al desarrollo de mecanismos alternos a la coerción y la adjudicación, mediante conciliación y arbitraje” (Gabaldón, 2004).

Si bien el “retorno” a lo comunitario y la ilusión de una participación espontánea y consciente chocan contra las evidencias estructurales y culturales de nuestra modernidad tardía, los esfuerzos por pensar alternativas institucionales problematizan la eficacia de los dispositivos convencionales de “ley y orden”, y lo hacen a través de una reconstrucción de las nociones de *espacio* (contexto territorial), de *ámbito* (relaciones y trama social) y de *protagonistas* (sujetos activos y pasivos) (Gabaldón, 2004).

10 Afirma Castel: “la exasperación de la preocupación por la seguridad engendra necesariamente su propia frustración, que alimenta el sentimiento de inseguridad” (Castel, 2004). Esta frase no podría entenderse en su verdadera dimensión sin una focalización en el rol institucional de los medios de comunicación.

Una institucionalidad en crisis y responsabilizada procesa su supervivencia apostando, con mejor o peor suerte, a una ampliación simbólica de la descentralización, la legitimidad y el empoderamiento. Los anclajes regionales y locales, la congruencia entre los principios normativos y los criterios de decisión, las convicciones profundas y la transferencia efectiva de facultades y derechos son embarcaciones precarias para surcar las aguas vigiladas por un leviatán herido y por un intermediario dueño y señor del orden simbólico.

4. Comportamiento

Los escalones anteriores no tendrían sentido ni lugar de validación si no se tomara en cuenta la dimensión de la conducta y sus significaciones. Abrir el mundo de la vida de la violencia, la criminalidad y la seguridad se erige en una de las líneas de investigación más prometedora, y el mismo tiempo menos transitada. No se trata de recurrir al mero testimonio o a la anécdota vital; antes bien, se deben elaborar tipologías y reconstruir conductas bajo criterios teóricos explícitos que se anuden con el resto de los escalones.

¿Por qué las personas, en un tiempo y espacio determinado, delinquen? ¿Por maldad? ¿Por codicia? ¿Por falta de afecto? ¿Por trastornos de personalidad? ¿Por imitación? ¿Por falta de trabajo y educación? ¿Por consumo de droga y alcohol? ¿O quizá por todos estos factores juntos? La motivación, la racionalidad, la planificación, la justificación, el pasaje al acto, etc., son asuntos complejos que atañen a los núcleos de la teoría sociológica. Localizarse en este plano societal exige que la violencia y la criminalidad dejen de ser miradas con ojos obsesivamente estatales. En los pliegues de la “interacción social” es donde también anida la violencia y el descaecimiento de la convivencia ciudadana, motivo por el cual un abordaje sociológico deben movilizarse entre las “respuestas” y las “predisposiciones”, entre los “sistemas” y la “personalidad social”.

Hay aquí un doble proceso de construcción de sujetos y de responsabilizaciones. En primer lugar, el que realiza el Estado por medio de tipificaciones, codificaciones y priorizaciones. La responsabilidad cae en abstracto sobre el sujeto creado, más allá de que la culpa sea individual para el sistema penal. A pesar de la selectividad y la arbitrariedad, se trata de un esquema amplio y complejo de conductas, tal como queda de manifiesto en la tipología de delitos, faltas e infracciones.

Pero hay un segundo momento de reducción y re-tipificación generado por los medios masivos de comunicación, en donde la realidad queda limitada simbólicamente a un puro efecto. Para la retina de los medios, el comportamiento humano se transforma en acción social desde el momento que hiere la conciencia colectiva. Sin embargo, la acción se desvanece lentamente y sólo subsiste la cruda valoración. De nada sirven consuelos como los de Sastre, para quien la violencia es consustancial a las relaciones humanas. Los argumentos, las ponderaciones y las relativizaciones son rechazados. Cuando la violencia es públicamente visible, más repugnancia despierta. Pero cuanto más visible, más muda, y cuanto más muda, más incomprensible.

Entre tanto constreñimiento institucional, la sociología tiene que empeñarse en la comprensión de la conducta violenta. Para ello, es menester entender que la violencia no equivale al conjunto de delitos tipificados y codificados. Del mismo modo, toda acción violenta reconoce sus motivaciones, pero también sus coacciones estructurales, de tal manera que todo acto es contingente y determinado al mismo tiempo, insertándose la conducta en el continuo que va de lo previsible a lo imprevisible. Por

último, el acto violento y criminal hay que situarlo en sus consecuencias, vale decir, en las reacciones que produce y encadena, razón por la cual el acto y la conducta no existen por sí solos, sino que lo que se corporiza es una “interacción compleja”.

El estudio del mundo de la vida de la violencia, la criminalidad y la seguridad servirá para discutir lugares comunes, visiones deterministas, principios fundadores de políticas, formas de funcionamiento social y mecanismos de entrelazamiento entre la “integración social” y la “integración sistémica”. Habrá que buscar allí acciones, razones y representaciones a través de un esfuerzo hermenéutico que contemple relatos, testimonios, referencias biográficas y trayectorias de vida.

Simplemente a modo de ejemplo, existe una formidable referencia bibliográfica que aborda la problemática de jóvenes que delinquen contra la propiedad en la Argentina (Kessler, 2004). Aquí se demuestra cómo el intrincado vínculo entre delito y trabajo exige lecturas más ajustadas: “por alguna u otra razón, la mayor parte de las teorías criminológicas reposa sobre la idea de una identidad particular del delincuente definida por la paulatina exclusión del trabajo legal de su campo de acción. Los actuales estudios sobre carreras delictivas sugieren que aún en el pasado la disociación entre actividades legales e ilegales ha sido menor que lo supuesto y que un grupo importante, incluso de aquellos que llamamos profesionales, había combinado a lo largo de su carrera ambos tipos de acciones” (Kessler, 2004).

En este marco situacional, en donde emergen formas definidas de sociabilidad y de subculturas juveniles, que mezclan acciones expresivas y objetivos instrumentales, uno de los hallazgos más reveladores consiste en que el proceso subjetivo de desdibujamiento de la ley no implica la desaparición de las referencias normativas de evaluación de las acciones de los propios jóvenes. Si bien los relatos abundan en juicios morales locales, “hay un no lugar para la ley en la accionar de un individuo expulsado de todo marco de protección simbólico y material, instituido en soledad para la resolución de sus necesidades con aquello con lo que aún cuenta, su cuerpo, su fuerza, que se pone en juego en una acción. La fragmentación de los sujetos es la matriz de origen de las escenas autorreferentes descritas; todo conflicto de interés es privado y sin arreglo a principios exógenos. Así, la intervención de lo público, en tanto ley, en tanto represión, no puede legitimarse. No se trata del cuestionamiento puntual a una forma u otra de la ley y el castigo; el cuestionamiento es anterior: no se termina de entender qué tiene que hacer allí, como si no existiera un lazo de ley, un lazo social que envuelve a todos los participantes de esas escenas, víctimas y victimarios” (Kessler, 2004).

Las etapas de la estructuración de los vínculos entre las víctimas y los victimarios, las lógicas para la utilización de las armas y la violencia, las percepciones sobre la policía, la incidencia real del alcohol y las drogas, la adhesión a los códigos (con su valor simbólico, pragmático y normativo), el peso explicativo de la familia, las trayectorias escolares y la vida en los barrios, son núcleos capitales para discutir en profundidad una buena cantidad de teorías criminológicas sobre el delito y la violencia. Hay evidencias que ponen en su verdadero lugar los alcances de la teoría de la elección racional: “si las acciones iniciales se caracterizan por un escaso cálculo de costo-beneficio y una racionalidad de muy corto plazo, a medida que se adquiere experiencia del riesgo, de los beneficios eventuales del trabajo y del delito y se establecen interacciones con otros actores, en particular víctimas y policías, comienzan a incrementarse los cálculos de costo-beneficio y el horizonte temporal de los mismos. Tales operaciones no aparecen como una disposición intrínseca y natural en los actores, sino que la reflexividad sobre las experiencias pasadas favorece la realización de elecciones racionales. Ahora

bien, estos cálculos costo-beneficio no parecen aplicarse en dos decisiones centrales: la entrada en el campo de acción y la salida de él, aquellas que en última instancia definen la constitución del actor” (Kessler, 2004).¹¹

Pero además de los hallazgos y de las posibilidades de polémicas teóricas, este escalón ofrece insumos para evaluar la eficacia de las políticas públicas en el terreno de la criminalidad y de la seguridad ciudadana. Cuando se propone un aumento de las penas y de la probabilidad de ser aprehendido como principal factor disuasivo en el cálculo previo al accionar, casi siempre se pierde de vista la naturaleza concreta de la acción social: “no oponemos en forma dicotómica la elección racional y su falta, sino que intentamos pensar situaciones intermedias donde puede haber un posible cálculo, como cuando se expresa que no se ‘tiene nada que perder’. Si bien esto no es quizá un cálculo costo-beneficio, se trata de una reflexión o una intuición que sintetiza algún tipo de evaluación previa de la situación personal...Decíamos que el traspaso de la frontera, el comienzo de las acciones delictivas, es difícilmente analizable como elección racional. Y una vez ‘dentro’, una vez tomada esa decisión del modo que haya sido, los riesgos, en tanto costos, no disuade a nadie al punto de salir del territorio donde ha entrado, sino que lo alienta a evitar ciertos riesgos y a tener un mayor recaudo en la realización de las acciones pero sin cuestionar la elección del campo de acción” (Kessler, 2004).

La reconstrucción interpretativa de la acción aportará visibilidad a procesos sociales invisibles. Hacer ostensibles las “narrativas” de la exclusión, en confrontación además con perspectivas comportamentalistas de signo conservador, permitirá calibrar la densidad y profundidad de los impactos subjetivos de las estructuras y las instituciones. Ese conocimiento devendrá luego en herramienta para incidir sobre la realidad, siempre y cuando se otorgue voz a quien no la tiene, y a quien siendo parte del problema puede ser vehículo de la solución.

5. Discurso

Este último escalón deriva y se nutre de los anteriores, pero también los envuelve y los condiciona como dimensión simbólica y cultural. El eje violencia-seguridad no puede entenderse fuera de la noción de “representaciones” sociales. Hacerlo de otra manera es como pretender saltar sobre la propia sombra.

El plano del discurso también es estructural y alude al conjunto de visiones, representaciones y mitos sobre los hechos y los actores de la violencia. Su espacio de producción es variado: conversación cotidiana, procesos de socialización, medios masivos de comunicación, etc. Su estructura de significados, inscrita en el lenguaje y relativamente invariante, posee un alto poder disciplinador. Las nuevas demandas de seguridad refuerzan los viejos discursos de la seguridad. Sin embargo, caeríamos en un error si creyéramos que estos discursos introducen una novedad avasallante. En

11 La interpretación del mundo de la vida desmitifica el argumento de que la necesidad arrasa tarde o temprano con toda idea de ley, pues eso llevaría “en última instancia a sostener una relación natural entre privación y delito sobre cuya falsedad no es necesario insistir” (Kessler, 2004). También pone contra las cuerdas otro manido razonamiento: “la profunda segregación socioespacial y cultural de nuestros entrevistados cuestiona una idea del sentido común bastante difundida acerca de que la visión de una riqueza creciente y ostentosa en los grupos más favorecidos, sumada al bloqueo de posibilidades, podría ser una incitación para los jóvenes sobre los que trabajamos hacia la obtención de bienes en forma violenta. Esta nos parece una hipótesis difícil de sostener, ya que la segregación creciente lleva a que se pierda literalmente de vista lo que sucede con estratos muy alejados social y espacialmente” (Kessler, 2004).

realidad, las formas tradicionales mantienen su operatividad y se rearmen para ejercer su crítica. Foucault ha señalado que las prácticas discursivas aparecen como fuerzas modificables según las necesidades estratégicas.

El estudio de los discursos supone el reconocimiento de la autonomía de la cultura y de las mediaciones simbólicas. Los códigos, las narrativas y los símbolos subyacen y cohesionan a la sociedad. En este caso, la preocupación por la seguridad como elemento popular y la dialéctica protección-seguridad están insertas en dinámicas culturales que determinan la percepción social del riesgo. La especificidad del escalón discursivo radica en el diagnóstico de los intervalos y las categorías residuales entre riesgo objetivo y percepción del riesgo.

En efecto, la extraordinaria explosión de la noción de riesgo, en donde los miedos, los peligros y la inseguridad planean con independencia, se sustenta en un proceso cultural de valoración y de desvaloración que deja en el centro de la escena al individuo y sus vulnerabilidades. A partir de esta verificación es posible deducir dos momentos relevantes. En primer lugar, aparece el individuo y la contradicción de sus demandas: “en estas sociedades de individuos, la demanda de protección es infinita porque el individuo en tanto tal está ubicado fuera de las protecciones de proximidad, y no podía encontrar su realización sino en el marco del Estado absoluto...Pero esta misma sociedad desarrolla simultáneamente exigencias respecto de la libertad y de la autonomía de los individuos que no pueden realizarse más que en un Estado de derecho. Así, se puede comprender el carácter a la vez no realista y muy real del sentimiento contemporáneo de inseguridad como un efecto vivido a diario de esta contradicción entre una demanda absoluta de protección y un legalismo que se desarrolla actualmente bajo la forma exacerbada de recurrir al derecho en todas las esferas de la existencia, aún las más privadas” (Castel, 2004).¹²

Pero en segundo lugar, se registra una apropiación privada -que podríamos llamar “postmoderna”- de la violencia. Entre el atractivo de la crueldad como espectáculo y la inclinación irrefrenable a ser seducidos por la agresión maligna entre las personas, para el que observa y consume, toda acción violenta es simplemente una práctica desligada de cualquier motivación o justificación. El hurto, la rapiña, el homicidio, la drogadicción, la agresión y hasta la más aberrante de las transgresiones sexuales son, sin más, un momento. Para el *voyeur* contemporáneo todo supone una anécdota, razón por la cual el instante deviene en narración, en una disposición de personajes. Todo parece ceñirse a un problema de realismo literario. Las noticias sórdidas, los crímenes violentos o los sucesos morbosos y sangrientos que ofrecen el cine, la televisión y la prensa son el combustible predilecto para saciar un hastío colectivo. Sin embargo, esa agresividad que cautiva se caracteriza por ser intrigante, repetitiva, predecible e irreal. Cuanto más verdaderas son las escenas de violencia, más necesita la audiencia deshumanizar a los protagonistas para poder tolerar el espectáculo (Rojas Marcos, 1995). En una

12 Los procesos de individualización y descolectivización, que están en la base de los sentimientos sociales de inseguridad, se inscriben en dinámicas evolutivo-estructurales: “en una sociedad moderna, industrializada, urbanizada, donde las protecciones de proximidad si no han desaparecido por completo se debilitaron considerablemente, es la instancia del colectivo la que puede dar seguridad al individuo. Pero estos sistemas de protección son complejos, frágiles y costosos. Ya no insertan directamente al individuo como lo hacían las protecciones de proximidad. Suscitan además una fuerte demanda de Estado, ya que con frecuencia es el Estado el que los impulsa, los legitima y los financia. Por consiguiente, se entiende que los actuales cuestionamientos del Estado social referidos al debilitamiento, incluso al derrumbe de los colectivos debido a la vigorización poderosa de los procesos de individualización, puedan pagarse con un aumento masivo de la inseguridad social” (Castel, 2004).

sociedad insegura y efectivamente violenta, la absorción postmoderna de la violencia transforma esa hiperrealidad en una virtualidad irreal.

Estas dinámicas profundas, que de alguna manera podrían denominarse como los “modos de ficción” de la vida institucional, se constituyen en los discursos. Estos vehiculizan tanto responsabilizaciones, exigencias, novedades y culpabilizaciones a nivel del individuo, como narrativas sobre grupos peligrosos y miedos compartidos por la comunidad. En líneas generales, los discursos son prácticas sociales de sentido que se estructuran sobre la base de dicotomías primarias: lo sagrado y lo profano, lo pacífico y lo violento, lo legal y lo ilegal, lo seguro y lo inseguro, el honesto y el delincuente, el conformista y el conflictivo, el integrado y el excluido.

Ámbitos, sujetos y relaciones se modelan en textos y narraciones que se incorporan al bagaje cotidiano. Así, por ejemplo, cuando la inseguridad social y la inseguridad civil se superponen y se alimentan recíprocamente, es común asistir a una diabolización de la cuestión de los suburbios pobres, y particularmente a una estigmatización de los jóvenes de esos suburbios, lo cual tiene que ver “con un proceso de desplazamiento de la conflictividad social que podría representar perfectamente un dato permanente de la problemática de la inseguridad. La escenificación de la situación de los suburbios pobres como abscesos donde está fijada la inseguridad, a la cual colaboran el poder político, los medios y una amplia parte de la opinión pública es de alguna manera el *retorno de las clases peligrosas*, es decir, la cristalización en grupos particulares, situados en los márgenes, de todas las amenazas que entraña en sí una sociedad” (Castel, 2004).¹³

Los discursos crean “reputaciones” y categorías morales, muchas veces cargadas de los estereotipos más arcaicos del imaginario social. El sentido de las cosas se convierte en una suerte de saber objetivo sobre los lugares y los sujetos de los cuales se habla. Así, los miedos y las ideas de peligro devienen en poderosas “profecías autocumplidas” que reproducen la exclusión, las asimetrías y las inseguridades: “el temor delimita en el hogar los horarios de salida y entrada al hogar, se transforma en un tema central de conversación entre vecinos y sirve como criterio de demarcación y exclusión interna entre los peligrosos y sus potenciales víctimas. El miedo puede también dar origen a prácticas colectivas con distinto grado de formalización, como las distintas formas de ‘vigilancia comunitaria’. En tal sentido, el temor, la visión de un peligro interno omnipresente, más que como un problema contextual debe ser analizado como un factor importante en la organización social local ante la implosión generada por la desestabilización del mundo del trabajo” (Kessler, 2004).

En definitiva, el escalón discursivo ofrece evidencias importantes para sondear los “límites de normalidad” de una sociedad en particular. Más allá del hallazgo de las invariantes estructurales de sentido, también deben ser dibujadas las articulaciones concretas que definen los perfiles de una matriz sociopolítica. Un esfuerzo de reconstrucción interpretativa de los discursos permitirá aquilatar el problema de la puja y de los conflictos de derechos, en tanto dato cultural de primera magnitud en las sociedades complejas.¹⁴ Conocer los espacios discursivos supone trabajar sobre tipologías

13 “El drama de estas situaciones es que las condenas morales siempre pueden verificarse al menos parcialmente en los hechos: vivir en esas condiciones no predispone al angelismo, y la inseguridad tanto social como civil es efectivamente más alta en los suburbios pobres que en otras partes. Sin embargo, la ‘simplificación’ es sobrecogedora. Hacer de alguna decena de miles de jóvenes, a menudo más perdidos que malvados, el núcleo de la cuestión social, convertida en la cuestión de la inseguridad que amenazaría los fundamentos del orden republicano, es realizar una condensación extraordinaria de la problemática global de la inseguridad” (Castel, 2004).

14 Aquí los conflictos están dados entre los derechos locales y los estructurales, entre los derechos de seguridad y los

que se han gestado a lo largo del tiempo, a los efectos de analizar los núcleos de sentido común y las capacidades reales para producir novedades ideológicas que permitan fundar otras prácticas institucionales.

6. Cultura

Los escalones de la violencia, la criminalidad y la seguridad han quedado bosquejados. Hemos logrado apenas un borrador para una hoja de ruta, como se diría en el lenguaje diplomático. La necesidad de ordenar dimensiones ha surgido de la vida real: lo que escuchamos y lo que decimos en contexto social están teñidos de confusiones, de trasvases, de lógicas superpuestas y de insuficiencias teóricas manifiestas. De aquí en más, sabemos que cada escalón cumple una función en el proceso explicativo, y que el conjunto sustenta una buena parte del mecanismo social en el cual estructuras, instituciones, conductas y discursos adquieren significación sociológica.

Las carencias de este recorrido son insoslayables. Habrá necesidad de aportar mayor claridad teórica para cada nivel, mayor noción de límites y contornos, de modo de lograr categorías de alcance medio que estimulen el desarrollo –no exento de disputas teóricas y metodológicas– de un área de investigación. Pero por encima de todo, habrá que buscar mediaciones complejas entre los distintos escalones, y explicaciones convincentes que amalgamen evidencias y eviten los problemas de “falacia ecológicas” al enarbolar una lógica de argumentación que corresponde a otra dimensión.

Llegados a este punto, surge una conclusión preliminar, tal vez dictada por el apuro. La teoría de los cuatro escalones sobre violencia y criminalidad podrá tener futuro conceptual si se asocia con la idea de una “sociología cultural” que se entienda como un esquema de relaciones entre cultura, acción y sistema social. Los desafíos intelectuales estriban en el estudio de los discursos en su naturaleza condicionante, vale decir, como conciencia estructurada y socialmente arraigada. Allí se revela que no hay hechos evidentes por sí mismos y que los mitos culturales tienen su distribución en la estructura social.

Los miedos colectivos y compartidos influyen de forma constante y soterrada en la toma de decisiones cotidianas a nivel institucional. Comprender los alcances de la acción y las fronteras de las instituciones requiere de un trabajo previo: “las acciones y las instituciones deben tratarse ‘como si’ estuvieran estructuradas sólo por guiones. Nuestra primera labor como sociólogos culturales consiste en descubrir, a través de un acto interpretativo, lo que son esos códigos y esas narrativas informantes. Únicamente después de haber hecho patente estas ‘estructuras de la cultura’ podemos desplazar el momento hermenéutico hacia los momentos analíticos referidos a lo institucional-tradicional o a la acción orientada” (Alexander, 2000).¹⁵

de libertad, entre el derecho al resarcimiento de las víctimas y el de la rehabilitación de los victimarios.

15 La comprensión de los significados vuelve a ser una tarea impostergable: “para aquellos que no son culturalmente amusicales (justificando a Weber) es de suyo que el significado ocupe un lugar central en la existencia humana, que la evaluación de lo bueno y lo malo de los objetos (códigos) y la organización de las experiencias en una teleología coherente y cronológica (narrativas) hace pie en las profundas honduras sociales, emocionales y metafísicas de la vida. Para los actores es posible ‘abstraerse’ del significado, negar que exista, describirse a sí mismos y a sus grupos y sus instituciones como predadores y egoístas, como máquinas. Esta insensibilidad para con el significado no niega su existencia; únicamente pone en evidencia la incapacidad para reconocer su existencia” (Alexander, 2000).

Pero más allá de apuros y asociaciones, la teoría social no es sólo un programa de investigación. Lo quiera o no, es también un discurso generalizado, del cual una parte importante está compuesta de ideología. En tanto estructura de significado y tipo de verdad existencial, funciona como una forma extracientífica. Adquirir una buena dosis de conciencia sobre este aspecto nos permitirá liberarnos de las pretensiones del tecnócrata, y además de las veleidades del teórico puro, quien nos recuerda a Tales de Mileto, el cual de tanto mirar al cielo dio con sus huesos en un pozo.

Bibliografía

- ABOAL, D., LORENZO, F., y PERERA, M., (2004), *Crisis y violencia en Uruguay: causas y políticas*, Montevideo, Proyecto de Investigación, Universidad de la República.
- ALEXANDER, J., (2000), *Sociología cultural. Formas de clasificación en las sociedades complejas*, Barcelona, Anthropos-Flacso.
- ALEXANDER., J., (1990), "La centralidad de los clásicos", en GIDDENS, A., y TURNER, J., *La teoría social hoy*, México, Alianza.
- ARRIAGADA, I., y GODOY, L. (1999), *Seguridad ciudadana y violencia en América Latina: diagnóstico y políticas en los años noventa*, Serie Políticas Sociales, N° 32, CEPAL.
- BOURDIEU, P., (2001), *Sobre la televisión*, Barcelona, Anagrama.
- CASTEL, R., (2004), *La inseguridad social. ¿Qué es estar protegido?*, Buenos Aires, Manantial.
- CASTELLS, M. (1997), *La era de la información. El poder de la identidad*, Vol. 2, Madrid, Alianza.
- GABALDON, L. G., (2004), *Seguridad ciudadana y control del delito en América Latina*, Caracas, Revista Nueva Sociedad, pp. 65-77.
- GALTUNG, J. (1996), *Investigaciones teóricas*, Madrid, Tecnos.
- HABERMAS, J. (1989), *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Buenos Aires, Amorrortu.
- KESSLER, G., (2004), *Sociología del delito amateur*, Buenos Aires, Paidós.
- LONDOÑO, J. L., y GUERRERO, R. (1999), *Violencia en América Latina. Epidemiologías y costos*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo R-375.
- RETAMOSO, A., CORBO, G., y KAZTMAN, R., (2003), *Una aproximación al fenómeno de la delincuencia y criminalidad en Montevideo*, Montevideo, inédito.
- ROJAS MARCOS, L. (1995), *Las semillas de la violencia*, Madrid, Espasa-Calpe.
- TORTOSA, J.M. (1999-2000), "Investigación sobre la paz, investigación para la paz: problemas y respuestas", *Papeles de cuestiones internacionales*, N° 69, pp. 11-16.

Trayectorias delictivas y rehabilitación: caminos laberínticos de la configuración de futuro en jóvenes infractores.

*Nilia Viscardi*¹

Juventud y violencia constituyen términos asociados que refieren a multiplicidad de fenómenos. Es nuestra intención, en el presente trabajo, abordar la temática a partir del problema específico de los jóvenes infractores y de los modelos de control social imperantes. Para ello, partiremos de la revisión de material relativo al tema y de algunos los resultados primarios de un trabajo de investigación de corte cualitativo realizado en jóvenes uruguayos vinculados a programas de rehabilitación del INTERJ en el INAU².

Introducción

Es nuestra intención mostrar en primera instancia los vínculos que existen entre la problemática de la violencia, los jóvenes y la exclusión desde una perspectiva general, que procura descifrar las claves del particular momento histórico en que la misma se inserta. Entendemos que la reflexión no puede desprenderse de una concepción que vincula a un modelo global en que los jóvenes son las víctimas de una configuración societal signada por diversas formas de exclusión cuya emergencia y características, por lejos, distan de ser locales. En este sentido, el reconocimiento de los problemas de violencia y su impacto en el reforzamiento de la exclusión de los jóvenes, acentuando fenómenos de desafiación de las redes sociales de integración tales como la familia, la escuela, el trabajo o el barrio, constituye una manifestación de la mundialización de problemáticas sociales. Es en este marco en el cual, como lo veremos, nace la idea de integración perversa: un proceso de inserción en redes paralelas del mercado informal y de la delincuencia que lleva a la consolidación de trayectorias de vida signadas por la violencia y en la cual únicamente los jóvenes pobres son vistos como culpables, ocultando la participación de otros agentes e instituciones en la consolidación del fenómeno.

-
- 1 Candidata a Doctora en Sociología (UFRGS), Magíster en Sociología (UFRGS), Licenciada en Sociología (U. De la República, Uruguay), E-mail: nilia@fcssoc.edu.uy
 - 2 Dicha investigación se está realizando el marco de la tesis de doctorado que se está llevando a cabo en el Programa de Pos-Graduación en Sociología del IFCH, Universidad Federal de Rio Grande do Sul, Brasil.

Como consecuencia de este modelo social que se ha conformado en las dos últimas décadas, se verifica un aumento de las tasas de violencia y de delito que involucran muy especialmente a los jóvenes como víctimas o victimarios, hecho que pone en entredicho los modelos culturales que subyacen a la construcción de respuestas. El abandono progresivo de modelos de reinserción y rehabilitación ha dado paso a una cultura que privilegia el control social y la respuesta punitiva. Aunque con distancias en los diversos países, se producen tensiones entre la normativa, que da origen a legislaciones que tienden a ser más o menos punitivos, la modificar la cultura violenta legitimada en la institución policial como herencia del período dictatorial, las transformaciones de la opinión pública en referencia a la visión de los jóvenes delincuentes y las posibilidades estructurales de los sistemas para dotar de recursos a sus instituciones son todos elementos que entran, de diverso modo, en conflicto. Mostraremos, para el caso de Uruguay, las dificultades que existen en el intento por dar curso al modelo de reinserción social que pautó la tradición del país en la materia.

Finalmente, abordaremos una descripción de las principales características que presentan los jóvenes infractores basándonos en un trabajo de UNICEF (2004) para los datos generales y en algunos resultados de nuestra investigación, que muestran, desde la perspectiva de los jóvenes, su realidad de vida, explicitando algunos de los códigos, reglas y valores que estructuran su mundo. A partir de la revisión de la perspectiva de los jóvenes sobre lo que significa la participación en los programas de rehabilitación, se finaliza con una reflexión que intenta abordar el problema del cambio a partir de la conjunción entre una perspectiva que muestra al joven como un agente que reflexiona sobre una realidad de vida signada por la exclusión y la falta de oportunidades, toma decisiones y se mueve en un mundo laberíntico, en el cual el paso por los programas es un elemento de importancia, como experiencia, en los sentidos –imprevistos- que puede tomar en su trayectoria de vida.

1. Exclusión social, violencia y juventud

La violencia constituye en la actualidad un problema social global. ¿Qué significa decir esto? Que la dinámica de la mundialización en la modernidad tardía conlleva la expansión de problemáticas que se manifiestan de modo semejante en diversas sociedades. Es así que la desafilación de algunos sectores sociales (Castel, 1997), como es el caso de una gran mayoría de los jóvenes, las torna, en ciertos contextos y circunstancias, “grandes víctimas” del modelo societal en curso (Tavares dos Santos, 2004). La intención de este trabajo es la de aproximarnos a esta realidad en Uruguay.

Variadas investigaciones latinoamericanas destacan como población particularmente vulnerable, especialmente en cuanto a la violencia, a los jóvenes y a los grupos de más escasos recursos. Esta vulnerabilidad guarda relación, tanto con la victimización interpersonal como con las respuestas del control social formal, en particular de la policía. La dinámica de esta relación tiende a ser asociada al abandono familiar, a la extensión de la sevicia y el maltrato doméstico, a la ingesta de tóxicos, o a la deserción escolar, entre otros factores (...), aunque la posesión y uso de armas, conjuntamente con las percepciones de peligrosidad y la debilidad frente a la policía parecen cobrar también gran importancia en la dinámica de la violencia. (Gabaldón, 2004, p. 5)

La realidad social marcada por el incremento de las tasas de delito protagonizadas por jóvenes y el aumento del encarcelamiento de los mismos hace imprescindible un mejor conocimiento y abordaje de su experiencia de vida para comprender los vínculos existentes entre procesos globales y realidades de vida. Lejos de constituir un contexto de excepción, las consecuencias del modelo

societal instaurado en la segunda mitad del siglo XX signado por el retiro del Estado de Bienestar y la emergencia de una sociedad fragmentada llevó a un amplio conjunto de jóvenes a la exclusión de las redes de integración social y protección a la infancia (Tavares dos Santos, 2002; Morás, 1994). Modos de vida marcados por la pobreza, la exclusión, el alejamiento del mundo del trabajo, del sistema escolar y los tradicionales vínculos que mantenían integrado al cuerpo social hacen necesaria una reflexión y comprensión sistemática de la realidad de un amplio conjunto de la población.

En este estado de cosas, los jóvenes ocupan hoy un estatuto social ambivalente en el discurso cotidiano. Si muchas veces son víctimas de las dificultades presentes en un mundo que no “les ofrece oportunidades” ni esperanzas a futuro, son asimismo culpables en tanto se los señala en varias circunstancias como “delincuentes”, “drogadictos”, “alumnos problemáticos” o “madres precoces”. Este doble estatuto expresa la tensión existente entre diversas representaciones sociales de la violencia, las cuales oscilan entre la solidaridad y la comprensión con las víctimas de un modelo social que genera exclusiones visibles y el castigo a quienes protagonizan actos que ocasionan perjuicios a otros, exigiéndose reparo y represión frente a dichas acciones. En medio de ello, los jóvenes siguen estando, como víctimas o protagonistas, en el centro de un problema social creciente (Debarbieux, 1999).

La exclusión de un gran conjunto de la población de los beneficios materiales y simbólicos del actual modelo, de los cuales los jóvenes son una parte importante, y el tratamiento represivo de la cuestión social signan la conformación de esta etapa de la modernidad. Es en este contexto que emerge la necesidad de sentar las bases de una sociología de la Juventud y de la Violencia, vinculando avances teóricos y empíricos en ambos campos que puedan conducir a la comprensión de estos fenómenos. En este sentido, varios aportes que permiten dicha confluencia pueden ser señalados. De un lado, los estudios sobre Violencia muestran cómo los procesos sociales de exclusión se vinculan con la emergencia de violencias, procesos que se profundizan en las sociedades actuales y de los cuales los jóvenes son, en gran parte, sus protagonistas y víctimas (Briceño León, 2002; Pegoraro, 2002). De otro, la Sociología de la Juventud ha ido rompiendo la idea de que esta constituye una categoría social universal y adscripta a criterios fisiológicos o demográficos, señalando asimismo que existen grupos de jóvenes diferenciados por su desigual inserción en distintas redes sociales (clase, familia, educación, vivienda, trabajo). Estas diferencias en las trayectorias se explican a su vez por procesos sociales -muchas veces de exclusión- que operan en cada sociedad y que conducen a señalar a los jóvenes como un grupo socialmente más vulnerable y desprotegido (Galland 1996; Lenoir, 1998).

¿Cómo se vinculan a la violencia y a los jóvenes los procesos sociales de exclusión que se profundizan en las sociedades actuales? En un contexto en que se “mundializan” muchas formas de violencia, siendo por ejemplo el tráfico y el crimen organizado una de sus manifestaciones (Tedesco, 2004; Wiewiorka, 1997), puede observarse el modo en que las condiciones de vida urbanas actuales marcan el contexto o escenario social en que tienen lugar la mayoría de las muertes de jóvenes (Haguigat, 1994; UNESCO, 2000).

Varios de los iconos de la cultura juvenil actual constituyen expresiones culturales vinculadas a la realidad de la ciudad fragmentada, de los guetos, la relegación y la exclusión. Muchas de las imágenes que circulan en los medios de comunicación, tales como graffitis, escenarios musicales callejeros o Rap traducen y condensan muchas de las experiencias de los jóvenes que viven en escenarios de vulnerabilidad social. Estos símbolos, ahora globalizados, se reproducen efectivamente

tanto en Estados Unidos como en Europa o en América Latina, en que los jóvenes participan de una cultura global con códigos que son captados y reapropiados en cada contexto local (Fiske, 1999).

Y si estas expresiones han encontrado un espacio para su difusión, ello no responde solamente a los símbolos y gustos culturales que se proponen, sino al contexto social que los permea y que es percibido por diversos grupos de jóvenes que, en las más distintas ciudades, comparten la realidad social de la exclusión urbana y la fragmentación social que estas imágenes dejan traslucir. Túneles de subtes graffiteados, esquinas perdidas en barrios populosos, calles carentes de estética, falta de seguridad y violencia, edificios de apartamentos derruidos, falta de iluminación, hacinamiento, carencia de espacios públicos, gangues, tribus o barras como locus de la socialización, todos elementos compartidos por la realidad de muchos a quienes les ha tocado vivir la experiencia social de la exclusión en las ciudades de la modernidad tardía. De ello son testimonio los trabajos que han abordado estas realidades desde el concepto de "Tribus Urbanas" (Costa, Pérez, Tropea, 1997; Filardo, 2002)

Así, las condiciones de vida urbanas actuales son elementos claves del contexto o escenario social en que tienen lugar la mayoría de las muertes de jóvenes, tanto en las periferias pobres de las ciudades latinoamericanas como en los guettos en Estados Unidos o en los barrios de relegación europeos. La mayoría de estos escenarios son muchas veces construidos con poca planificación estatal o como producto de planeamientos urbanos que resuelven el problema del control social por vía de la expulsión del centro y barrios residenciales de la ciudad. Por estos motivos, estos constituyen espacios en que los servicios públicos muchas veces están en falta, carentes de infraestructura básica (asfalto, iluminación, recolección de basura, transporte público, etc.). Asimismo, lugares en que existe poca calidad de vida y de oportunidades de hacer vida colectiva, en contextos carentes de estética y cuya carga simbólica expresa que son ambientes desvalorizados (Pinheiro, 1998). Como dice Cardía (1998), esta desvalorización simboliza la desvalorización de sus habitantes. Y si, como lo señala la autora, la formación de las periferias latinoamericanas difiere del deterioro de los centros de las grandes ciudades americanas, *una vez que la violencia se instala en ella los procesos sociales e individuales que se disparan como reacción a la violencia son semejantes, así como los efectos de la violencia sobre las personas*. En este sentido el retiro de la vida colectiva, el aislamiento y refugio en la vida privada (surcada muchas veces ella también por relaciones de violencia), son procesos señalados en varios contextos (Cardía, 1998; Kaztman, 1997).

Para pensar la realidad de los jóvenes, debemos sumar a esto el alejamiento de las instituciones fundamentales de integración y socialización tales como la escuela o las asociaciones locales, las modificaciones y crisis de la familia y el alejamiento de la sociedad del conocimiento, la técnica y la información (Castells, 2000; García Canclini, 1993). Para los jóvenes de hoy, las organizaciones de control social formal (muchas veces ellas mismas violentas y represivas) tales como la policía, el sistema jurídico y el carcelario constituyen el referente institucional fundamental (Morás, 1994). En este contexto, también debe recordarse que la estructuración de relaciones violentas al interior de las instituciones de socialización mencionadas mengua las posibilidades de construcción de un sociedad democrática e integrada, testimonio de lo cual son la violencia doméstica y la violencia en la escuela, entre otros elementos (Tavares dos Santos, 2004, Viscardi, 1999).

Siendo estos los contextos en que se estructuran los núcleos de sociabilidad de los jóvenes, las "tribus urbanas", "gangues" o "barras" surgen muchas veces para obtener la sensación de seguridad que el medio no ofrece y reforzar los procesos de conformación de identidad o, mejor dicho, de per-

tenencia, que son claves en esta etapa de la vida, experiencia que tiene rasgos comunes retratados en diversos países (Tonkonoff, 2001; Dubet, 1987; Diógenes, 1999). Así, las lógicas sociales de la exclusión y la fragmentación en que los jóvenes se ven involucrados los transforman en los grandes protagonistas de estos procesos, siendo por ello jóvenes tanto riesgosos como en riesgo, al decir de Body-Gendrot (Body-Gendrot, 1998).

Retomando las palabras de Tavares dos Santos podemos decir que, en parte, estos fenómenos son producto de los efectos que la mundialización produjo, la cual es definida por el autor como el primer período del Siglo XXI marcado por la globalización de procesos económicos y la mundialización de procesos sociales. *Estos procesos sociales se encuentran marcados por oportunidades desiguales de vida y por la vivencia de situaciones sociales fragmentadas en un marco en que los jóvenes han sido la gran víctima de la ruptura de los lazos sociales que integraban a la sociedad moderna* (Tavares dos Santos, 2002).

Ello permite retomar la noción integración perversa con que Zaluar (2004) identifica, desde la antropología, el proceso que signa socialmente la violencia protagonizada y sufrida por adolescentes brasileños vinculados al tráfico de drogas. Problematicando la correlación existente entre pobreza y criminalidad, defiende que atribuir únicamente a la pobreza que siempre existió en Brasil el aumento de la criminalidad y de la violencia observado en las dos últimas décadas es alimentar preconceptos y discriminaciones contra los pobres. Es preciso ver qué papel cumplen, en este proceso, el sistema judicial y el policial, además de las redes de tráfico y comercio informal.

Los fenómenos que relata Zaluar pueden, en números y tasas, ser superiores a los del Uruguay o a otros países del continente. Pero hablar de mundialización de fenómenos sociales tales como la violencia y la exclusión que sufren los jóvenes es una realidad expresa cuando observamos que los procesos de los que da cuenta en Brasil son asimilables en varias de sus expresiones para el caso uruguayo. La participación relativa de los jóvenes como agentes y víctimas de la violencia urbana es una característica encontrada tanto en Brasil como en el panorama internacional, especialmente en el continente americano. Asimismo, la paulatina feminización e infantilización de la pobreza, que se vincula a la fuerte correlación existente entre baja escolaridad y bajos niveles de ingreso y el aumento de la proporción de familias cuyos jefes son mujeres y el fenómeno creciente de niños que viven en la calle.

Por otra parte, el énfasis en la existencia de un nuevo mercado informal-ilegal constituye un factor que estructura la realidad de las ciudades tanto brasileñas como uruguayas y de América Latina. La autora establecerá que la ocupación de las principales calles por el contrabando informal e ilegal mezcló una salida al desempleo con el crimen organizado. El tráfico de drogas y de armas, que penetró con increíble facilidad en los centros urbanos más importantes de Brasil, completó el cuadro de debilidad institucional del país (Zaluar, 2004, p. 31).

En esta perspectiva, Zaluar defiende que los efectos de la pobreza y la urbanización acelerada sobre el aumento espectacular de la violencia en los últimos años no será comprendido si no se analizan los mecanismos institucionales y societales del crimen organizado. Específicamente, ello implica reconocer que las propias instituciones encargadas de mantener la ley se involucran con el crimen organizado (Zaluar, 2004). A nuestro entender, este argumento cobra fuerza política en una perspectiva de Derechos Humanos a la vez que obliga a poner luz sobre procesos difícilmente explícitos, colocando desafíos tanto para la investigación como para la realidad política de los

diferentes países, al poner en tela de juicio la participación de instituciones centrales en el proceso de recomposición democrática.

Es en este panorama en que la autora inscribe la necesidad de analizar los procesos cotidianos y subjetivos, los cambios culturales y los procesos políticos que dan cuenta del involucramiento de los jóvenes en el tráfico de drogas. La violencia entra aquí en una perspectiva en que el mundo de vida de estos jóvenes es permeado por valores ajenos a la tradicional sociabilidad brasilera, en que la muerte se naturaliza, en que la extorsión rápidamente transforma a un joven que debe algún dinero en la víctima de un círculo de dependencias que no puede romper. La tarea de explicar porqué tantos jóvenes pobres se manta unos a otros debido a rivalidades personales y comerciales se ata a la comprensión de un patrón establecido por el crimen organizado que, además de crear las reglas terroristas de la lealtad y la sumisión, distribuye ampliamente armas de fuego muy modernas (Zaluar, 2004, p. 34).

A ilusão do “dinheiro fácil” revela a sua outra face: o jovem que se encaminha para a carreira criminosa enriquece não a si próprio, mas a outros personagens que quase sempre permanecem impunes e ricos: receptadores de produtos roubados, traficantes de atacado, contrabandistas de armas, policiais corruptos e, por fim, advogados criminais sem escrúpulos. (Zaluar, 2004, p. 34)

Repensar el caso uruguayo a partir de esta realidad desafía nuestras imágenes de país. No obstante, es la expansión sostenida de fenómenos de violencia difusa la que lleva a la necesidad de mirar en perspectiva latinoamericana la problemática. Y es en este sentido que nos proponemos analizar los mundos subjetivos y las trayectorias de jóvenes infractores dando cuenta de su trayectoria, de su mundo de vida y de los valores, sentidos y motivos que los estructuran. Como veremos, muchos de los relatos y experiencias sugieren líneas de continuidad con los procesos que Zaluar analiza para el caso brasilero.

Cabe mencionar por ahora, a nivel más general, podemos observar cómo se vinculan los fenómenos de violencia que se producen en la ciudad de Montevideo con las desigualdades sociales existentes. Para Montevideo, en un análisis territorial de las manifestaciones de violencia, no solamente se encontró que los distintos barrios sufren de forma diferencial hechos de violencia, distribuyéndose de forma desigual la protección o desprotección frente a los mismos, sino que esa desigual distribución de las tasas de violencia por zonas de residencia está en íntima relación con los fenómenos de pobreza y las condiciones materiales de vida. Es específicamente en las zonas urbanas en que existe mayor proporción de jóvenes en situación de vulnerabilidad social que los fenómenos de violencia contra la persona y las tasas de homicidios son más elevados que en otras zonas de la ciudad (Riella, Viscardi, 2002; Rivoir, Veiga, 2001): las semejanzas en la manifestación del fenómeno vinculan, al igual que en otros contextos, la fragmentación urbana a la exclusión social, a la ruptura de redes y lazos sociales en que se insertan los jóvenes y a las desigualdades crecientes en las condiciones materiales de vida (Lucchini, 1996; Riella, Viscardi, 2002)³.

3 No obstante, las variaciones en intensidad y cantidad son explicadas por la mayor o menor presencia de políticas sociales. En este sentido, muchos estudios coinciden en señalar que las diferencias en las manifestaciones de la violencia que se observan entre Estados Unidos y América Latina en relación a Europa refieren a la mayor presencia del Estado en la regulación de las relaciones sociales y en el establecimiento de mecanismos de inserción e integración social (Body-Gendrot, 1998; Haghigat, 1994). Ello explica las particularidades del guetto americano, de la periferia latinoamericana o de los barrios de relegación franceses.

2. Dilemas del control social

Gran parte de la discusión relativa a las respuestas dadas al delito a fines del S. XX en diversos contextos ha ido mostrando la legitimación de argumentos que justifican un tratamiento criminalizante de la problemática social, los cuales tienen un eco creciente (Body-Gendrot, 1998; Debarbieux, 1999). Si bien el caso de los Estados Unidos puede considerarse como un caso extremo de tratamiento de lo social por la vía represiva y penal con retiro del Estado (Wacquant, 2000), es innegable que la realidad parece mostrar una cierta consistencia entre la presencia de un discurso represivo y penal y la práctica punitiva.

Pensar la realidad de los jóvenes en América Latina y las respuestas dadas al aumento de la infracción y delitos cometidos por los mismos pone en juego permanentemente estos elementos. Como lo veremos, el panorama parece signado por un discurso que legitima el ideal de rehabilitación y reinserción. No obstante, el análisis de las prácticas muestra las enormes dificultades que existen en recomponer los sistemas existentes y lograr acciones de reinserción social. La lucha simbólica por la aceptación o negación de un discurso punitivo y represivo es clave, en este sentido, en la reorientación futura de los sistemas de rehabilitación de jóvenes infractores. Es desde ahí que puede justificarse la desinversión en gasto social y políticas educativas, de vivienda, de trabajo, de familia o de salud. Como se muestra para el caso de Uruguay, por ejemplo, el aumento de la violencia (Riella, Viscardi, 2002) se encuentra vinculado a los déficits en estas áreas. Dado que, en general, la emergencia de un modelo de retiro del Estado resuelve dicha "cuestión social" por vía de la responsabilización individualizante y la reclusión, ello tiene consecuencias de peso en lo que refiere a los jóvenes ya que usualmente, en estos procesos, los mismos dejan de ser considerados como víctimas de un modelo societal desigual, para ser considerados culpables de los males sociales que los efectos de dicho modelo generan.

Siguiendo a Garland (2001), podemos establecer que, en el paso de la modernidad a la modernidad tardía, la cultura del cambio social se ha ido abandonando dando lugar a una cultura preocupada fundamentalmente por el control social. Ello se traduce en que las nuevas políticas de control del crimen -que se encuentran socialmente y culturalmente condicionadas- se han vuelto crecientemente más expresivas e instrumentales. Se sugiere que la política contemporánea de justicia está bifurcada entre una estrategia adaptativa caracterizada por una comunidad de miembros y una estrategia soberana de estado, que fortalece el control coercitivo de los ofensores. Esta división se produce cuando las altas tasas de violencia y criminalidad se vuelven normales y el ideal de rehabilitación cae en desuso, fallando el complejo de políticas penales de bienestar en proteger a los ciudadanos de los riesgos asociados al crimen (Garland, 2002).

Así, podríamos decir que la percepción de que el Estado no podrá garantizar la protección del derecho a la vida y a la seguridad imposibilita la consecución de estos objetivos, *transformándose la promesa de seguridad y reinserción como segunda chance en otra de las promesas incumplidas de la modernidad*. En el momento actual, y en contraste con el "penal welfarism", las políticas contemporáneas de control del crimen pueden distinguirse por la re-emergencia de sanciones punitivas y de justicia expresiva y el retorno de la víctima.

Por otra parte, la expansión de fenómenos de violencia difusa en las sociedades contemporáneas pone en evidencia los dilemas del control social. Como lo establece Tavares dos Santos

(2004), estos dilemas se establecen en la emergencia de una nueva noción de seguridad ciudadana que está en juego. En una perspectiva de análisis que sitúa los fenómenos de violencia difusa como expresión de problemáticas que no son locales, sino que muestra la mundialización de los mismos, la construcción en juego de esta nueva noción de seguridad ciudadana supone la construcción de nuevas modalidades de control social orientadas por el respeto a la dignidad humana (Tavares dos Santos, 2004). En el panorama actual, para el autor, se hace preciso de establecer una discusión que parta de una perspectiva actualizada de Derechos Humanos sobre el problema del control social.

Entendemos que las principales características de la violencia y la conflictividad social vivida por los jóvenes nos reportan a la necesidad de analizar en clave regional la realidad del Uruguay contemporáneo a partir del especial enfoque en el papel de las instituciones de control social formal y los desafíos que las mismas enfrentan. A estos efectos, brevemente, daremos cuenta de algunas contribuciones que muestran las principales características de los modelos de control social y de las políticas de reinserción existentes en algunos países de la región.

Para el caso de Perú, Vallarán y Morales (2004) muestran, tanto en la práctica como a nivel legislativo, la ausencia de un marco doctrinal de los principios garantistas de la Protección Integral que, tal como lo establecen, toda Política Criminal dirigida a los adolescentes debería tener. En este sentido plantean que el objetivo de toda Política Criminal que tiene como destinatarios a los adolescentes es la prevención. En consecuencia, como instrumento prioritario se deben considerar las políticas preventivas a todo nivel. En este marco, la Prevención Primaria o informal debe concebir primordialmente las políticas sociales como mecanismos efectivos para garantizar la condición de sujeto de derechos de los niños y adolescentes y consecuentemente, prevenir la infracción a la ley penal. Asimismo, la Prevención Secundaria y Terciaria en la Política Criminal deben considerar el proceso penal especial como una estrategia para favorecer la inserción social y socialización del adolescente, cumpliendo su finalidad educativa.

Refiriéndose a la realidad argentina, Puebla (2004) establece que se hace necesaria la construcción de un adecuado Sistema de Justicia Penal Juvenil que reinserte a los adolescentes infractores en las garantías del Derecho Penal del que fue excluido so pretexto de tutelarlos. Ello supone asegurarlos a través de Políticas Sociales universales, descentralizadas e inclusivas, los mayores niveles de equidad y de efectivización de los derechos sociales que no sólo ayuden a revertir situaciones de deterioro y de exclusión, sino que además reduzcan sus condicionamientos a ser captados por el sistema penal. Con la sentencia judicial (atenida rigurosamente a los límites garantistas) no basta; es necesario un paso más adelante: que es el de la "*instrumentación de las medidas judiciales*", a través de los Programas específicos de Ejecución Penal para menores infractores y la puesta en marcha de las instancias alternativas a la privación de libertad. Según Puebla, las medidas que se dictan son deteriorantes (para los sectores pobres y excluidos), son generadoras de impunidad (para los sectores de la inclusión) y son más propias del Estado Policial y antidemocrático (Puebla, 2004, pág. 157)

Según la autora, ante la ausencia de estos programas, se continuará fluctuando entre la privación de libertad como único recurso (del "*retribucionismo hipócrita*") y la ausencia de medidas (del "*paternalismo ingenuo*"), con lo cual se continuarán vulnerando de manera flagrante los derechos de nuestros ciudadanos en construcción, y ello, además, seguirá costando muchas vidas de adolescentes infractores no atendidos a tiempo que terminaron con "*trayectorias delictivas*" de alta "*peligrosidad*" tanto para sí como para los demás y además con situaciones de deterioro y de "*vulnerabilidad psico-penal*" irreversibles o casi irreversibles (Puebla, 2004, págs.157-158). Así,

...ayudar a los adolescentes infractores a superar déficits, carencias y motivaciones delictuales que lo construyeron sociopolíticamente como sujeto vulnerable, condicionado en el ejercicio de sus derechos y altamente expuesto a la captación selectiva del sistema penal es no sólo recuperarlo del pacto contrato social del cual queda excluido en la modernidad, sino fundamentalmente ayudarlo a reducir sus niveles de deterioro y de exclusión social, antes de que se configure como un producto del tipo "peligroso-irrecuperable-desechable". Es aquí donde adquiere un sentido particular el Derecho Penal de Mínima Intervención; un Derecho penal que opere de manera especial (actuación de manera "oportuna y expedita", según expresan las reglas de Beijing), que se posicione frente al "ciudadano en construcción", el sujeto "normal", "participe de su comunidad", consciente y reflexivo y responsable de sus actos. (Puebla, 2004, págs. 158)

Puebla (2004) establece que debe buscarse la corrección de conductas y de motivaciones delictuales, a partir de procesos educativos sobre la base de la toma de conciencia del acto cometido (dañoso y de vulneración de derechos de otro y que hay de evitar) y la construcción de un proyecto de vida alternativo a la exclusión y a la fragilidad relacional, a la violencia y al delito como estrategia de sobrevivencia. Ello implica desterrar posturas extremas que oscilan entre defensismo social, las respuestas psicoterapéuticas sustentadas en la patología social y el supuesto legitimante de la peligrosidad de tipo innata (determinación biopsicosocial) y la idea de la "irrecuperabilidad social", en virtud de lo cual sólo cabe la segregación social (la internación, la privación de libertad), el disciplinamiento a manera de mero acto reflejo e irreflexivo, por una parte. Mientras que en el otro extremo, están las posturas que consideran al delito como una mera construcción socio-política que restan importancia al denominado delito de "bagatela o del pobre diablo" por considerar que los pobres son víctimas de un sistema social injusto y que por tanto han que tener en cuenta sólo los "delitos de los poderosos" que son los que realmente producen daño al tejido social; se quedan en una mera crítica radical, y proponen una desincriminación, sin proponer instancias alternativas en virtud de que todo tipo de respuestas en tal sentido es legitimante de un orden social injusto y opresivo." (Puebla, 2004, págs. 158-159)

(...) consideramos que el delito sí afecta el tejido social, y afecta de manera más crítica a los sectores de la exclusión social, no sólo porque son mas vulnerables a ser captados por el control socio-penal, sino porque están más excluidos de las garantías procesales y constitucionales (no pueden pagar una buena defensa; operan etiquetas negativas sobre la persona criminalizada). (...) El delito afecta a todo el tejido social, y es ante todo una cuestión "moral" (implica daño y vulneración de derechos de otro y por tanto reclama restituir la ofensa y recomponer las partes n conflicto), y una cuestión "política" (ya que su desenfreno afecta directamente la gobernabilidad democrática, porque puede llegarse a una especie de "guerra entre todos", costar muchas vidas humanas y agudizar la exclusión y la fragmentación social). (Puebla, 2004, pág. 159)

A ello apuntan también Sampaio et al. (2004) para el caso de Brasil cuando plantean que si las medidas que se toman con los adolescentes en conflicto con la ley penal no son del tipo socioeducativo, abocadas a una intervención integral y contextualizada, se corre el riesgo de que la efectividad de la medida aplicada y el proceso de integración social del adolescente se vean disminuidos, repercutiendo en probables episodios de reiteración del adolescente en las prácticas delictivas. A ello agregan, para el caso de Brasil, la existencia de problemas de índole procesal que perjudican a los adolescentes como el hecho de no ser acompañados por defensores públicos en algunas fases del proceso, por ejemplo, existiendo desinformación en los operadores del derecho acerca de los procedimientos y la terminología específica, entre otros (Sampaio et al., 2004).

O presente estudo aponta, ainda, a importância de promover investigações futuras e intensivas, especialmente de caráter interdisciplinar, sobre a natureza das medidas socioeducativas aplicadas aos adolescentes em conflito com a lei. A constatação de que 44.4% das sentenças prolatadas aplicaram aos adolescentes a medida socioeducativa da Liberdade Assistida não pode ser analisada de forma isolada do conjunto de variáveis relativas à natureza do ato infracional, da escolaridade do jovem, do seu contexto familiar, das conseqüências para a(s) vítima(s). (Sampaio et al., 2004, pág. 204)

El vínculo entre exclusión social, infracción y necesidad de recomponer un sistema de reinserción social democrático y basado en el respecto de los Derechos Humanos y del Niño es apuntado también para el caso de Uruguay (UNICEF, 2004): se señala la existencia de un contexto normativo ambiguo y plagado de vaguedades, enfatizándose la necesidad de limitar el ejercicio de un poder punitivo arbitrario, ya que la privación de libertad no es siempre el ultimo recurso ni una sanción de carácter residual, sino que se aplica también a infracciones de bagatela, en las que no existe ningún tipo de violencia contra las personas (hurto y tentativa de hurto).

Esta contención de la aplicación de penas debe analizarse con especial atención, esencialmente cuando reconocemos que los niños, niñas y adolescentes que conforman la “clientela” principal de los juzgados de menores provienen, casi siempre, de los sectores a los que se les negó el acceso a derechos humanos básicos. Esta situación, dice parte de la doctrina, limita las posibilidades reales de atribución de una conducta infraccional, aunque en términos formales la condición de sujetos de derechos y responsabilidades “justifica” la intervención penal. (UNICEF, 2004, pág. 22)

Se señala así que una de las dificultades más importantes del sistema de judicialización de adolescentes por infracciones a la ley penal es la ausencia de claridad acerca de los conceptos que se manejan. Esta situación habilita la continuidad de prácticas tutelares y punitivas, retrasando la consolidación de un modelo de responsabilidad penal que, sustentado en un derecho penal de acto, no tome en cuenta situaciones familiares conflictivas, la pobreza o características personales insubordinadas como argumento para la penalización, y sí para la disminución de la sanción con relación a la culpabilidad, con base en criterios preventivos. Así, en Uruguay: *La convivencia de dos modelos jurídicos antagónicos como lo son el Código del Niño y la CDN favorece una situación de esquizofrenia jurídica.* (UNICEF, 2004, pág. 22)

La tensión fundamental radica en que estamos ante un proceso de “transición discursiva”: la mayoría de los actores ha abandonado el discurso tutelar para afiliarse a una concepción del niño y adolescente como sujetos de derecho, pero las prácticas profesionales e institucionales aún no han terminado de asimilar el impacto de un cambio de paradigma. Por este motivo, la quiebra de modelo tutelar-punitivo es un imperativo para reconocer las garantías procesales y sustanciales a los adolescentes judicializados, defendiéndose la obligación de que el sistema penal juvenil transite hacia la mínima intervención penal (UNICEF, 2004).

En el marco de la crisis económico-social de los últimos cinco años, la decepción de los ciudadanos ante un futuro incierto incide en las subjetividades debilitando los anclajes en un proyecto social común. Las penurias económicas de vastos sectores sociales y su desesperanza frente al cambio son ámbitos propicios para la retracción de los sectores sociales de mayores ingresos, los cuales se protegen y solicitan “seguridad pública”, con lo que se legitiman acciones policiales que recrudescen la selección criminalizante del sistema penal (UNICEF, 2004, Pág. 41).

3. Rehabilitación de jóvenes infractores: principales características para el caso uruguayo

La rehabilitación constituye el concepto eje del INTERJ, instituto que al interior del Instituto del Niño y del Adolescente del Uruguay (INAU) atiende a jóvenes que han cometido infracciones. Previamente a la aprobación del nuevo Código del Niño en el año 2004, básicamente existían medidas privativas de libertad, por lo que el Código se amplió a efectos de contemplar otro tipo de medidas. En concreto, el Código del Niño se restringía a lo que denomina la internación en establecimientos, lo cual se conoce como internación con medidas de seguridad. La opción alternativa a ésta es la internación en iguales establecimientos, pero con posibilidades de gozar de un régimen de semilibertad. Así, se suman ahora nuevas modalidades: el programa de internación intensivo de fortalecimiento personal y el arresto domiciliario o internación de fin de semana. En el primer caso la internación se hace en un programa intensivo centrado en el desarrollo de habilidades y destrezas sociales y la recuperación y fortalecimiento de la autoestima⁴.

Podríamos hacer nuestra la división establecida por uno de los directores del INTERJ (UNICEF, 2004) en referencia a la historia de las libertades asistidas. En primer lugar, el momento de la instalación y la euforia con el descubrimiento de la herramienta, signado por el desarrollo “exponencial” del número de casos atendidos. Sigue a ello un período de crisis en el cual hubo una caída notoria del número de casos atendidos, como consecuencia de la “mala imagen” de la medida combinada con el incremento del número de casos de violencia protagonizados por adolescentes, un enfoque más punitivo de la opinión pública y, según algunos actores, también de los jueces. Finalmente, la etapa actual, que sería de recuperación, en la cual las libertades asistidas son imprescindibles para el sistema (UNICEF, 2004, pág. 41).

El centro del proceso institucional, podría decirse, es así de doble naturaleza. Apartar al joven de la sociedad cumple por un lado con el cometido de preservar a la sociedad del joven y, por otro, aprovechar la instancia como una instancia de educación personal. Por ello se habla de rehabilitación, asociándola a la noción de un proceso que apunta a la implementación de medidas socioeducativas. De este modo, el programa de rehabilitación del INAU, basado en el estudio de los antecedentes que dan lugar al procesamiento, ofrece diferentes “camino” que pueden recorrerse al interior de la institución, siendo los jóvenes derivados a diversos programas del INTERJ.

El trabajo de Trajtemberg muestra, a través del análisis de las representaciones de los actores del sistema, las tensiones inherentes al modelo y el modo en que se traducen en las miradas que los mismos tienen respecto de la rehabilitación y de las posibilidades que la misma tiene de llevarse a cabo en la Institución. En este sentido, para los representantes del sistema, la rehabilitación puede fracasar o no en el sistema INTERJ por condicionantes de muy variado tipo. Al momento de dar cuenta de la fragilidad de los esfuerzos rehabilitatorios, generalmente se mencionan tres tipos de problemas de carácter objetivo y material: a) *falta de recursos de la institución*; b) *influencia en el joven de un entorno proclive a la vulnerabilidad, la desestructuración, la desviación y el delito*; c) *ausencia de*

4 Se habla de este modo de internaciones en el régimen de privación de libertad absoluta con medidas de seguridad y de régimen de semilibertad. La laborterapia y el desarrollo de habilidades físicas, todo coadyuvado al objetivo de desarrollo y fortalecimiento de la autoestima se consideran claves fundamentales del proceso. En definitiva, se intenta recomponer un proceso de socialización deficitario en el que caigan responsabilidades para la familia, la organización comunitaria, el sistema educativo y todo el sistema de políticas sociales de atención al niño, al adolescente y a su familia.

oportunidades ofrecidas por un entorno socioeconómico muy deteriorado. Sin embargo, es interesante rescatar las creencias y libretos de los actores relevantes de la institución, los cuales, si bien están influidos y condicionados por a, b y c, poseen un peso decisivo en los esfuerzos y resultados rehabilitatorios. (Trajtemberg, 2004, p. 38) Para el autor, los libretos o miradas más propiamente económicos de la infracción juvenil que engloban gran parte de los discursos analizados constituyen una señal contradictoria y contraproducente respecto a buena parte de las metas y principios rehabilitatorios que la organización INTERJ declara como fundamentales.

3.1 El código de la Niñez y de la adolescencia

La Convención de los Derechos de los Niños, Niñas y Adolescentes fue aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 20 de noviembre de 1989 y ratificada en nuestro país, por ley 16.137, el 28 de setiembre de 1990. A pesar de que la ratificación fue casi inmediata, el actual Código de la Niñez y la Adolescencia llegó catorce años después, por ley 17.823 del 7 de setiembre de 2004. El cambio de una concepción del niño como objeto de derechos a una del niño como sujeto de derechos implicó un largo proceso: entre 1990 y 2000 dos legislaturas debatieron, e involucraron en el debate a la opinión pública toda, sin llegar a concretar un ajuste de la normativa nacional a la internacional ratificada, lográndose que fuera votado en 2004 en el Senado el mismo texto que había sido votado en 2001 en la Cámara de Diputados (Alves, Correa, 2006).

Cuadro N° 1
Cronología del Código

Año	Acciones
1990	Uruguay ratifica la Convención de los Derechos del Niño.
1995	El Poder Ejecutivo crea una comisión redactora multidisciplinaria para adaptar la legislación vigente interna a dicha Convención.
1996	La comisión redactora envía un preproyecto al Poder Ejecutivo, que es derivado a una comisión revisora.
1997	El Consejo de Ministros lo modifica y envía el ya proyecto de ley al Parlamento. Diversos actores (ONG's, fiscales, abogados, operadores del derecho y la sociedad civil) opinan sobre el proyecto y, con el asesoramiento de la Dra. Jacinta Balbella, presentan un proyecto alternativo.
1998-99	Se aprueba el proyecto en la Cámara de Diputados y pasa a la Cámara de Senadores, pero termina el período legislativo sin aprobarse en el Senado, por lo que es archivado.
2000	Se presenta el proyecto de ley nuevamente y se inicia un período de enmiendas.
2001	En diciembre es aprobado por la Cámara de Diputados y pasa al Senado.
2002-03	Pasa, para su estudio, a una subcomisión integrada por los senadores Freitas y García Costa y los diputados Percovich y Michellini.
2004	La subcomisión se reúne en unas diez oportunidades, entre abril y julio, en las que se realizan modificaciones pero que no se toman en cuenta por lo que, el 8 de setiembre, se aprueba en el Senado el mismo texto aprobado en Diputados en 2001.
2006	Se comienza a pensar en modificar algunos de los aspectos del Código.

Fuentes: Alves, Correa, 2006, p. 10.

Los trasfondos del debate refieren a la edad de imputabilidad, que siempre está puesta en tela de juicio⁵. En la región, esta edad se ha fijado a los 18 años en Brasil, Perú y Venezuela, con la excepción de Argentina, en que es de 16 años. Por otra parte, la participación de la policía en el proceso de detención también es objeto de discusión⁶ dada la aceptación de que los procedimientos policiales no son enteramente confiables, aspecto verificable en todos los Códigos de América Latina que ratificaron la Convención de los Derechos del Niño y procuran reducir al mínimo la actuación de la policía, tal como es el caso de Uruguay⁷.

Finalmente, otro aspecto sustantivo en discusión refiere a la problemática del historial delictivo. El artículo 222 establece que, al cumplirse la mayoría de edad, el historial delictivo es borrado y comienza a ser un adulto joven de 18 años que, desde el punto de vista de los antecedentes, es igual a los demás. La problemática actual se sitúa en la interpretación de que, de alguna manera, esto podría generar una sensación de impunidad en los adolescentes infractores (Alves, Correa, 2006). De hecho, existe un conocimiento detallado de todos estos elementos por parte de los jóvenes, verificándose la existencia de adolescentes que son utilizados por mayores de edad (jóvenes o adultos) para cometer delitos o asumir la responsabilidad porque salen inmediatamente o no permanecen recluidos más de dos meses. El conocimiento de la norma, el delito y sus consecuencias forma parte de los elementos que jóvenes, mayores o menores de edad, emplean en las decisiones que toman respecto del modo en que se realizará el delito.

De hecho, las detenciones policiales de niñas, niños y adolescentes llegaron a un pico histórico en el año 2000, pero en el 2001 y 2002 disminuyeron (UNICEF, 2004, pág. 40). Sin embargo, la caída en el número de detenciones policiales no fue acompañada por una disminución en la judicialización; esta continuó creciendo con el mismo ritmo que desde 1996. Tal como se establece en el trabajo

- 5 Desde el punto de vista penal, la imputabilidad es la capacidad de culpabilidad de un sujeto, por lo que una persona es inimputable cuando no puede comprender la naturaleza de su acción u omisión. De hecho, el Código General del Proceso Penal uruguayo establece que son causas de inimputabilidad la locura, la embriaguez, la ebriedad habitual, la intoxicación, la sordomudez y la minoría de edad. Por su parte el Código de la Niñez y la Adolescencia establece que son responsables penalmente pero inimputables todos los niños mayores de 13 y menores de 18 años. Esto significa que ante una omisión o acción dolosa serán sometidos al proceso penal adolescente establecido en el Código y no al proceso penal adulto. Los menores de 13 años no son responsables penalmente.
- 6 En lo que refiere a las detenciones policiales, en Uruguay existe un proceso penal adolescente establecido en los Capítulos IX y X del Código de la Niñez y la Adolescencia. El artículo 69 establece que son infracciones a ley penal las acciones u omisiones dolosas consumadas, cometidas en calidad de autor o coautor; la tentativa de infracciones gravísimas a la ley penal y la participación en calidad de cómplice en infracciones gravísimas a la ley penal. Una de las modificaciones al Código consiste en incorporar la participación en calidad de cómplice y la tentativa no solo para los delitos gravísimos. Cuando un joven comete una infracción la policía debe detenerlo, describiéndose en el artículo 76 del Código de la Niñez y la Adolescencia el procedimiento que debe seguirse. Son cometidos de la autoridad policial dar conocimiento al juez en un plazo máximo de dos horas, período en que deberá darse aviso a los padres o los responsables del joven y realizar exámenes médicos. En caso de que la policía no pueda llevar al niño o joven ante el juez dentro de las dos horas posteriores a la detención el mismo debe ser trasladado a una dependencia especializada del Instituto del Niño y el Adolescente del Uruguay (INAU) o del Instituto Policial, previa autorización del juez. El joven, de ningún modo, puede permanecer detenido por más de doce horas sin ser visto por el juez. La propuesta de modificación que parte del Ministerio del Interior incluye aumentar a 24 horas la retención del menor para interrogarlo.
- 7 De hecho, la falta de actualización de la policía y los factores culturales que la afectan, hicieron necesaria la iniciativa legal de crear un código de procedimiento policial, que procurará constituirse en un manual que dará mayores certezas en los procedimientos policiales seguidos en la actividad cotidiana. En el caso concreto de los adolescentes infractores el código de procedimiento policial contemplaría lo que ya está dispuesto en el Código de la Niñez y la Adolescencia. En este sentido, el Programa de Seguridad Ciudadana redactó un Manual de Procedimiento con relación a la violencia ciudadana y que editó la Dirección Nacional de Prevención del Delito (Alves, Correa, 2006).

realizado para UNICEF (2004) un factor que puede contribuir a explicar esta situación es la incidencia de racionalidades disímiles de los actores judiciales en la toma de decisiones, traducidas en cambios en los criterios de resolución de los casos y modificaciones en la aplicación del sistema de sanciones que pueden provocar un endurecimiento de la pena impuesta.

Los dilemas que entran en debate y que procuraremos analizar a partir de la perspectiva de los jóvenes infractores están mostrando los elementos complejos que se entrelazan en la perspectiva de jueces, legisladores y opinión pública. Podemos establecer que el cambio en las fuerzas políticas que se dio a partir del cambio de gobierno en el año 2004 marcó un retroceso en las visiones que procuraban responsabilizar a la víctima. La preservación de leyes inspiradas en la antigua concepción que procuraba reinsertar al joven han marcado una inclinación sostenida de la actual administración. Ello, por supuesto, sin negar el impacto que supone el aumento sostenido de las tasas de delito y el deterioro institucional sufrido por el INAU, que presenta serias dificultades tanto a nivel material como cultural para cumplir con los objetivos que se ha propuesto.

3.2 Niños, niñas y adolescentes en Conflicto con la Ley atendidos en INTERJ/INAU en diferentes Programas de Rehabilitación

El INAU atiende actualmente a 60.500 niños, niñas y adolescentes en distintas modalidades que incluyen tiempo parcial, tiempo completo y la parte de infractores. Las dos primeras modalidades, de la cual estaba a cargo la División Amparo, atiende a niños y adolescentes que tienen diversas carencias sociales. En la primera modalidad, las actividades son abiertas, los niños y jóvenes viven en sus casas y participan de ellas parte del día. La segunda reúne a los hogares del INAU o convenios con organizaciones no gubernamentales (ONG). La tercera, la modalidad de infractores, depende del Instituto Técnico de Rehabilitación Juvenil (INTERJ) e incluye dos áreas: la de medidas alternativas y la de privación de libertad.

De los 60.500 niños que atiende el INAU en todo el país, solo 250 se encuentran en programas de rehabilitación y 120 privados de su libertad. Los considerados “peligrosos”, es decir, los que tienen mayores dificultades de comportamiento, son los concentrados en el SER y el Piedras de la Colonia Berro: aproximadamente 30 adolescentes. A pesar de que, en el marco de la región, las tasas de delitos son más bajas en Uruguay, el porcentaje de adolescentes privados de libertad es más alto. A pesar de ello, con el cambio de gobierno en el año 2004, la cantidad de adolescentes enviados tanto a medidas privativas como no privativas de libertad comenzó a descender en el mencionado año, descenso que se mantuvo en el 2005.

Cuadro No. 2
Niños, niñas y adolescentes en Conflicto con la Ley atendidos en INTERJ
según Programa de Atención en el último quinquenio

OFICIAL y PRIVADO

Entorno Institucional	2001	2002	2003	2004	2005
Con medidas de seguridad	180	197	330	236	220
Sin medidas de seguridad	128	113	117	116	32
Libertad asistida	162	226	215	257	99
Total	470	536	662	636	358

Fuente: Sistema de Información para la Infancia (SIPI), Instituto del Niño y el Adolescente del Uruguay.

Según el artículo 77 del Código, las medidas socioeducativas solo podrán ser aplicadas a adolescentes sobre quienes haya recaído sentencia de responsabilidad. Según la gravedad del delito cometido, la situación particular del adolescente y la composición de lugar que el juez a cargo del caso elabore siguiendo sus propios criterios interpretativos, al adolescente se le aplicará una medida privativa o no privativa de libertad. Del artículo 80 al 85 se describen las medidas no privativas, alternativas o sustitutivas, entre las que se encuentran la incorporación a un programa socioeducativo a cargo del INAU o una ONG, la prestación de servicios a la comunidad, el régimen de libertad asistida y el de libertad vigilada, entre otros (Alves, Correa, 2006). Las medidas alternativas están vinculadas al sostén social del joven y su continencia familiar.

Puede establecerse que existe una baja confiabilidad en estas medidas porque todavía no se han instalado porque si bien el Código del Niño estableció penas y procedimientos, no se dotó al INAU ni de la infraestructura ni de los recursos humanos necesarios para su cumplimiento. Por otra parte, existe hoy, en la perspectiva de las autoridades del INAU, una visión crítica hacia la implementación de estas medidas. Como lo veremos, existe una posición ambigua en relación a las mismas. Si bien, por un lado, a veces son vistas como necesarias, la privación de libertad en sí es criticada por contribuir al deterioro social del adolescente y no a su rehabilitación, por potencializar los aspectos negativos al fijar en el joven una identidad de delincuente y no ofrecer contactos en redes que están lejos de ayudarlo a salir de esa situación.

Unos de los objetivos de esta administración es poner en marcha los programas de rehabilitación, para lo cual se está llevando adelante una reestructura y una redistribución de funcionarios, lo que ha generado problemas. Actualmente en INAU existe poco personal destinado a la atención directa y el grueso recae en personal poco calificado, lo que dificulta las posibilidades de llevar adelante dichos programas de rehabilitación. Por tanto la privación de libertad, en general, queda supeditada a la seguridad. A grandes rasgos, podemos decir que el Programa INTERJ del INAU está enfrentado dificultades en el intento por cumplir con su cometido socioeducativo. Su naturaleza, en tensión entre la educación y la represión, con un trabajo focalizado fundamentalmente en jóvenes provenientes de sectores sociales de pobreza, con fuerte deterioro personal y débiles lazos locales, con una trayectoria de delito muchas veces asentada, lo transforma en una institución compleja.

4. El acto infraccional: aportes diferenciales para la comprensión del problema

Pensar los actos infraccionales de los jóvenes es complejo. Por ello, en primera instancia, tal como lo plantean Sampaio et al. (2004), para su análisis es necesaria su contextualización pues, en el caso de los adolescentes infractores, es imprescindible considerar sus condiciones de vida, su perfil socio-demográfico y su contexto familiar. Las autoras, para el caso de Brasil, entienden que es la exclusión social la principal condición que aproxima a los jóvenes a la delincuencia. Es fundamental en este sentido no olvidar que existe una trayectoria de vida y una configuración de situaciones e indicadores de riesgo comunes como baja escolaridad, residencia en regiones de elevados indicadores de violencia y consumo de sustancias psicoactivas asociadas a las prácticas infraccionales (Sampaio et al., 2004, pág. 202)⁸.

A partir de la investigación de UNICEF para Uruguay puede establecerse el perfil general de los jóvenes que hay cometido infracciones. La edad de los adolescentes que son judicializados por presuntas infracciones se concentra entre los 14 y los 17 años. En cuanto al sexo, la presencia femenina representa menos de la décima parte del total. Por otra parte, en el período 1997-2002, el 83% de los jóvenes infractores no tenía la condición de estudiantes. El porcentaje de rezago educativo es muy alto: afecta por lo menos a la mitad de los jóvenes.

Siempre para este período, en lo que refiere al trabajo, el 50,5% de los jóvenes no trabajaba y el 34,7% de los infractores se desempeñaba en el mercado informal, eventual (changas) y/o precario (recolección con carro, trabajo en la calle, etcétera). Declaraban tener trabajo formal aproximadamente un 6% de ellos. *Las situaciones descritas denotan una marcada exclusión de dichos grupos poblacionales de los espacios tradicionales de integración, participación y socialización correspondientes a su edad, lo que los convierte en el objetivo principal de la selectividad del sistema policial y de justicia juvenil.* (UNICEF, 2004, P. 80)

En lo que refiere al análisis de la situación en que se comete la infracción, más de la mitad de los adolescentes cometieron la infracción es su propio barrio. Asimismo, en el período 1997-2002, disminuye el porcentaje de población que comete la infracción sin consumo de drogas. Se observa también un aumento de las infracciones en la vía pública que *aporta entonces también a la hipótesis de la tendencia al cambio de las infracciones, que pasan de aquellas realizadas por niños más chicos, más institucionalizados, mas planificadas, en horarios de la madrugada, a otras realizadas por una población con mayor concentración en los 17 años, con menor cantidad de adolescentes "institucionalizados", y menos planificadas según indican el horario (más de tarde y menos de madrugada) y el lugar (más en la vía pública y menos en la vivienda) donde se llevan a cabo.* (UNICEF, 2004, Pág. 85)

Estas infracciones se cometen generalmente se cometen con compañía, siendo minoritaria (casi 23%) la infracción cometida por un adolescente solo. Por otra parte, se establece que, probablemente ... *la información en cuanto al uso de armas en las infracciones destruya el mito al respecto, ya que en más del 70% de los casos de infracciones cometidas por adolescentes no se usan armas de ningún tipo.* En más del 70% de las infracciones no hay presencia de armas de fuego. En el porcentaje

8 La familia del adolescente en conflicto con la ley penal constituye un contexto particular y demanda una atención especial. Las autoras demuestran que las familias de los jóvenes infractores presentan ciertas características –como el subempleo parental o ausencia paterna– que pueden fragilizar el ejercicio de un papel protector y garante de los derechos de los menores. Asimismo, desprende que las dificultades económicas de la familia pueden estar favoreciendo el ingreso precoz de los adolescentes en el mundo del trabajo formal o informal (Sampaio et al., 2004, pág. 202)

restante la mayor proporción son armas de bajo calibre (revólver calibre 22, escopeta calibre 12) y solamente en el 1,5% en el promedio de ambas muestras aparecen armas con alto poder de fuego (revólver calibre 38, escopeta de caño recortado) (UNICEF, 2004, Pág. 88).

No obstante ello, se registra un aumento proporcional de su uso entre el período 1994-1995 y el correspondiente a 1997-2002. *Esta evolución positiva en su utilización es congruente con el aumento de armas en circulación, debido al incremento de su venta y contrabando. En ese sentido los jóvenes afirman que las armas se compran en ferias vecinales y por bajos montos. Muchas de ellas están en mal estado y son empleadas como objeto simulador amenazante. cometidas por adolescentes no se usan armas de ningún tipo.* (UNICEF, 2004, Pág. 87)

4.2 De los datos a las palabras

Aunque el centro de este trabajo no está en mostrar de forma extensa los resultados de nuestra investigación basada en el análisis de las trayectorias delictivas, significados y mundos de vida de jóvenes vinculados a programas de rehabilitación del INTERJ en el INAU, si nos interesa mostrar, brevemente, los correlatos subjetivos que las dimensiones anteriores cobran en la perspectiva de los jóvenes.

Cuadro No. 3
Jóvenes entrevistados

	INSTITUCIÓN	CENTRO	SEXO	EDAD	DELITO
1	INAU	CIMARRONES	M	15	Violación/homicidio
2	INAU	CIMARRONES	M	16	Rapiña/Homicidio
3	INAU	CIMARRONES	M	16	Rapiña
4	INAU	CIMARRONES	M	19	Rapiña/Homicidio
5	INAU	CIMARRONES	M	19	Rapiña
6	INAU	CIAF	F	19	Rapiña
7	INAU	CIAF	F	17	Rapiña
8	INAU	CIAF	F	16	Hurto/Homicidio (coautora)
9	INAU	CIAF	F	15	Rapiña
10	INAU	CIAF	F	16	Copamiento/Homicidio
11	INAU	CIAF	F	17	Rapiña
12	INAU	CIAF	F	16	Rapiña
13	INAU	CIAF	F	16	Rapiña
14	INAU	CIAF	F	17	Tráfico de Drogas
15	INAU	RENACER	F	16	Lesiones
16	INAU	RENACER	F	14	Lesiones
17	INAU	RENACER	M	17	Violación
18	INAU	RENACER	M	14	Violación
19	INAU	RENACER	M	16	Homicidio
21	INAU	ITUZAINGO	M	16	Homicidio
22	INAU	ITUZAINGO	M	17	Rapiña/Homicidio
23	INAU	ITUZAINGO	M	17	Rapiña
24	INAU	AFUERA	M	18	Rapiña
26	INAU	AFUERA	M	17	Rapiña

Asistencia al sistema educativo. Es importante hablar con los jóvenes acerca de su historia personal para recordar hasta qué punto los órdenes social y políticamente legítimos son efectivamente ideales distantes y difíciles de expandir a través de los medios existentes. Defender y sostener la importancia de la asistencia al sistema educativo para niños y jóvenes, procurar el desarrollo de habilidades y conocimientos, insertar hábitos y rutinas de estudio son metas sociales que pueden percibirse como las más difíciles y lejanas mirando la experiencia de estos jóvenes, lo cual prueba las dificultades de la sociedad uruguaya –por no hablar de su fracaso- a la hora de democratizar el acceso al sistema educativo, de alfabetizar a su población y de integrar a los sectores socialmente vulnerables.

Así es que el punto de partida de las historias personales es afectivo, se sitúa a nivel familiar y las trayectorias personales son leídas y contadas teniendo por clave las circunstancias que llevan al delito. Para hablar de educación, es necesario indagar y preguntar ya que casi nunca aparecen

referencias. Estos jóvenes, en la mayoría de los casos, no lograron transformarse en estudiantes en el pasaje de la niñez a la adolescencia. Esto equivale a señalar que la mayoría no ha permanecido al interior del sistema educativo.

El inicio de la trayectoria delictiva puede haber sido antecedido por un alejamiento temporal anterior del sistema educativo (sea por abandono sea por expulsión) o puede producirse como un proceso paralelo. A nivel general, se trata de jóvenes que no han alcanzado el nivel educativo estipulado como obligatorio por ley para su edad y que se encuentran fuertemente rezagados. Las puertas futuras que se abren tienen que ver con el aprendizaje de oficios.

Mostrando una motivación mayor por el estudio, las mujeres continúan usualmente vinculadas al sistema educativo durante un período temporal más extendido, contando con mayor cantidad de años aprobados y consiguiendo en mayor medida que los varones ingresar al liceo. Las jóvenes que han continuado vinculadas al sistema educativo difícilmente consiguen sostener este vínculo una vez que es efectuada la denuncia y el procesamiento judicial siendo éste el motivo de abandono de los estudios. En los varones, muy por el contrario, el abandono de los estudios suele darse mucho antes, no alcanzando a culminar la educación primaria.

Uno de los hechos llamativos en que se verifica esta relación más estrecha de las mujeres con el sistema educativo emerge a través de las descripciones del pasado escolar, en las que las jóvenes muestran una relación con la escuela de corte más conflictivo que la de los varones.

Hice hasta 2º año de liceo. Dejé porque me echaron por mala conducta y por pegarle a la directora. Es la directora la tenía conmigo. Me da pena. Quiero estudiar... pero no abusar. Ya desde 3º de escuela que estaba con psiquiatra desde 3º año de escuela por peleas con una compañera Jésica. (C1, CIAF, 16 años)

Las descripciones de la vida escolar realizadas por los varones son escasas y no tienen tensión afectiva, lo cual parece vincularse a un menor nivel de expectativas respecto del sistema educativo. De hecho, las referencias de las mujeres a su trayectoria educativa están más cargadas de sentimientos, de emociones y de relatos que las de los varones, que usualmente son más escuetas, lejanas y no presentan referencias, detalles o ampliaciones.

Por otra parte, más allá de la permanencia en el sistema educativo y de los años aprobados, la mayoría de los jóvenes presentan serios problemas en términos de la adquisición de competencias básicas en materia de lectura, escritura y matemática. Gran parte de los entrevistados, en especial aquellos que presentan un abandono temprano del ciclo escolar, se encuentran recuperando aprendizajes básicos con los educadores y maestros del INAU. El papel del Inau a este nivel se sitúa en recuperar aprendizajes básicos. Asimismo, en algún caso, en permitir y supervisar la realización de los estudios fuera de la Institución. Finalmente, la propuesta en la mayoría de los casos es la realización de talleres y cursos que preparan para oficios. Claramente, los aprendizajes, las descripciones amplias, el manejo de situaciones y el razonamiento se sitúan en áreas de interés que poco tienen que ver con el saber escolar. No obstante, todos perciben una cierta "necesidad" del saber escolar.

Experiencias laborales y representaciones del trabajo. Las experiencias laborales existen en el relato de los jóvenes. Varios de ellos se desempeñan desde temprano en trabajos precarios y mal remunerados. No obstante, a diferencia del tipo de proyección que podemos encontrar en jóvenes de clase media o media alta, no existe ningún tipo de asociación respecto del desempeño del trabajo con

la realización de un proyecto personal o laboral de largo plazo. El trabajo es realizado para obtener dinero, dinero que es insuficiente para subsanar las necesidades del joven o de su familia.

Así, la actividad laboral precaria refuerza una lógica cortoplacista. Esta experiencia laboral constituye un impedimento serio en el desarrollo de la experiencia social, educativa y personal de los jóvenes, tal como se observa en las palabras de este joven.

He trabajado más que acá. Cuando estaba en la quinta de los 12 a los 14 años. Trabajaba de 6:00 de la mañana a 2:00 o 3:00 de la madrugada. Dormía de 3:00 a 6:00 de la mañana. Eran pocas cuadras. Iban de Manga a Pocitos y dejaban toda la verdura. A mediodía tomaba un descanso, de 1:00 a 2:00. Luego 18:30 me bañaba, quedaba pronto y nos íbamos al mercado a levantar flores, las dejaban en la quinta. Volvíamos 9:30 de la noche, llegábamos a las 12:00 de la noche a recoger todos los puestos. De 12:00 a 2:00 de la mañana armábamos las flores. Me gustaba, estaba bien de bien. No me echaron, me dijeron que si no dejaba de drogarme que no fuera más. Les dije que lo que pasa es que ayudo a mi abuelo y vengo mal dormido. Me dieron 15 días para ayudar a mi abuelo y no fui más. (C2, Ituzaingó, 16 años)

No solamente estas experiencias son frustrantes, pues no se logra el deseado rendimiento económico que permita superar la situación de pobreza, sino que además le impide al joven ser, propiamente, un joven. El mismo no puede establecer una identidad social ni con el estudio, ni con el ocio y el placer. La necesidad de consumo de ropa y objetos culturales de interés no alcanza a ser suplantada ni por la familia ni por el trabajo. Ello es vivido por los jóvenes como una fuerte exclusión del mundo social que los rodean y del que quieren participar al igual que otros jóvenes. El trabajo así es experimentado como una experiencia frustrante que requiere esfuerzo y no salda las necesidades. La no aceptación de las restricciones económicas y el deseo de consumo aparecen como elementos desencadenantes. Una vez abandonada la justificación moral que antepone la necesidad de ayuda a la familia como explicación de la necesidad del robo o del hurto, este aparece como uno de los motivos fundamentales.

La experiencia de trabajo de un joven que vive en condiciones de extrema pobreza es doblemente frustrante. De hecho, un joven que provenga de sectores populares y cuente con un cierto apoyo en su hogar o en su familia puede redistribuir el fruto económico de su trabajo y apropiarse de una parte del mismo en su propio provecho. Puede, incluso, gracias a este apoyo, consolidar una trayectoria laboral atada a sus estudios. En este sentido, la realización del esfuerzo se ata a un apoyo afectivo y a la concreción de un proyecto de mediano o largo plazo. Pero los jóvenes más cadenciados tampoco cuentan con estos elementos y el fruto de su trabajo tiene rendimientos muy magros. Es innegable, para muchos de ellos, que si bien el delito los condena a una situación de vida riesgosa, violenta e indeseable, el dinero obtenido en el mismo permite de hecho satisfacer de forma inmediata las necesidades de vida y de consumo de las que quieren dar cuenta.

De hecho, el trabajo sigue siendo el elemento socialmente valorado que permite purgar el delito. La ética del trabajo existe, aunque su práctica sea lejana, y la carencia del mismo se aduce en muchos casos como una de las explicaciones dadas a la situación de vida. Tal es el caso de este joven: *Hay muchas cosas que te impiden dejar de robar. Una no hay trabajo, otra tu familia no tiene, no está bien económicamente de plata, para tener una olla de comida tenés que estar con plata. (J1, 18 años, Cimarrones)* Otros, usan el trabajo como factor de aceptación social, tal como lo explica esta joven: *Si, voy a trabajar, para disimular, y voy a seguir haciendo lo mío aparte. (D1, 16 años, CIAF)*

El trabajo que se propone como vía de salida y recuperación se plantea como una actividad sin sentido: da poco dinero y exige una rutina y el sometimiento a un tipo de relaciones que los jóvenes no toleran. ¿Cómo aceptar esta baja retribución subyacente a la mayoría de los empleos ofrecidos a estos jóvenes cuando los mismos consiguen más dinero en el ámbito de vida que la calle representa para ellos? La experiencia visualiza al trabajo como algo ambiguo. Es un objetivo a alcanzar, es bueno, pero es difícil someterse a una rutina de trabajo cuando el propio trabajo ofrecido es percibido ya como un “trabajo-castigo”, lo cual no es ajeno al tipo de oportunidades laborales ofrecidas a los jóvenes. Esta tensión es central: quiénes se consideran en proceso de rehabilitación son quiénes aceptan la lógica del trabajo.

Vínculos familiares. En la mayoría de los casos, los jóvenes tienen familias integradas por la madre y el padre o compañero de la madre. En este marco, la mitad de ellos viven en familias extendidas, con abuelos y tíos integrando el núcleo familiar. Asimismo, varios de ellos tiene hermanos propios y hermanos que son fruto de la segunda unión de la madre. Existe un caso de adopción y dos jóvenes que desde temprana edad estuvieron a cargo del INAME. En este contexto, que parece reflejar una de las estrategias básicas de sobrevivencia de los sectores populares (la convivencia con abuelos y tíos), la extensión de las familias y los conflictos que pueda originar se mezcla con la configuración de núcleos familiares nuevos, como es en el caso de las separaciones.

La complejidad de las relaciones familiares no parece guardar vínculos con los tipos de delitos. No obstante, existe sí un hecho significativo. En el caso de los jóvenes que han cometido delitos que podríamos denominar de corte “instrumental” (asaltos, rapiñas y robos u homicidios vinculados a estas circunstancias), existen conflictos familiares que los han llevado al alejamiento del hogar y a la experiencia de “calle”. Efectivamente, el malestar ocasionado en la convivencia familiar lleva al joven a realizar salidas temporales del hogar, salidas que se vinculan fuertemente a la realización de delitos. Este nexos causal no se deriva del análisis verbal de las entrevistas, sino de la sistematización comparativa de las experiencias de vida y del tipo de delitos.

Por otra parte, es interesante constatar que los jóvenes entrevistados que fueron procesados por violencias domésticas y personales tuvieron conflictos en sus hogares, pero no llegaron a vivir fuera de los mismos. Así, la experiencia de calle se produce en la perspectiva de los jóvenes como una liberación y alejamiento de un hogar en el que no desean vivir, y como una cierta experiencia de libertad. Retomamos las expresiones de un varón (M2) y de una mujer (C2).

No me gustaba vivir en mi casa porque me peleaba con mi madre. Conocí a unos amigos. Eran 4 hermanos que vivían con el padre y tenían amigos. Mi madre me decía que no usara drogas, que no anduviera con ellos y me fui. Mi madre no me dejaba hacer lo que quería. La casa de ellos era grandecita, tenía un frente y adelante y atrás. Además un kiosco que usaban como pieza. Fue un año de ir y venir, porque a veces volvía a mi casa. Extrañaba. (M2, 16 años, Ituzaingó)

Mis padres me querían internar porque no podían conmigo. Allí me fui con una piba, me fui a vivir a la calle, abajo del puente de Sarmiento. Conseguíamos comida con los vecinos y vivíamos con unos chicos. Un señor nos cuidó, nos enseñó a robar, nos daba comida y abrigo ahí. Yo mandaba a los chicos a robar conchetitas... Todo eso duró un mes. Un día salí a caminar con uno de los gurises, se me escapó porque estaba rapiñando, cuestión que nos agarraron. Después salí en libertad, me fui a vivir a casa, después al cante y después a casa otra vez. (C2, 16 años, CIAF)

A ello debemos sumar que varios de estos jóvenes ya son padres. No en el caso de las jóvenes entrevistadas, pero sí en el caso de 4 de los varones. Es importante aclarar que ninguno de ellos vive con sus compañeras. El tipo de paternidad es usualmente ausente y lejana:

Extraño a la beba si. ... y ahora desde lunes que no la veo y antes no la veía como hace, digo, un mes y dos semanas que no la veía y desde hace una semana o dos que ella la empezó a llevar de vuelta. Ella me la da y yo me voy para mi pieza porque tengo una pieza, ¿viste? Y me quedo con la bebe un rato largo. Voy y se la llevo a mi madre, la agarra ella, la tienen ellos y después la agarra mi hermano y todo después la tengo yo otro rato y ta. De nochecita a las seis antes que oscurezca, a esa hora se va ella. (J2, Afuera, 18 años)

Yo quiero independizarme, a ver si puedo alquilarme una piecita para mi, para mi señora [15 años] porque tengo un hijo ahora. (J1, Cimarrones, 19 años)

Es importante notar que, sin ser casados, muchos jóvenes refieren a sus parejas como maridos y mujeres, y algunos ya tienen hijos. Esto los coloca en un ámbito lejano al concepto de moratoria, que implica que las referencias a la pareja se estructuran en torno a la idea de la salida o del noviazgo. El noviazgo, como expresión de una relación asentada, traduce tradicionalmente la imagen de un proceso de construcción que, a futuro, puede dar en la concreción del matrimonio y la estructuración de la familia. En estos casos, la familia se concreta inmediatamente.

Las imágenes y descripciones de la vida de pareja son centrales en la rehabilitación en el caso de los hombres. Para ellos, el vínculo con la pareja representa tanto una autoridad moral –el pedido de las mujeres de que los varones dejen esa autoridad es un motivo recurrente para abandonar la actividad, valorándose a su vez la actitud de condena-. La experimentación de una relación de pareja, muchas veces interrumpida por la reclusión, es significativa. No obstante, pocas veces es prolongada y rápidamente se concreta en una relación de familia a través del embarazo, lo cual se vincula al universo simbólico que transforma a sus novias en sus mujeres.

Relaciones con los pares y vida afectiva. Estas referencias afectivas marcan también un quiebre importante. Quienes están en un proceso de rehabilitación consolidado son quienes consiguen restablecer relaciones de confianza con los otros. Parte de este restablecimiento de la confianza en las relaciones personales se verifica especialmente en la consolidación y apuesta a un vínculo de pareja y en el intento por construir un proyecto de familia. Claramente, esta es la vía del ámbito afectivo.

Las relaciones con los pares usualmente no se definen a través de la amistad: la mayoría no tienen amigos, tienen “compañeros” (socios). Ello parecería sugerir que quienes comienzan a realizar delitos en la calle ya lo hacen con la noción de que no pueden establecerse lazos de confianza, sino de negocio. La ética del delito implica naturalización de la desconfianza en el otro. En un contexto de relaciones personales signadas por vínculos familiares negativos, estas circunstancias se objetivan en grandes niveles de soledad. De hecho, la mayoría prefiere robar solo. Uno de los mayores dramas personales de los jóvenes reside en el hecho de que, muchos de ellos, reciben pocas visitas. Escasas visitas de sus familias y nunca de los “compañeros”. Retomamos las palabras de este joven:

Yo no tengo visita... no tengo porque no quiero. No me gusta. Vienen los problemas de que te miran. Yo no bajo cuando hay visita. Para no tener problemas. Porque yo le dije a mi madre que no fue buena madre. Si yo quiero hago una llamada, a mi madre, mi padrastro trabaja en el Casino Carrasco Hotel. Mi madre tiene un Hyundai. Mi madre tiene piscina. Mi hermana tiene moto, todo... Porque yo elegí este camino. (C2, 16 años, Itzaingó)

Cabe señalar que cuando los delitos se realizan con otros, usualmente se producen delitos en los que los mayores de 18 –jóvenes o adultos- proponen a los menores la realización del mismo. De hecho, la reproducción de las actividades robos, asaltos y copamientos se teje, en gran parte, como un mundo de relaciones entre jóvenes en que unos jóvenes con un poco más de experiencia enseñan e invitan a otros menores.

Eso fue a los 15. Conocí a uno de 24 en el barrio. Él se acercó y al tiempo nos invitó a hacer una rapiña. Como yo me drogaba decían que era famoso y nos acusaban los vecinos de robar, pero yo no robaba. Me llevaban preso pero me soltaban porque decía la verdad. El 6 de mayo se hizo la rapiña y el 20 caí. Cumplí 16 el 9 de mayo. Está preso ahora el de 24. Fuimos a ruta 8, km. 28, la 101, a un almacén fuimos tres. Tenían armas, el de 24 las llevó. Yo nunca tuve armas. Mi compañero Roberto [25 años] tenía una escopeta 16 recortada. Se la prestaron para eso. A mí me dio un 22 y Leonardo [24 años] tenía un 38. (M2, Itzaingó, 16 años)

No obstante, este mundo es un mundo de jóvenes sin adultos. Fuera de los lazos escolares, y con lazos familiares que se debilitan, los referenciales de adultos son escasos. Uno de los síntomas de ello se transmite en el ideal de vejez: para casi la mitad de los entrevistados, morir viejo es morir a los 40 o 50 años. Asimismo, la naturalización de la muerte no natural es un dato significativo. La mitad de estos jóvenes conocen personas que han muerto en conflictos con la policía, en la cárcel o en peleas callejeras, con antecedentes de parientes cercanos o lejanos involucrados en las mismas.

4.3 Reglas, valores y ética de la violencia: explicitación de los códigos que dan cuenta de las prácticas

El negocio y los socios. Es interesante observar que la noción de amistad es sustituida por la de socios y compañeros, mostrando la estructuración comercial del vínculo. La amistad, entendida como valor muy especialmente en la adolescencia, no aparece como una experiencia vivida y sostenida por muchos de los jóvenes. Muy especialmente en el caso de los jóvenes que se vinculan tempranamente al robo y a la calle, los pares aparecen rápidamente mucho más como socios o compañeros con los cuales se negocia un trabajo que involucra desapego y falta de compromiso personal. Algunas experiencias relatadas por las mujeres apelan a la solidaridad y el espíritu colectivo a través de la integración en las “bandas” y la búsqueda de lazos afectivos sólidos con una pareja, lazos en los que la actividad delictiva cobra un sentido de integración con el otro.

Peró el menor no se toca tanto como el mayor, ponele yo si te robo de caño se que si yo te lastimo voy por lesiones, rapiña y copamiento, si entro a tu casa es copamiento, no? te lastimo, y es rapiña porque te estoy robando. En cambio el menor no, el menor se te mete a tu casa, te lastima, si te tiene que matar te mata y te lleva todo, ¿entendés? Son cosas distintas. La cabeza del mayor que anda robando, entendés, la tiene mas clarita que el menor, porque el menor sabe que hasta los 18 tiene pa' quemar, porque ¿que hacés?. Lo llevan pa' la Colonia, hogar abierto por hurto te le fugas, con medidas que le haces, por homicidio, por homicidio con medidas estas haciendo 6 meses, un año, un año y medio, cuando un mayor está haciendo 12 años, 15 años. Entonces ahí tenés el ejemplo, la cabeza del mayor que anda robando y la cabeza del menor. No es sencillo (...) no se come ni la punta, es cortita, no se come ni la punta el menor. (M2, 18 años, Afuera)

Este vínculo está estructurado como un contrato en el cual el conocimiento de la normativa jurídica es el centro del cálculo acerca de la estrategia a manejar para la realización del robo. En este sentido, los jóvenes infractores son conocedores del sistema judicial y manejan sus códigos, sus penas y las consecuencias.

A la normativa a apearse, se une la noción valorativa del respeto, en el cual la consigna podría ser respeto o "mise à mort". El valor de una mirada torcida puede llegar a tener consecuencias insospechadas. Las reglas del respeto hacia el otro se verifican en diversos ámbitos. Es la regla fundamental de convivencia y reconocimiento del otro y su conocimiento y manejo es central. La violación de la misma, o la provocación voluntaria, se producen en una mirada o actitud bien o mal interpretada en el proceso de interacción simbólica. Símbolo de dignidad, el respeto estructura las relaciones de la calle y de la cárcel.

¿Cómo te tenés que manejar en la calle? Con respeto, primero que nada con el respeto porque de vivo no llegas a ningún lado, porque caminaste de vivo ponele en Cuareim y cuando vas pa la Aduana te arruinaron. Te metieron una puñalada o unos tiros, entendes? Siempre con el respeto, yo te respeto, vos me respetas, entendes? Y otra cosa ahí en la calle no puede ser rastrillo, rastrillo ¿sabés lo que es? ponele vos tenés algo en tu casa y yo te lo llevo esto, eso es rastrillo. Ponele vos estas robando conmigo entendes y yo pierdo, y vos zafas eso es alcahuete, ya estas sucio, es brava la calle, es, es toda una escuela la calle. Todos saben esto, todos saben, todos la tienen re clarita, saben como es, ¿entendes? (M2, 18 años, Afuera)

Delitos valorados, delitos condenados. En el mundo de la reclusión y del delito, existen fuertes condenas morales, lo cual se vincula a la capacidad de cada uno de los jóvenes de relatar sus experiencias. La condena moral al abuso sexual es extrema y este delito es juzgado con mucha severidad y condenado por la comunidad, expresando el valor que tiene muy especialmente para los hombres conservar y preservar a sus parejas en este universo simbólico. Este orden se hace explícito en las declaraciones.

Si me meten un violador al lado mío, lo hago que me lo saquen de mi pieza o donde esté hago que me lo saquen. Porque no puedo estar con un violador en una pieza. Porque si uno está con un violador al final de cuentas la gente va a decir "vos sos otro violador más". Violar es lo más grave de todo. ¡Claro! Violar, violar una persona ¿sabés lo que es violar una persona? Se te tiene que caer la cara de vergüenza. Matar... alguien que mató también es un delito grave porque si vos matas una persona sabes que nunca te vas a olvidar, eso te queda pa' siempre. Nunca te vas a olvidar que vos mataste una persona. (M1, 16 años, Cimarrones)

El discurso en relación al homicidio obedece no al temor de la condena social, sino al trauma que supone para los jóvenes haber matado efectivamente a otra persona, comprendiendo las consecuencias últimas de un código que se naturaliza rápidamente. La experiencia de la muerte deja trazos, la culpa existe y las consecuencias judiciales se transforman en una carga que se irá procesando reflexivamente, o no.

El homicidio constituye entonces un caso particular. Es justificado internamente, máxime cuando crece la idea de que la muerte es necesaria para resolver conflictos en una sociedad joven, carente de referentes adultos y marcada por el uso de la violencia como modo de relacionamiento y de obtención de dinero. Quién se dedica al negocio, debe desarrollar aptitud subjetiva para matar en caso de que la situación lo requiera. De ello nos dan testimonio las palabras de esta joven: *Cuando salgo a robar soy yo o yo. No hay orgullo de matar, pero lo hago por necesidad. (D1, 18 años, CIAF)*

Sin embargo, este discurso estructurado para el caso de los jóvenes cuyas trayectorias delictivas se asocian al robo, el hurto o el copamiento desaparece en el caso de la violencia doméstica. Quienes han cometido abusos sexuales no tienen ningún tipo de discurso o explicación a disposición para dar cuenta de lo sucedido, lo encubren, no hablan o refieren a otras realidades. No hay contexto social que les permita un relato, muy a diferencia de aquellos que se dedican al robo, al hurto o a la rapiña, que son condenados por la justicia, pero no necesariamente por el entorno inmediato.

Vida rápida, consumo conspicuo y dinero fácil. La voluntad de participar del mundo de los jóvenes es traducida como la voluntad de consumir ropa, diversión y drogas. La dificultad de acceder a otras dimensiones que, en sectores sociales integrados, marcan la experiencia de los jóvenes es clara y manifiesta. La igualación con jóvenes de clase media y alta es interpretada como la igualación en el consumo de ropa cara y de diversión, hecho al cual se asocia muchas veces el consumo de drogas. No obstante, la condena de esta experiencia es doble. La obtención ilegítima de altos montos de dinero para financiar estos consumos lleva a cometer delitos que rápidamente insertan a los jóvenes en trayectorias sociales que les impiden recomponer su inserción social. En este proceso no sobra nada: lo que entra rápido, sale rápido.

Lo hacía para no pedir plata a mi madre, quería championes de 2000 y 3000 pesos, no me gustaba pedir plata para el baile. A veces hacía 2000, 3000 pesos en un fin de semana y los gastaba todos. Me iba a los bailes viernes, sábado y domingo. Me quedaba con 200 \$ el lunes. Cuando volví a salir, veía que todos tenían plata, tomaban, todos con las novias tenían plata. Y yo con mi novia no tenía plata. Mis amigos iban todos con plata y pagaban ellos. Pero yo no quería, quería para mi yo. Me calenté y empecé a robar. Robaba de caño a los ómnibus, carteras y bolsillos a los viejos. (R1, 18 años, Itzaingó)

La exclusión de los signos distintivos de la cultura juvenil contemporánea establecida en los consumos culturales (música, moda, cine) y en las prácticas de diversión (paseos, salidas a bailes, consumo en bares) constituye una exclusión profunda que varios entrevistados manifiestan como estando en el origen de la decisión de realizar robos. De ello pueden tomarse como testimonio las siguientes expresiones de tres varones de diferentes programas:

Porque me quería comprar un pantaloncito, unos championes y quería, quería comer algo rico, un asadito a las brasas, una cervecita. (G1, 19 años, Cimarrones)

Quería ir al Parque Rodó, irme con mi novia, sacaba los championes, la remera, el buzo. Quería divertirme. (M1, 16 años, Cimarrones)

La experiencia de la reclusión, el alejamiento del sistema educativo, la pérdida de vínculos familiares y sociales se plantean como efectos perversos del delito que los alejan de una posible reinserción a las redes de inserción social. A ello se suman los traumas personales que restan tras la vivencia de situaciones de violencia profunda y los problemas de salud que la dependencia de drogas implica.

Esta voluntad de igualación, que se produce por mecanismos violentos y perversos en los efectos que tienen para los jóvenes es un fuerte sentimiento que, muchas veces, está en el origen de la trayectoria delictiva. La imposibilidad de participar de un mundo de consumo genera sentimientos de exclusión y de injusticia que se hacen manifiestos en varios actos. A su vez, las dificultades para aceptar los límites propios de la situación de vida –experiencia propia de la adolescencia– y la

carencia de referentes adultos que puedan contener y dar cuenta de esta situación, se entrelazan a todo ello.

Finalmente, la eficiencia del robo como acto rápido de obtención de dinero para la satisfacción de las necesidades de consumo opera como un elemento clave. La legitimación social de la actividad y los altos rendimientos se suman a la idea de que es imposible obtener un trabajo y a la clara percepción de que el trabajo que podrá obtenerse nunca permitirá los réditos económicos de la actividad delictiva. En la ecuación y el cálculo, sólo la percepción de los riesgos personales asociados a la violencia, el miedo y la inseguridad así como la pérdida de referentes afectivos fuertes pueden entrar en juego para dejar a un lado la trayectoria delictiva. Esto, claro, siempre y cuando el mundo de compromisos y dependencias a que se enfrenta el joven en su medio no sea más fuerte que su incipiente proceso de reflexión sobre los actos realizados y sus posibles consecuencias.

En una sociedad en que la expectativa de vida para los hombres alcanza a los 70 años y para las mujeres a los 75, esta asunción del riesgo se manifiesta en una proyección de vida en que la vejez se sitúa en torno a los 40 años. Esta proyección supone una aceptación de la muerte no natural en muchos casos, así como la inserción en un mundo en que existen pocos adultos y en el cual el encarcelamiento es una realidad cercana.

5. Trayectoria delictiva, reclusión y reflexividad

Al analizar las violencias y delitos a la luz de las trayectorias de vida (familia, escuela, trabajo, vínculos con los pares) emerge con fuerza el problema del capital social. En este sentido la diferencia que implica la posesión de *Capital Social* (Bourdieu, 2000) parece actuar a dos niveles: *i*- como un elemento potente en las circunstancias que llevan a la denuncia de la violencia o del delito, siendo clave en la delimitación de las posibilidades de ser denunciado o procesado; *ii*- las declaraciones de los responsables de los programas muestran, de hecho, que el proceso judicial parece tener inclinaciones diferenciales dependiendo del origen social del joven. Los jóvenes de sectores sociales integrados tienden con mayor frecuencia a ser reconducidos hacia la atención terapéutica.

Fuera de ello, entendemos que no aparecen claves sociales que permitan determinar lo que surge como un elemento fundamental en el proceso de rehabilitación, que es el sentido y relación reflexiva que los jóvenes tienen van estableciendo con el uso de la violencia en la propia vida. Todo joven enfrentado a un proceso de rehabilitación hará una reflexión acerca de las causas y circunstancias que lo llevaron al uso de la violencia. El análisis de las trayectorias muestra que no existe relación, de hecho, entre la crítica y la voluntad de modificar este comportamiento, con el tipo de delito cometido y la trayectoria personal. Si bien existen trazos que indican la conformación de un hábitus que llega muchas veces a naturalizar la realización de delitos, ello no se da de modo unánime ni uniforme.

De hecho, la complejidad de las trayectorias sociales en las cuales familia, barrio, trabajo, amigos y escuela se entrelazan de modos diversos, obligan a pensar en sentidos nuevos y contradictorios de las acciones. En este marco, la variedad de los contextos y de las respuestas dadas a problemas diferentes muestran la configuración de *hábitus* (Bourdieu, Wacquant, 1995) que muchas veces aparecen como provisorios y, por ello, modificables. Si bien existen circunstancias, contextos y configuraciones que pueden predisponer a la realización de prácticas de violencia y de delito que dan en la estructuración de trayectorias delictivas recurrentes, estas no tienen en todos los casos

una fuerza estructurante tal que no permita el proceso de *reflexividad* (Giddens, 1995) necesario como para modificar una trayectoria de vida o de cambio de hábitos de cara al cambio de contexto. Así es que estas trayectorias deben ser pensadas al modo de Machado Pais (2003), como un terreno indeterminable de antemano en que las transiciones y los sentidos de los caminos son de naturaleza laberíntica. De ahí la importancia de un trabajo sostenido en el programa que refuerce los elementos reflexivos asociados a esta experiencia.

Es en sentido que son planteadas las conclusiones del trabajo de Pérez Aquerreta (2004) para el caso de Venezuela. La autora concluye que la sanción penal para los adolescentes es, paradójicamente, una oportunidad positiva para lograr en ellos profundos cambios en su pensar, e incluso en su actuar, por cuanto significa para ellos una parada obligatoria de la sobrevivencia cotidiana y un ejercicio reflexivo vinculado a las relaciones familiares que se dan en este momento de aislamiento social (privación de libertad). La familia, es redescubierta como un espacio de total solidaridad y acompañamiento, pero también es descubierta como el lugar en donde ellos pueden hacer posible las expectativas de sus padres. Asimismo, se entiende que la sanción es una oportunidad de reconciliarse con una sociedad que los ha rechazado, rechazo que está en algunos casos vinculado con sus acciones delictuales, pero que también tiene que ver con condiciones de desigualdad y exclusión que responde más bien a los sistemas más alejados; es decir, las relaciones de poder de una sociedad, los valores y los sistemas de justicia social.

La rehabilitación del joven socialmente inhabilitada. Los éxitos institucionales en el proceso de rehabilitación tienen un límite claro: las chances que ofrece la sociedad a estos jóvenes. Una vez que los mismos han comprendido las circunstancias que los llevaron a la cometer delitos o a lastimar a otros, la lógica social de la violencia doméstica o de la falta de oportunidades hace muchas veces que este aprendizaje tenga dificultades para ser puesto en práctica.

Yo me siento bien, mientras sea para mi bien entendes, yo aspiro a mi futuro. Yo por ejemplo tengo hasta segundo año de liceo, tengo panadería, dos años de zapatería que mañana tengo que ir a dar el examen, y ahora este año de tapicería que andamos bastante bien, ¿entendés? Como trabajo, en general me gustaría trabajar en, en cualquier cosa pero lo que me gustaría a mí hacer es mecánica, pero ta tengo, tengo que estudiar, pero no me da el tiempo. Pasa que yo aspiro a que el año que viene se me termina la beca y encarar un laburo, entendes, porque yo que sé... Yo, si ponele termino la beca y no rescato laburo, yo sé que voy a salir a robar de vuelta. Y no quiero yo para mi, no quiero para mi ni para mi familia porque mi familia no sabe lo que es una cárcel. Yo tampoco porque nunca estuve pero me manejo en un ambiente de la calle. Yo conozco los códigos de la calle, mi familia no, no juna bien, entonces se piensan que porque yo voy a estar allá adentro me van a, ma van a violar, me van a matar. (M2, Afuera, 19 años)

Las reglas de convivencia: respeto, silencio y rejas o la reproducción de la lógica de la cárcel. Cuando nos internamos en la realidad de la vida cotidiana, emerge de a poco otra faceta del proceso de rehabilitación. Las primeras verbalizaciones buscan reproducir un discurso que valora el estudio, el trabajo y el buen comportamiento para regresar a una vida “mejor”. Una vez explicitadas las dificultades para llegar a esto, comienza una reflexión sobre lo que es la convivencia al interior de los programas. Lo interesante es notar que las claves de esta convivencia reproducen la lógica de la cárcel y del encierro.

Acá hay códigos. Supongamos que yo tengo algo que no es mío. O si voy al patio con una punta o si alguien tiene un encededor no se lo decimos a nadie. Los gurises no dicen nada. Si vos

tenes problemas y alguien putea a tu madre todos los pibes del hogar se tiran contra él. Ir a la comisaría y decir que aquél me robó. Ser buchón. Rescate es que se quede tranquilo, la gente. Si alguien dice un disparate le dicen que se rescate. Cazar de pinta es que te joden todos los días, que te atomizan. Dos o tres veces pasás, después ya te quemás (te enojás y eso). En la calle hay códigos también. Pilotarse, que se quede bien quieto en el lugar. Guacho, no le gusta a nadie que le digan. Hay otro significado, que sos gay. Papeleta, que tiene líos en todos lados. Para el hogar que vaya tiene un jabón en la mano y un cepillo en otra. Nos enteramos porque los pibes cuentan unos a otros. O en la cárcel de Comcar o Canelones van se cuenta y todo se sabe. Allá lo están esperando. Si no respetas las reglas vas a tener líos con todos. Yo conocía algunas ante de entrar y otras no. No conocía maneja te (se manejan los gay), eso acá no se puede decir. Vamo arriba, vamo arriba te dicen y el otro te responde arriba van los globos. (M1, Cimarrones, 16 años)

Para comprender la socialización es necesario comprender los valores que circulan en los hogares de los Programas del INAU, principal referente institucional a nivel social de estos jóvenes. Desde un punto de vista social, la entrada en la Institución constituye un proceso propuesto como proceso de rehabilitación: la privación de libertad o la asistencia regular al centro tienen por objetivo instaurarse como medidas educativas, contemplando la esencia de todo joven, que es la de educarse. No obstante, la similitud de la medida de privación de libertad con las medidas carcelarias reservadas a los adultos se establece como una limitante seria a la hora de pensar en la verdadera naturaleza del proceso institucional entablado.

De hecho, mucho de la evidencia parece mostrar que los jóvenes que se encuentran reclusos y privados de libertad, más que un aprendizaje personal que los conduzca a la comprensión de sus actos y a una transformación de sus prácticas y de su hábitus, están realizando un primer ejercicio y experimentación de la vida en la cárcel. Buscando una homología extrema, mientras en Uruguay algunos jóvenes se preparan en los bachilleratos para la entrada en el mundo del trabajo o en la Universidad, otros ya están preparando –por vía de la institucionalización de la privación de libertad– su entrada al mundo de la cárcel y de la reclusión, como confirmación y afirmación de una trayectoria en el que el delito termina siendo una opción.

Cuando llegamos nos trajeron enmascarados y todos los pibes sueltos jugando al pig-pong. La primera impresión pensas cualquier cosa. Al principio no tenía miedo pero si respeto y después los fue conociendo. Hay gente que me gustaría seguir viendo porque acá compartimos todo. Eso es convivencia. Estar todos juntos en una pieza, compartir todo. Si alguien tiene algo lo comparte. Había unos pibes que andaban conmigo en Canelones y que estuvieron presos y me contaron como era la convivencia y compartir. Allá en la cárcel si te peleás con alguien no lo podes patear en el piso, tenes que dejar que se pare. Antes en el SER había 5 minutos. Te dejan pelear con otro. Allá todo el mundo puede hacer punta. Y se cortan... dicen que están bajoneados, que se te pasa la calentura si sentís dolor. Yo estuve muchas veces enojado y no me corté. Es una pavada porque todos saben que estuviste en la cárcel. (M2, Ituzaingó, 16 años)

6. A modo de conclusión

Cuando decimos que los programas deben transformarse para no operar como un agente más de la continuación de trayectorias marcadas por la violencia, apuntamos al hecho de que la misión socioeducativa que busca reafabetizar a los jóvenes, alejarlos de su medio social de origen y vincularlos al mundo del trabajo está enfrentando dos limitantes fundamentales:

- i- La primera de ellas es que el joven puede actuar reflexiva y prácticamente sobre si mismo, pero no completamente sobre el mundo y las circunstancias que lo rodean y a las que regresa, máxime en un marco de carencia de oportunidades y tras un proceso formal de reclusión y establecimiento de una sanción penal con privación de libertad.
- ii- La segunda es que, fuera del acercamiento a la educación e integración al mundo del trabajo que se produce al interior de la institución y que luego muestra dificultades en ser continuada, es difícil que en el proceso de interacción con otros jóvenes (que también han tenido trayectorias de delito y violencia) no se reproduzca simbólicamente el mundo de valores y de códigos implícitos, en especial en lo que hace a lo que los actores denominan como “la calle”. Las entrevistas muestran que este código involucra un sistema de referencias doble: *las actividades delictivas, su proceso y su manejo como estado de “libertad” por un lado, y el mundo de la cárcel y del encierro, como espacio de fracaso y fin naturalizado por otro*. Ello se verifica en todos los jóvenes que han pasado por medidas de privación de libertad.
- iii- La tercera, en la que no hemos ahondado en este trabajo, centrada en las propias características de los programas y en su dificultad para constituirse en programas de corte efectivamente socioeducativo⁹.

La presencia de un código de convivencia y relacionamiento entre pares, como emergente no deseado del proceso de socialización en el programa, emula y resignifica, adecuándolos, los valores ‘de la calle’ y, sobre todo, de la cárcel. Este proceso de orden simbólico, con efectos en las prácticas cotidianas, muestra las dificultades de la Institución para introducir a los jóvenes en un nuevo mundo de significados que pueda operar como potenciador activo del proceso de reflexión necesario para confrontarse –al momento del egreso- a las circunstancias de vida que se asociaron en cada caso a la realización de delitos.

En este sentido, el trabajo muestra la experiencia de jóvenes para los que las instituciones punitivas y represoras del Estado parecen ser la institución social de referencia. De este modo, contra la visión que postula que el delito termina en la cárcel, vemos que la experiencia de la reclusión es parte inherente e integrada de quienes participan de estas modalidades de vida, la vida transita entre el encierro y la calle, y la “fuga” del centro es un pasaje más en el itinerario de vida. Gran parte de las entrevistas muestran a estos jóvenes como “aprendices” que explicitan el modo en que se construye el aprendizaje de la exclusión, apareciendo la posibilidad de la inserción en el mundo del estudio o del trabajo –la rehabilitación- como una utopía lejana. Ello obedece a una sociedad en que la posibilidad de integrar trabajo, familia, educación, ocio y consumos recreativos no está al alcance de todos.

Los programas existentes deben transformarse profundamente para no operar como un agente más de producción de violencia y asumir un sesgo específicamente socio-educativo. Es en este marco que la experiencia al interior del INAU se presenta como un espacio de oportunidades que debe transformarse para alcanzar sus objetivos, dado que las oportunidades institucionales que brinda el sistema a nivel educativo y laboral no bastan para revertir la realidad social del joven que, a su vez, se socializa con sus pares en un código que reproduce la realidad “de la calle y de la cárcel”. El adentro y el afuera son claves sintomáticas de este código que naturaliza la lógica del preso.

9 Recomendamos, para la comprensión de las características de los programas del INTERJ en el INAU el trabajo de Trajtemberg (2004), que constituye un excelente análisis y descripción de los mismos.

En lo que refiere al modo en que esta realidad interpela a la sociología de la juventud, podemos establecer que la actual etapa histórica está marcada por cambios que vuelven difícil la aplicación de categorías modernas o tradicionales para pensar al mundo de los jóvenes. La percepción de que el mundo en que vivimos está pautado por la fragmentación, la complejidad, la diferenciación, la desintegración en un marco de procesos globales sí, pero nunca simplificadores, viene planteando desde fines del siglo XX grandes desafíos al pensamiento sociológico. En este marco, la pregunta sustantiva consiste en desvendar los hilos que puedan unir una cierta percepción subjetiva y la construcción de la trayectoria de vida a los procesos e instituciones sociales existentes. En un mundo marcado por la inestabilidad y la incertidumbre, es necesario un pensamiento que de cuenta de las varias encrucijadas que marcan las trayectorias de vida de los jóvenes.

En esta perspectiva, si la noción de juventud estuvo asociada a la idea de construcción de “un futuro”, en toda la sociología tradicional se encontraba –y se encuentra– subyacente la idea de que el futuro es predecible y que el ser adulto parte de un trabajo, de una acción, una construcción previa vehiculizada a través de los agentes socializadores por excelencia en la modernidad –familia y educación– y guiada por objetivos y metas conocidos, definibles, concretos y alcanzables. A una acción concreta corresponde un resultado previsible. A una determinada socialización –cristalizada en una trayectoria– corresponde una posición futura en la sociedad y el sentido de la infancia y de la juventud es el de anticipar este proceso.

No obstante, inexorablemente, el futuro ya no es más como era antiguamente. En este cambio, la noción de planificación –como articulación de un conjunto de acciones de resultados previsible–, entra en crisis a nivel tanto individual como social. Una serie de problemáticas vienen a oscurecer este futuro ya nunca más asegurado. El accidente, el uso de drogas, la violencia en el espacio escolar, el embarazo adolescente, la infracción, se constituyen como un conjunto de fenómenos sociales –más o menos desigualmente distribuidos en el conjunto social– que vienen a impedir que los procesos de planificación y anticipación del futuro se cristalicen en trayectorias continuas y anticipables, vistas como un espacio de moratoria concedido por la sociedad al joven para permitir su preparación de cara a la entrada en el mundo adulto (Rama, 1989). El esfuerzo social de la planificación, que subyacía a la lógica parece desperdiciarse frente a estos accidentes, lo cual puede constituirse, ante la dificultad de establecer otro modelo de políticas, en un factor que termine por legitimar políticas represivas y punitivas de control social, siempre más sencillas de implementar.

La noción de laberinto de vida de Machado Pais introduce un camino para pensar estos problemas. El mismo es comprendido como el terreno donde las transiciones tienen lugar, transiciones cuya de naturaleza es cada vez más laberíntica. En el laberinto de la vida, surgen sentidos obligatorios y prohibidos, alteraciones de tránsito, caminos que parecen haber sido cruzados con anterioridad, varias veces pasados: es ese retomar de caminos que provoca una sensación de pérdida, de confusión. Al decir de Pais, las sociologías linearistas buscan la construcción lógica y la continuidad a través de la noción de causalidad. No obstante se pregunta cómo puede la sociología de la juventud dar cuenta de las nuevas realidades si no es a partir de la crítica al concepto de transición lineal, circunscripta a una sucesión progresiva de etapas identificables y previsible en dirección recta a la fase adulta.

“Los jóvenes elaboran guiones múltiples de futuro pero, muchas veces, el futuro no se deja guiar por ninguno de ellos. Las intervenciones políticas dirigidas a los jóvenes procuran también planificar el futuro, pero las realidades imprevisibles crean condiciones de incertidumbre que, muchas veces, invalidan esos planos.” (Machado Pais, 2004, p. 8)

En lo que refiere a su condición de vida, estamos hablando jóvenes que no disfrutaban del acceso a la sociedad del conocimiento y a la información, al consumo de la moda o de la diversión, que no pueden realizar trayectorias educativas que permitan su crecimiento personal y puedan vincularlos a un proyecto de inserción laboral, viven en medio de carencias materiales serias, sufren procesos de violencia física insertos en varios ejes de relaciones (familiares, educativas, con los pares, en el INAU, en sus barrios), sufren de dependencias químicas y tienen carencias afectivas de importancia. De este modo, podemos pensar que el esfuerzo que supone para ellos mejorar su condición de vida y los escasos apoyos con que cuentan a nivel familiar e institucional hacen que, con frecuencia, los por transitar caminos diferentes se vean truncados, retomando caminos ya conocidos y aceptando el pasaje por los programas para recuperar su libertad o porque no tienen mejores expectativas de vida fuera de la institución. El camino de la violencia o la realización del delito se establecen así como refuerzo de una lógica conocida, en la que el éxito y las ganancias son predecibles y se encuentran al alcance de la mano. La conciencia de una vida “mejor” signada por el estudio y la consagración en el mundo del trabajo junto con la configuración de una familia en tanto proyección de futuro refrendada socialmente y por la Institución (y cuya aceptación abre paso a la rehabilitación), son puntos de llegada que configuran proyectos ya complejos y se transforman en objetivos de vida lejanos e inalcanzables para los jóvenes, por lo cual muchas veces, se desiste desde temprana edad, retomando caminos ya conocidos y explorados.

Bibliografía

- ALVES, Roxana ; CORREA, Natalia. *Flor nueva de debates viejos*. Licenciatura en Ciencias de la Comunicación, UdelAR. Inédito, Montevideo, 2006.
- BODY-GENDROT, Sophie. *Les villes face à l'insécurité. Des ghettos américains aux banlieues françaises*. Bayard, Paris, 1998.
- BOURDIEU, P. *Escritos de Educação*. Vozes, Petrópolis, 2000.
- BOURDIEU, P., WACQUANT, L. *Respuestas. Por una antropología reflexiva*. Grijalbo, México, 1995.
- BRICEÑO LEÓN, R. (Org.) *Violencia, sociedad y justicia em América Latina*. Clacso, Buenos Aires, 2002.
- CASTEL, R. *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Paidós, Buenos Aires, 1997.
- CASTELLS, M. *La era de la información, economía, sociedad y cultura*. Volumen I, La sociedad red. Alianza, 2ª ed, Madrid, 2000.
- COSTA, Pere-Oriol; PÉREZ TORNERO, José Manuel; TROPEA, Fabio. *Tribus urbanas*. Paidós, Barcelona, 1997.
- DEBARBIEUX, E. et al. *La violence en milieu scolaire*. Tome 2. Le désordre des choses. ESF, Paris, 1999.
- DIOGENES, Gloria. *Cartografias da violência*. Hucitec, São Paulo, 1999.
- DUBET, François. *La galère: jeunes en survie*. Fayard, Paris, 1987.
- FILARDO, Verónica. (Coord.) *Tribus urbanas en Montevideo. Nuevas formas de sociabilidad juvenil*. Trilce, Montevideo, 2002.
- FISKE, J. *Cultura Televisiva*. En: Fernández Enguita, M. (editor): *Sociología de la Educación*. Ariel, Barcelona, 1999. Págs. 684-698.
- GABALDÓN, L. G. *Seguridad ciudadana y control social del delito en América Latina*. En: Análisis y Propuestas. El Observatorio de Nueva Sociedad. Friedrich Ebert Stiftung / Nueva Sociedad, Caracas, 2004.
- GALLAND, Olivier. *Les jeunes*. La découverte, Paris, 1996.
- GARCÍA CANCLINI, Néstor. *Cultura y Sociedad. Homogeneización y Pluralidad Cultural. Universalismos y particularismos*. En: Revista Fermentum No. 6, Caracas, 1993.

- GARLAND, David. *The Culture of Control*. The University of Chicago Press, Oxford of University Press, 2001.
- GIDDENS, A. *La constitución de la sociedad*. Amorrortu, Buenos Aires, 1995.
- HAGHIGAT, C. *L'Amérique urbaine et l'exclusion sociale*. PUF, Paris, 1994.
- KAZTMAN, Ruben. *Marginalidad e integración social en Uruguay*, en: Revista de la Cepal, agosto de 1997, Santiago de Chile, p. 91-116.
- LENOIR, Rémi. *Objeto sociológico e problema social*. En: CHAMPAGNE, Patrick (Org.) *Inicição a prática sociológica*. Petrópolis, Editora Vozes, 1998. Pp. 59-106.
- LUCCHINI, Ricardo. *Sociologie de la Survie: l'enfant dans la rue*. PUF, Paris, 1996.
- MACHADO PAIS, José. *Ganchos, tachos e biscates. Jovens, Trabalho e Futuro*. Ambar, Porto, 2003.
- MORÁS, Luis. Eduardo. *Los hijos del estado*. Fundación y crisis del modelo de protección-control de menores en Uruguay. SERPAJ, Montevideo, 1994.
- PEGORARO, J. *Notas sobre los jóvenes portadores de la violencia juvenil en el marco de las sociedad pos-industriales*. En: Sociologias. Revista semestral do Programa de Pós-graduação da UFRGS. Ano 4-n. 8 jul/dez, Porto Alegre, PPGS/UFRGS, 2002, p. 276-317.
- PÉREZ AQUERRETA, Saraí. *La familia en la ejecución de las sanciones del sistema penal de responsabilidad del adolescente*. En: Serie Derechos de los Adolescentes y Sistemas de Responsabilidad Penal, Instituto Interamericano del Niño, Montevideo, Octubre 2004, Pág. 7 a 58.
- PÉREZ TORNERO, J. M. *El ansia de identidad juvenil y la educación. Del narcisismo mediático contemporáneo y las estrategias educativas*. En: "Viviendo a toda. Jóvenes, territorios culturales y nuevas sensibilidades", Siglo del Hombre, Bogotá, 1998. Págs. 263-277.
- PINHEIRO, P et al. *São Paulo sem medo. Um diagnóstico da violência urbana*. Garamond, Rio de Janeiro, 1998.
- PONTES SPOSITO, M. *Um breve balanço da pesquisa sobre violência escolar no Brasil*. En: Educação e pesquisa, São Paulo, V. 27, n. 1, p. 87-103, jan./jun. 2001.
- PUEBLA, Ma. Daniela. *La cuestión de los adolescentes infractores. Necesidad de una adecuación substancial a la Convención Internacional de los Derechos del Niño*. En: Serie Derechos de los Adolescentes y Sistemas de Responsabilidad Penal, Instituto Interamericano del Niño, Montevideo, Octubre 2004, Pág. 123-160.
- RAMA, G. *La situación de la juventud y los problemas de su inserción en la sociedad*. En: Políticas sociales en Uruguay. Educación y juventud. Instituto Nacional del Libro, OPS-CEPAL-PNUD. Montevideo, 1989. pp. 100-144.
- RIELLA, A; VISCARDI, N. *Mapa Social de la Violencia en la Ciudad de Montevideo: una aproximación a los escenarios sociales de la violencia urbana*. Paper presentado a las 1as. Jornadas de investigadores del DS/FCS, Montevideo, 2002 (En prensa).
- RIVOIR, Ana Laura; VEIGA, Danilo. *Desigualdades sociales y segregación en Montevideo*. FCS, DS, Montevideo, 2001.
- SAMPAIO, Isabel; DE SOUZA, Ana; SAMPAIO, Vânia; MARQUES, Leticia; RAMOS, Miria. *Além do ato infracional: adolescência, direito e interdisciplinaridade*. En: Serie Derechos de los Adolescentes y Sistemas de Responsabilidad Penal, Instituto Interamericano del Niño, Montevideo, Octubre 2004, Pág. 171-205.
- TAVARES DOS SANTOS, J. V. *A violência na escola: conflitualidade social e ações civilizatórias*. En: Educação e pesquisa, São Paulo, V. 27, n. 1, p. 105-122, jan./jun. 2001.
- TAVARES DOS SANTOS, J. V. *Juventude, Agressividade e Violência*. IFCH, UFRGS, Porto Alegre, 2002.
- TAVARES DOS SANTOS, J. V. *Violências e dilemas do controle social nas sociedades da "modernidades tardia"*. São Paulo em Perspectiva, 18 (1): 3-12, 2004.
- TEDESCO, Juan Carlos. *Educar en la Sociedad del Conocimiento*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 2004.
- TONKONOFF, S. *Meter caño. Jóvenes populares urbanos: entre la exclusión y el delito*. En: Delito y Sociedad. Revista de Ciencias Sociales. Año 10, No. 15-16, Buenos Aires, 2001.

- TRAJTENBERG, Nicolás. *Uvas amargas. La situación de los adolescentes privados de libertad en el Uruguay*. Fundación Konrad-Adenauer Uruguay y Servicio de Paz y Justicia, Montevideo, Agosto de 2004.
- UNESCO. *Mapa da Violência II. Os jovens do Brasil*. UNESCO, Brasília, 2000.
- UNICEF. *Investigación sobre las infracciones juveniles y las sanciones judiciales aplicadas a adolescentes en Montevideo*. Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia Uruguay, Montevideo, Julio de 2004.
- VALLARÁN, María; MORALES, Hugo. *Lineamientos para una política criminal acorde a la Doctrina de la Protección Integral*. Instituto Interamericano del Niño, Montevideo, Octubre 2004, Pág. 59-108.
- VISCARDI, N. *Violência no espaço escolar: práticas e representações*. Dissertação (Mestrado em Sociologia), IFCH-UFRGS, Porto Alegre: IFCH-UFRGS, Porto Alegre RS-BR, 1999. Orientador: Prof. Dr. José Vicente Tavares dos Santos.
- WACQUANT, L. *Les prisons de la misère*. Liber, Paris, 2000.
- WENDEL ABRAMO, H. *Cenas Juvenis*. Punks e darks no espetáculo urbano. Scritta, Anpocs, São Paulo, 1994.
- WIEVIORKA, M. *O novo paradigma da violência*, en: Tempo Social, Revista de Sociologia da USP, Vol. 9-No. 1, Maio, 1997, p. 5-41.

5

Ideología, identidades y ciudadanía

Una frontera: dos márgenes abordadas desde las orillas del pensamiento

Intelectuales y política: Real de Azúa y Hernández Arregui

Susana Mallo Reynal⁽¹⁾

El papel otorgado al pensamiento y la política en el ‘anhelado’ cambio social ha sido tratado desde las más diversas ópticas: sistema político, sistema electoral, teoría política, teoría social, ciencia política. Si bien desde las diversas perspectivas se dio respuesta a los cambios políticos que han transformado en estos últimos años la fisonomía de Argentina y Uruguay, consideramos que estas interpretaciones han sido parciales o quizás incompletas, por lo que, en este trabajo, nos planteamos un enfoque desde otra mirada. El objetivo del trabajo es brindar marcos conceptuales y herramientas de análisis que aporten elementos de discusión sobre los conflictos que se generan entre la posición del intelectual y la del político respecto al problema del poder y el campo ideológico.

Introducción

El abordaje se realizará a través de la investigación biográfica de la construcción del pensamiento, comparando el recorrido de ‘posiciones’ en las que se fueron ubicando dos intelectuales rioplatenses – Hernández Arregui (Argentina) y Real de Azúa (Uruguay)- *en relación* a los otros actores y campos sociales de mediados de siglo.

Se plantea abordar la temática de la construcción del campo político e intelectual, definir principios unificadores y regularidades del campo, sus prácticas y ‘reglas’ explícitas e implícitas, criterios de inclusión/exclusión, los intereses de sus actores, cómo se relacionan, cuáles son las tensiones principales entre los dos campos. Ello se implementará a partir de la biografía de dos pensadores y la re-construcción del recorrido de su pensamiento respecto a los conflictos de su tiempo.

Analizar la trayectoria de las ‘posiciones’ particulares que van tomando los autores escogidos, ya sea a lo largo de sus biografías, a través de sus obras y las discusiones articulares que plantean en relación a otros actores de su época, más que un límite -por su *singularidad*- significa una elección y propuesta metodológica rigurosamente científica. Mediante ella se aborda un ‘corpus’ de ideas y se establecen relaciones significativas dentro de un espacio ideológico definido en un contexto temporal.

Nos proponemos *reconstruir* el recorrido que dos intelectuales establecieron en su época, incorporando la historia de los cuerpos a las ideas, el tiempo histórico al tiempo vital, integrando el

1 Con la colaboración de la socióloga Anabel Rieiro

'creador' a su 'creación' en un análisis relacional del autor con otros agentes, enfoque para el cual se hace imprescindible reconstruir el contexto en el cual interactúan.

De aquí se deriva un segundo objetivo, la reconstrucción del contexto político de ambos países, identificando algunos factores históricos que enmarcan las discusiones principales a través de las que estudiaremos las estructuras de prácticas e ideologías de la época.

Rescatar la memoria de dos autores y sus obras no será el fin, lo que convertiría a este ensayo en un análisis historiográfico, sino la estrategia por la cual descubrir regularidades en las que se constituyen relacionalmente el campo intelectual y el campo político; característica que, por lo demás, se imponen como central en cualquier análisis sociológico.

¿Por qué comparar *biografías intelectuales* en dos países del Cono Sur Latinoamericano como Uruguay y Argentina? Sin desconocer las diferencias y distancias de la forma de integración política y social que ambos países presentan, su acción colectiva, su integración de valores, su cultura política y vida cotidiana, poseen elementos comunes para justificar la posibilidad de comparación entre ambas orillas partimos de una mirada histórica de larga duración. Esta mirada arroja el tránsito que va de la creencia compartida en un destino común, como se evidencia en el pensamiento artiguista, hacia la constitución de entidades Estado/ Nación soberanas e independientes.

A partir de este telón de fondo, que posibilita la comparación, se reconocen diferencias claves para nuestro análisis. A modo de ejemplo señalamos las siguientes características de la sociedad Argentina: los rasgos más autoritarios de dicha sociedad, no por ello menos igualitaria, aunque sí integrada por una cultura institucional que no ha permitido la autoconciencia del arraigado autoritarismo y las formas crecientes de violencia a él asociado. Contrapuesta a esta breve descripción, en Uruguay, las instituciones han gozado de la credibilidad y el respeto de su pueblo con excepciones limitadas en el tiempo. Sin duda, los vaivenes en los saberes dentro del campo intelectual requieren la atención del historiador o sociólogo de la cultura, en la medida en que se articulan con los núcleos más influyentes de las ideologías, problemática que cuenta con mayor difusión dentro de la intelectualidad crítica.

¿Desde qué período y cómo enfrentar el desafío de esta propuesta? Se analizará el papel del intelectual y su relación con el poder entre mediados de la década del 40 y la primera mitad de los 70, época en que coincide la ruptura del 'orden institucional' en ambos países. Recomponer el período significó una relectura de los acontecimientos, tanto en el campo político como el intelectual. del proceso de modernización cultural que cubre desde mediados de los 50, hasta el mítico 68, y que configuró cambios irresolubles hasta nuestros días.

El énfasis en la década del 60 y 70 se justifica por considerarlas de alta polarización ideológica y también a significar "principio y fin de una generación" que intentó romper con viejas estructuras del pasado, adquiriendo compromisos distintos y proyectos que se apartaron de viejos caminos; fueron tiempos en el cual cuerpo, sexualidad y política se con juntaron en un ideal común de cambio.

La forma de configuración histórica bipolar en los sistemas partidarios rioplatenses, exige un profundo debate sobre la posición que el intelectual debe abordar respecto al poder político, y pensamos que la distancia en el tiempo nos permitirá abordar y aportar elementos desde una época también altamente politizada ideológicamente. No por ello, proponemos que pueda realizarse una transferencia mecánica de los hallazgos a nuestro tiempo, sino aportar elementos para un debate general del papel del intelectual en procesos de cambio político y social.

El optar por una investigación dentro del género ensayo, comparando dos casos a través de un abordaje biográfico, significó revolver viejas bibliotecas -y quizás muy nuevas- para encontrar dos figuras que contrastadas simbolizaran el ideal y los conflictos del intelectual comprometido de esta época.

Para el caso uruguayo, no nos cupo ninguna duda, Carlos Real de Azúa significa la originalidad, la inteligencia, la ruptura de los cánones establecidos no sólo para su época sino también para el tiempo presente y futuro. Estamos ante un intelectual que rompe todas las normas y trayectorias del “pensamiento ilustrado convencional”.

Su mirada desde otro lugar construye un pensamiento que deja de lado viejos movimientos y configura una nueva historia. Aun, siendo uno de los pensadores que más ha aportado al debate nacional sobre las cuestiones del poder y las elites dirigentes, como nos dice Emir Rodríguez Monegal “es sin duda alguna el que escribe peor, el que organiza más desordenadamente sus libros y es el que ha padecido menos popularidad. Todo eso no impide que Real sea el ensayista más valioso, el más típicamente fermental y enriquecedor de su período”².

Su vida es un constante romper para armar. Es un intelectual outsider, o para decirlo con palabras de Hanna Arendt un ‘paria’. No pertenece, pero tampoco quiere pertenecer. Su vida marca posiciones paradójicas, intentando integrarse a estructuras políticas pero no manteniéndose en ellas. Intenta mantenerse en los márgenes de los lugares comunes, desprecia el pensamiento adocenado, lo considera estéril y una actividad pseudocientífica. Como opina Lisa Block... “por la vastedad y variedad de sus temas, por la perspectiva universal con que consideraba las particularidades del acontecimiento local, por la profundidad hasta ahora incomparable de sus numerosos trabajos, por el estatuto fronterizo que defendía como voluntad para instalarse en los bordes epistemológicos, por su aproximación a los aspectos geográficos, histórico políticos, sociológicos, que deberían contribuir a la formulación y consolidación de los criterios teórico-críticos necesarios para abordar los temas que nos interesan, la atención a Real de Azúa parecía particularmente pertinente”³

Para el caso argentino, la elección del intelectual resultó compleja. La clara división que partió y de alguna manera sigue partiendo al país, entre peronismo y anti-peronismo condicionó la elección. Dentro de la *intelligentsia* del peronismo, sólo encontramos un núcleo relativamente pequeño de intelectuales que se alinearon en el denominado campo popular: Jauretche, Scalabrini Ortiz, Hernández Arregui o, desde otras áreas de la cultura, Homero Manzi, Leopoldo Marechal o el inolvidable Enrique Santos Discépolo.

La intelectualidad “respetada” del campo opositor se unió en la legendaria revista *Sur*, dirigida por Victoria Ocampo con la colaboración de Borges, Bioy Casares, Sábato, Martínez Estrada. A este grupo se le sumaba la ‘inteligencia’ expulsada de la Universidad: Francisco Romero, José Luis Romero, Murena.

Hemos elegido, abordar el pensamiento y la vida de Hernández Arregui, dada su posición paradójica entre el peronismo, pero su crítica independiente que lo sitúa siempre desde sus márgenes. Justificación metodológica ¿por qué comparar?

2 Rodríguez, Monegal: “Imagen estereoscópica de Carlitos Real” en Vigencia de Carlos Real de Azúa . Banda Oriental. Montevideo, 1987. Pág. 80.

3 Block de Behar, Lisa La visión crítica de Carlos Real de Azúa: el impulso y su freno en ‘O discurso Crítico na América Latina’ Instituto Estadual do livro. Editora Unisinas. Brasil, 1996. Pág. 138.

Todo ejercicio de comparación entraña una cuota de arbitrariedad. En primer lugar, porque en la vida de las sociedades se registra un vastísimo juego entre lo general y lo particular. En un estudio comparado, en primer lugar, luego de cierto proceso inductivo, el investigador sabe que puede arriesgar sus hipótesis legaliformes, mientras que las interpretaciones son siempre provisorias. En segundo lugar, cuando se comparan dos países no solamente hay que preocuparse por el problema de sus magnitudes, sino además por los ritmos, los contornos y las articulaciones internas, por los tiempos históricos y sus impactos sobre los actores sociales.

Trataremos de dar cuenta de esta tensión entre lo general y particular, partiendo a nivel general, de la comparación de dos países estudiados en un mismo período: Argentina y Uruguay a mediados de siglo pasado. La elección de estos contextos se justifica por presentar ciertas propiedades comunes que posibilitan la comparación, a la vez que permite el examen sistemático de las diferencias y contrastes. “Si la comparación tiene el mérito de sistematizar contrapuntísticamente lo semejante y lo diferente, habrá de tener también la obligación de disolver el dualismo”⁴. Nos preocupan los tiempos que están ínsitos en los fenómenos y en las explicaciones. Y no precisamente porque los tiempos de una serie cronológica no coincidan, antes bien los que hay que determinar –para que el estudio comparado pegue un salto cualitativo– son las pautas específicas de evolución, los recorridos de las subjetividades sociales y los márgenes de normalidad. Desde esta perspectiva intentaremos incorporar al estudio la singularidad de dos biografías concretas insertas en estos procesos más amplios. El abordaje de dos intelectuales claves en dichos contextos: Hernández Arregui y Real de Azúa, nos permitirá la conexión entre lo general y lo particular, que se buscará a través del estudio del campo ideológico de la época, la inserción y análisis del recorrido teórico y biográfico de dichos autores.

De todas formas, al comparar, la arbitrariedad se convierte en excusa, y con ello inmediatamente se adquiere la certeza de transitar por espacios infinitos, los cuales son delimitados por la colocación de adjetivos a los rasgos de la realidad social que se nos presentan como arquetípicos. Con sus distintos énfasis, los adjetivos otorgan sentido y connotación, poseen elasticidad simbólica y admiten un sinfín de puntualizaciones; por el cuajo, sustituidos por otros y coronados por una multiplicidad de nuevos adjetivos. En última instancia, comparar es readjetivar y reexplicar.

Verifiquemos por ejemplo: en el año 1916, el triunfo en la arena electoral de la convergencia político-social antibatllista, clausura toda una etapa de profundidades reformistas. En el mismo año, y también en la arena electoral, las estrategias políticas del régimen oligárquico argentino se desvanecen ante la irrupción triunfadora de la Unión Cívica Radical. Semejante contrapunto podría continuarse ad infinitum, y en cada caso señalar un antes y un después, advertir precocidades y retrocesos. Diagnosticar comparativamente sobre la base del adjetivo, sin más. ¿Experiencias prematuras o experiencias tardías con relación a qué?, ¿es acaso la propia comparación la que genera un ordenamiento temporal?, ¿o bien al comparar eliminamos el tiempo y la historia?

Comparar es demostrar, y demostrar es eliminar una o varias posibilidades. Saber es comparar y como nos dice Lisa Block, “comparar y conocer se asocian en una acción epistemológica común ya que no es posible *com-par-ar* sin asimilar, sin remitir –que no es reducir– a tipos o categorías aquello que no tiene par o, precisamente, por no tener par se considera. ¿Cómo conocer sin abstraer, sin generalizar, sin la construcción de paradigmas que se desconstruyen consecutivamente, una tipología

4 Susana Mallo, Rafael Paternain, Miguel Serna- Modernidad y Poder en el Río de la Plata- Colorados y Radicales. Udelar-FCS. Editorial Trazas. Uruguay, 1995.

que la singularidad de la obra y del pensamiento impugnará en cada caso?”⁵. En los estudios socio-políticos se compara permanentemente, se quiera o no, ya sea con otros, ya sea con nuestro propio pasado. Y en ese reflejo siempre hay una pretensión: de verdad o de verificabilidad. Comparar, para comprender hermenéuticamente y para achicar la distancia –nunca salvable– entre el concepto y la realidad. Pero para comparar hay que poseer una excusa y sustentarla arbitrariamente.

Explicitemos la arbitrariedad: la gran polarización ideológica-política vivida en ambos países durante la época elegida, nos permitirá aportar elementos para pensar el rol de los intelectuales y la política dentro de un campo ideológico. Ante la dificultad de analizar un campo ideológico que se presenta como autoevidencias de la época, la comparación nos permitirá objetivar particularidades de cada contexto, facilitando el análisis sociológico.

A pesar de los paralelismos encontrados en ambos países, recordemos que en el Uruguay “*todo pasa por lo político*”, habiendo predominado la visión funcional del sistema en su conjunto, es lo que Real de Azúa diagnostica como la absorción de la cultura por parte de la política, consecuencia del Estado batllista protector –de sus intereses–. En el caso argentino, la competencia interpartidaria aparece solapada y reprimida por el enorme peso de las sucesiones hegemónicas: la oligárquica, la radical, la peronista, la militar. Las dimensiones culturales, sociales y políticas se han mantenido unidas ‘a la fuerza’ del sistema político. Variable partidaria y variable corporativa, heterogeneidad del subsistema partidario, inestabilidad institucional: en cualquier caso, la dinámica partidaria nunca se ha extinguido, ha jugado su rol y se ha vinculado en múltiples y sinuosas alianzas. Las constantes rupturas en la vida política argentina –a partir del 6 de setiembre de 1930– alientan una imagen compuesta de cambio, mutaciones, sucesiones de elencos, reapariciones, expulsiones, reagrupamientos, etc: todos han tenido su oportunidad única y relativamente breve de consagrar sus predominios, auténtico soliloquio político en donde cada cual deja su huella.

En el Uruguay, como ya se sabe, la madeja posee otra consistencia. Mucho se ha discutido la poderosa hipótesis de la centralidad de los partidos en nuestro sistema político, cuyas raíces se hunden en el rico siglo XIX uruguayo. El entrelazamiento recíproco, las funcionalidades integradoras de los partidos, la perdurable institucionalización del pacto y de la transacción, la valoración casi obsesiva de la esfera electoral para dirimir las diferencias, han estigmatizado durante muchas décadas al sistema político uruguayo como homogéneo y estable. En la configuración moderna de la matriz original de nuestro sistema político, se ha creído hallar una simultaneidad entre los procesos de modernización socio-económica y la ampliación de la ciudadanía política. Sumado a ello, la acción del primer batllismo supuso una ampliación en el campo democrático-social en detrimento de una legitimidad acabadamente liberal del orden político. La debilidad congénita de las clases hegemónicas –y los severos cuestionamientos a sus cualidades dirigentes–, la igualmente implantación del Estado (no obstante lo cual pudo erigirse un centro “organizador”, “regulador” del equilibrio globalizador de la sociedad), la no operancia de clivajes sociales y regionales de mayor magnitud, la consuetudinaria indefinición entre lo público y lo civil, etc., posibilitaron que las profundas rivalidades partidarias se acuñaran en fuerzas políticas destinadas a modelar todo un sistema y articular un mapa de relaciones específicas con la sociedad civil y el Estado.

Los diagnósticos que se han ofrecido, desde un punto de vista descriptivo, no merecen mayores objeciones. Sin embargo, tanto en el caso argentino como en el uruguayo, hablar de “de-

bilidades” y de “fortalezas” es extremadamente relativo y se asocia generalmente con los desvíos standard con relación a una normal trazada históricamente, patrones que actúan como marco del campo intelectual. Es así que, comparar no significa explicar, sino que la propia explicación conlleva una rígida comparación.

Al insertarnos en el análisis del intelectual y la política, se hace necesario contemplar la dinámica de los partidos políticos. Al creer en el concepto de función de los partidos y considerar autoevidente la categoría de partidos -lo que marca nuestro campo ideológico- se establecen relaciones predeterminadas entre los procesos de institucionalización y los de democratización, volviendo la autonomía de lo simbólico y convalidando muchas veces las estrategias doctrinario-ideológicas que emanan de las pretensiones de validez de los discursos. Al creer en la centralidad de los partidos uruguayos y en la marginalidad de los argentinos -hipótesis con amplios planos de veracidad- se está a un paso de sentenciar: fortaleza para unos, debilidad para otros, nuevamente considerando no problemática la categoría de *partidos*. Las pautas de relacionamiento, las contingencias de la interacción, la intensidad de los voluntarismos y la determinación de los rasgos psicosociales y estructurales, permiten en cada caso -allende los operativos sistémicos- la emergencia de una forma partidaria concreta, cuyas características son pasibles de reconstrucción. Los cortes en latitud de la individualidad histórica relativizan los cortes longitudinales de la perspectiva sistémica.

De todas formas, pues, las vicisitudes de la vida política uruguaya evoca una cierta idea de organicidad, simetría y coexistencia ordenadora de claves plurales. Tal vez, dicha simultaneidad obedece a la temprana conjugación de patrones de formaciones sociales distintas. Por el contrario, el desarrollo del sistema político argentino es errático, entrecortado y alternado, menos por la debilidad de la variable partidaria que por la delgadez de un sistema de reciprocidades basada en desequilibrios irreductibles pretensiones de verdad.

La afirmación hay que asimilarla en el más provisional de los sentidos. Al hablar de conjugación hacemos mención a lo propiamente contingente, casi como un principio de articulación. Habermas, ha distinguido cuatro tipos de formaciones sociales: altas culturas, tradicional, capitalista-liberal y post-capitalista. En cada tipo se delimita su principio de organización social, o sea, “la capacidad que una sociedad tiene de aprender sin perder su identidad”, estableciendo, a su vez, “qué sistema parcial de una sociedad poseerá el primado funcional, es decir, presidirá la evolución social”.

En rigor, los principios de organización de una sociedad definen “campos de posibilidad para la evolución en cada una de las tres dimensiones del desarrollo (producción, autogobierno, socialización), y determinan: a) el modo en que integración sistémica e integración social pueden diferenciarse funcionalmente; b) las situaciones en que amenazas a la integración sistémica tienen que convertirse en amenazas a la integración social, y por tanto en crisis, y c) las vías siguiendo las cuales los problemas de autogobierno se transforman en amenazas a la identidad, es decir, el tipo de crisis que prevalece”.

Por muchos motivos, durante los años del primer batllismo, la sociedad uruguaya canalizó elementos propios de una formación social tradicional -principio de organización de clases que posee forma política, extensión de un aparato burocrático de dominación, autonomización y profesionalización del centro de autogobierno de la sociedad, etc.-; otros que son exclusivos de una formación liberal: aunque un capitalismo liberal de competencia nunca operó en el Uruguay ya que no existió un “Estado fiscal” (en la excepción de Max Weber) como institución complementaria del mercado autorregulado,

pueden reconocerse, empero, tareas clásicas del estado capitalista de competencia que aseguran que el proceso de reproducción de la vida social sea, en pureza, capitalista. Mencionemos, por ejemplo: defensa de los contratos civiles (policía, magistratura), legislación de protección al trabajador, complemento de premisas de la producción en el ámbito de la organización económica (educación pública, medios de comunicación, transporte), adecuación al derecho privado a las necesidades que surgen del proceso de acumulación, etc.

Sin embargo, la diferencia con una formación social liberal acabada, nuevamente, está en que no existió un mercado legitimador, ya que semejante tarea quedó en manos del aparato estatal. Y aquí emerge limpia -como la esencia platónica- la llave explicativa de este complejo fenómeno: el Estado. Emerge y señala que la sociedad uruguaya durante el primer batllismo posee, además, condimentos de una formación social típica de un *capitalismo tardío o de organización*. El Estado es juez y parte, y se expande económicamente a través de los servicios públicos, del fomento de bienes de consumo (protección a la industria) y del considerable impulso del saber técnico. Las políticas de nacionalizaciones y de estatizaciones llevadas a cabo por el partidismo quedarán siquiera como ejemplos válidos de esa alteración económica.

Entonces, como dice Rafael Paternain "la comparación no siempre es el terreno de la desesperanza. En un mundo transnacionalizado y globalizado, pero que sin embargo alienta los integristas, el racismo y la marginación, una producción intelectual y académica, basada en el deslinde y en la relativización de las pretensiones de sentido de los actores sociales, le otorga un ingrediente de interés adicional a los procedimientos comparados"⁶.

La comprensión de las matrices originales y las peripecias de nuestros campos ideológicos y sistemas políticos aún demandan una teoría de la evolución social en clave histórica. Dicha teoría tendrá que sentar las bases tipológicas -situacionales- a partir de las cuales se desenvuelven y gravitan las existencias históricas. La estabilidad o la ruptura de hegemonías o sistemas jamás se explican a partir de sí mismas, sino que aquí también entran a tallar la subjetividad y la intersubjetividad de la voluntad históricamente organizada.

El incansable papel de los intelectuales

El papel del intelectual a lo largo de la historia ha fluctuado entre la categoría de un artesano hasta la de un extraño intransigente y crítico que al no participar de ninguno de los problemas no necesita llegar a compromisos. Algunas características de la *intelligentsia* se origina de su 'desarraigo' y su tipo de ideación que dependen de las circunstancias sobre las que puede llegar a realizar una reflexión articulada.

Mannheim⁷ define a este grupo constituido por su posición diferencial en la cultura, como un sector desplazado o ascendente, una capa social bloqueada en su posibilidad de éxito. Significa que en la vida cultural, cada uno de ellos se desliga cada vez más de una clase determinada. Tienden a cristalizar las convicciones dominantes en su sociedad. La naturaleza del intelectual varía de una cultura a otra, pero sin duda su papel está directamente ligado a su asunción en las funciones claves de la sociedad.

6 Paternain R. Op. Cit.

7 Mannheim (1967) Pág. 163-177

Las variaciones pueden ser muchas. Sin duda, un intelectual integrado establecerá las normas de una cultura para una minoría dominante y a través de ellas para la sociedad en general. Es lo que Mannheim advierte como 'eslabones de la conexión entre la dinámica social y la ideación', produciendo ideas e ideologías que *justifican* relaciones de dominación. Así, los hombres de letras de las instituciones como los partidos políticos estables y tradicionales, crean su propio intelectual orgánico.

Siguiendo con el pensamiento de Mannheim, se puede analizar la diversidad de la *intelligentsia*, diferenciándola y valorándola a partir de cuatro criterios de cultura y educación: 1) el tipo de *labor manual o intelectual*, 2) la remuneración -el *profesional libre* y el *poseedor de un oficio*- se distingue al intelectual de los funcionarios políticos que están bajo la disciplina de las organizaciones y que reciben un salario por ello. En este caso la autonomía del intelectual está más ligada a la conformación de un ideario que de respuestas a los cambios de sentido en la sociedad, en un proceso de homogeneización y control. 3) posesión de cierto 'capital cultural' -*cultos* y *no cultos*- el término 'culto' es definido para Mannheim como el status que la sociedad le otorga a ciertos personajes que se reúnen alrededor de la mesa de la fonda preferida y se mantienen en contacto, interactuando tres principios de intercambio: cultura, rango y renta. El hombre culto es el que se mantiene *en rapport* con el estado de nuestros asuntos y no sólo de los suyos. 4) Por último, el autor distingue el 'culto' -que ha ido perdiendo vigencia- *del que posee un título académico*, este último sería el intelectual que crea una jerarquía burocrática, según sus criterios de distinción -a través de las carreras de la administración civil-. Advirtiendo de la uniformidad de la educación en la sociedad industrial.

Utilizaremos estas categorías también para caracterizar lo que llamaremos "intelectual independiente" que constituye una forma especial de relacionarse con las ideas y los actores de su tiempo, que si bien puede tener sus preferencias -en este sentido deja de ser independiente-, no se someten a ningún partido o definición. Esta independencia no es absoluta, si el determinismo completo es impracticable en cualquier área de la sociología, lo es mucho más cuando pretendemos abordar el estudio de un grupo de individuos cuya característica principal es 'ir a la deriva' y puede, por lo tanto, participar, por delegación en una gran diversidad de movimientos sociales e instituciones, dada su *pertenencia débil*.

Pensar que los universos de la sociedad, donde se producen realidades diferentes como son el arte, la literatura o la ciencia, no pueden ser diferentes bajo todas estas relaciones, es no comprender el campo del poder. La categoría de intelectual así propuesta es aquel que realiza un tipo de comprensión independiente y que no reduce su pensamiento a las invasiones de una ideología dirigida. La pretensión entonces es una investigación libre -que no significa sin compromiso- también aferrada a una base social en la cual además de los sectores obreros incorporaríamos las clases medias independientes, es decir, las capas sociales donde aparece un tipo de *intelligentsia*, relativamente independiente, que suele reclutarse a sí misma. La existencia de este extraño, en una sociedad altamente institucional es precaria y penosa de soportar en la medida que no se inserte en una acción transformadora.

Debemos ser conscientes, entonces, que si queremos entender el papel de los intelectuales que ordinariamente no reflejan la corriente de moda, no nos quedaremos con el intelectual que se encuentra simplemente en la cresta de la ola institucional. En este sentido, la sociedad determina las alternativas -el campo ideológico-; pero sin duda, las minorías independientes pueden ampliar ese marco, desempeñando su función en un proceso de organización en grupos de presión contestatarios,

donde los dos bandos de la clase en conflicto suelen imprimir su sello en la interpretación pública de las cosas. De esta manera, los intelectuales que van 'contracorriente' y cuestionan el sentido común implantado a través de una ideología dominante, a veces logran desempeñar su función de políticas alternativas, cuando estas existen, o creándolas, cuando estas no existen. Pero esta función trae nuevas tensiones frente a su compromiso en el dinamismo de su pensamiento.

Configuramos una imagen de un intelectual con capacidad de poder, posición definida por su capital simbólico, entendido como capital de reconocimiento y en muchos casos de consagración. En este sentido, la noción de campo literario o artístico, dice Bourdieu, está destinada a dos reducciones de sentido opuestas: por un lado, una reafirmación de la irreductibilidad del mundo del arte o de la literatura así constituido "el universo de excepción" ignorando las estrategias, los intereses y la existencia ordinaria; por otro lado, y en sentido inverso, se puede reducir el mundo del arte a eso contra lo cual está construido, reduciéndola a esas estrategias, intereses y luchas que tienen lugar en el campo político o la existencia ordinaria.

Así, para Bourdieu⁸, nos encontramos con un malentendido, los intelectuales ya no ejercen dominación -como en otros tiempos- a través de las relaciones personales, si no que la ejercen a través de una dominación estructural ejercida por mecanismos muy generales como son los del mercado. En esta posición contradictoria de dominantes-dominados y de dominados entre los dominantes, sirve para aprovechar la analogía con el campo político, de izquierda y de derecha, tratando de resolver la ambigüedad de la toma de decisión que implica esta posición inestable. Los intelectuales contestatarios, en rebelión contra aquello que se llama la burguesía, dirigen una forma de lucha interna al campo cultural y al mismo tiempo experimentan nuevas formas que ofrecen sus servicios simbólicos a lo que sería una política considerada de izquierda. Aquí se encuentra el punto de relación entre los dos campos. Este intelectual -que entenderemos de izquierda- se sirve de su capital específico conquistando un proceso de autonomía garantizada por la autonomía del campo, lo que le permite intervenir en el terreno de la política. Tal sería el caso de Hernández Arregui, y en menos intensidad el caso de Real de Azúa.

Creemos que todas estas categorías pueden definirse en base a un tiempo definido, las ideas e ideologías que los intelectuales producen sólo pueden abordarse teniendo en cuenta la situación de sus autores y a partir de la reconstrucción del escenario, más amplio, donde éstos actúan. Construyamos ese escenario argentino-uruguayo para luego insertar a nuestros autores y sus ideas en conversación al campo ideológico de su tiempo.

Reconstruyendo el campo ideológico de la época

La irrupción de las masas en Argentina 1943- 1976

La elección de la década del 40 para iniciar nuestro trabajo no es arbitraria, responde a los grandes cambios que se realizaron en el país en lo político, lo ideológico, lo económico y lo cultural.

Los proyectos de país que se habían realizado en el siglo XIX significaron la conjunción de pensamientos y proyectos políticos donde el rol de los intelectuales y la clase política habían estado mancomunados ; tal fueron los casos de Sarmiento, Alberdi, Avellaneda, entre otros. La fusión que

8 Bourdieu, P. 'Cosas dichas' Gedisa, México, 1995. Pág. 144

se había configurado entre las elites políticas e intelectuales en el siglo XIX, había desaparecido en la década de los 40.

Durante el siglo XX esta articulación sigue siendo inexistente, entre otras causas por el creciente autoritarismo de las clases dirigentes, a lo que se sumó el golpe militar de 1930 y los 10 años de fraude electoral que erosionaron las bases democráticas y culturales del país. Sin duda, fue un momento iniciático de la polarización que habría de fracturar la Argentina hasta nuestros días.

Ni el gobierno constituido por Juan Domingo Perón a partir de 1946, ni los gobiernos basados sobre la exclusión del peronismo, permitieron saldar el antagonismo que gestó la escisión.

La sucesión de gobiernos civiles y militares no lograron si no ahondar la crisis política que culminó con la dictadura más feroz que haya conocido el país en 1976.

La antinomia peronismo-antiperonismo resultó imposible de saldar. Debido a ello la construcción de un ideario político transitó los más diversos escenarios. Se sucedieron populismo, autoritarismo, desarrollismo, liberalismo, neoliberalismo que produjeron una serie de contradicciones significantes que abarcaron no sólo la esfera política sino también lo social y lo cultural.

Así, el papel del intelectual en este período sufrió todos los embates. Se entremezclaron caminos, se produjeron variaciones, diferentes conocimientos, acusaciones y situaciones paradójales.

Las ideas o familia primitiva de ideas, tales como nacionalistas, liberales, católicos o marxistas sufrieron este proceso de modificaciones y cambios a menudo inconsistentes e incomprensibles para el conjunto de la sociedad. Tales transformaciones afectaron también los ámbitos de la vida política haciendo difícil la articulación teórico – práctica.

Más que desde la perspectiva histórica, abordaremos la temática desde los cambios que evidencian las categorías centrales del análisis sociológico.

La historia argentina en el período seleccionado, fue la de un país enfrentado, polarizado en opciones antagónicas “la crisis política se volvió un dato crónico, y la violencia (o la amenaza de usarla) fue instalándose como recurso habitual de la pugna”⁹

El hecho peronista 1946-1955

La figura de Perón, un oscuro coronel que participó en el golpe de 1943, fue emergiendo hasta transformarse en un caudillo popular. La cuestión del “populismo” hacía su aparición en la Argentina. Nun define esta situación “para designar a movimientos y a regímenes políticos que hacen una fuerte invocación al ‘pueblo’ como unidad social homogénea y como sede exclusiva de valores positivos y permanentes que deben ser rescatados y sostenidos frente a poderes económicos y políticos que los amenazan”¹⁰

Aceptando la casi unánime caracterización realizada por los estudiosos del gobierno peronista, los cuales plantean tres nítidos períodos, destacaremos el primero como el de una gran bonanza económica que abarca 1946-1949. El lapso posterior, donde el gobierno pierde pujanza y se comienzan a advertir los primeros signos de la crisis toma los años 1949-1952, para concluir con el golpe de estado de 1955.

9 Altamirano, Carlos. “Bajo el signo de las Masas”. Bs. As. Ariel/ 2001 Pág. 12

10 Nun, J: “Populismo, representación y menemismo” en “Peronismo y Menemismo”.Bs. As/ Ed. El Cielo por Asalto / 1995. Pág. 74.

El señalamiento principal del primer período es la elaboración del "Primer Plan Quinquenal" 1947-51; dicho plan no es un conjunto homogéneo de medidas transformadoras de estado. En 1946 se estatizó el Banco Central asegurándose el Estado un amplio control de la moneda y de los créditos. Se crea el instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), organismo regulador de la exportación de cereales y cuya estatización permitió al gobierno disponer de gran parte de las divisas. Se compraron además servicios claves como ferrocarriles, teléfonos, gas, de navegación fluvial, etcétera.

Durante este primer período se realizaron en el sistema político profundos cambios: Estatuto del Peón Rural, el voto Femenino, la creación de la legislación de protección al menor y al anciano.

La base del triunfo peronista había sido el Laborismo, partido de corta historia, dirigido por Cipriano Reyes, uno de los artífices de la campaña electoral. Otro sector que se incorpora al partido son los jóvenes de FORJA (Fuerza Orientación Radical de la Joven Argentina); son radicales y, si bien numéricamente no constituyen una gran fuerza, sí poseen un vigoroso discurso político que los lleva -en 1945- a incorporarse al movimiento popular. La pujanza de figuras como Arturo Jauretche, Raúl Scalabrini Ortiz, José Hernández Arregui dan un nuevo tono político. Formaron parte del gobierno de Provincia de Buenos Aires gobernada por el Coronel Mercante, hombre clave en este período. La prédica nacionalista de este grupo tuvo una vasta influencia sobre todo en los sectores juveniles.

Pero, sin duda, el pilar del partido lo constituyó el movimiento obrero: los años 1946-1949 marcaron la fase de consolidación y de reformas sociales dirigidas a dicho sector. La actitud favorable a los obreros se puso de manifiesto con una serie de medidas y leyes prontamente aprobadas por el Poder Legislativo y sancionadas por el Ejecutivo. Así, se crearon el ministerio de Trabajo, escuelas profesionales para obreros, se establecieron estatutos que permitían por primera vez a los trabajadores el derecho a la protección contra accidentes, contra enfermedades, jubilaciones, etc. Pero también en este período debemos señalar el desplazamiento de aquellos dirigentes obreros renuentes a los planes de integración al gobierno. De esta manera se transformó a la Confederación General del Trabajo (CGT) en un órgano semiestatal sobre el que se estableció un importante control.

Conjuntamente a las instituciones estatales se crearon organizaciones semiestatales. En este sentido debemos destacar la obra de Eva Perón quien, desde la Fundación que llevó su nombre, financió proyectos sociales de las más diversa naturaleza: hospitales, escuelas, colonias infantiles, etcétera.

Evita liberó a su marido del papel de líder de los trabajadores, lo cual le permitió a Perón que su pretendido rol de representante imparcial del estado y árbitro de la nación resultara más plausible. También el sometimiento de los sindicatos fue obra de Eva Perón quien atacó sin piedad a los dirigentes tradicionales. Sin duda, ella sintió también la urgencia de la emancipación política de las mujeres; así bregó sin cansancio y sin concesiones hasta lograr el sufragio femenino. El 1er Plan Quinquenal incorpora a su texto, el respectivo proyecto de ley, el cual fue aprobado por ambas cámaras entre fines de 1946 y principio de 1947. El poder ejecutivo, lo promulgó el 23 de setiembre de 1947 y Perón le obsequió a su mujer un lujoso ejemplar encuadernado. Esto permitió el acceso al voto de 2.500.000 mujeres. Como consecuencia de todo ello en julio 1949 se funda el Partido Peronista -rama femenina- y Eva se convierte en su presidenta.

La relación del presidente con el ejército durante esta primera etapa fue óptima, si bien algunos sectores no respondían incondicionalmente a su gobierno, hasta 1959 pudo aislarlos y neutralizarlos.

Se esforzó además por satisfacer sus necesidades profesionales y mejoró de manera decisiva las condiciones de vida de todos los cuadros de las fuerzas armadas.

La reforma de la Constitución en 1949, permite la reelección del Gral. Perón en 1951 con más de 60% de los votos. Pese a ello percibimos ya algunas fisuras en la relación de Perón y el ejército; el sorpresivo intento de Eva Perón de ser candidata a la vicepresidencia como compañera de fórmula no es ajena al clima de tensión que se crea.

En 1951 dos grandes acontecimientos acentuaron el malestar: la expropiación de "La Prensa", respetable periódico ligado a la historia nacional y la sublevación del Gral Benjamín Menéndez quien se subleva el 28 de septiembre al frente de un destacamento de 200 hombres con tanques trata de que Campo de Mayo. Tres son los militares insubordinados: el Coronel Sauréz y los generales Lonardi y Menéndez quienes mantenían muy buenas relaciones con partidos de la oposición. A un mes y medio de las elecciones esta prematura rebelión sólo sirvió para que Perón endureciera su posición con respecto a la oposición y sometiese a una mayor vigilancia a las FF.AA.

EL 17 de octubre de ese año fue fastuosamente festejado: el "día de la lealtad" contó por primera vez con un desfile de destacamentos militares, y la CGT otorgó medallas a los oficiales y suboficiales que reprimieron el levantamiento. Aparentemente según opina Rouquié todas estas medidas tendieron a colocar a las fuerzas armadas en una situación de inferioridad con respecto a la central obrera. A partir de octubre de 1951 la lealtad al líder iba a reemplazar la subordinación constitucional al jefe de estado. La adulación y el culto a la personalidad alcanzan niveles agobiantes: los nombres de Juan Domingo Perón y Eva Perón aparecen rebautizando desde ciudades, hasta regimientos del ejército.

La prematura muerte de Eva Perón el 26 de julio de 1952 acelera los cambios en el gobierno peronista. El Gral. Perón privado de su principal sostén político se vio obligado a concentrar su atención en la base de su movimiento: los estrato bajos. Ese "puente entre Perón y los descamisados" había desaparecido.

Tal como señalábamos a partir de 1949 la coyuntura económica cambió. Atrás habían quedado los tiempos sin problemas; se avecinaban grandes conflictos. El tercer y último período lo ubicamos a partir de 1953. El gobierno debió conformarse con objetivos mucho menos ambiciosos; ya no consagró sus esfuerzos al crecimiento sino a conservar sus propias posiciones de poder. En este sentido se recurre a medidas coercitivas y en muchos casos la afiliación obligatoria al Partido Peronista significó un rápido crecimiento de éste y un brusco aumento del poder del partido; pero también contribuyó al resentimiento de amplias capas de la sociedad que cuestionaron la legitimidad del régimen.

La visita de Milton Eisenhower no contribuyó por cierto a mejorar la imagen antimperialista del General Perón. Las catástrofes parecen abatirse sobre el gobierno: una sequía como no se conocía desde 1914 destruye gran parte de las áreas sembradas y el "pan negro" tan despreciado aparece en las mesas argentinas.

Pero quizás el elemento detonante de una situación cada vez más conflictiva sea el enfrentamiento de Perón con el poder eclesiástico que hábilmente había logrado eludir para conformar "la comunidad organizada". Si bien la cúpula jerárquica eclesiástica había dado un total apoyo a la candidatura de Perón en 1951, los prelados más jóvenes veían con desconfianza al adoctrinamiento de las mujeres y los niños que se deba a través de la obra social peronista, instituciones como la UES (Unión Estudiantes Secundarios,) o el rol de la rama femenina.

La declaración de guerra era un hecho. El 12 de junio grupos de choque lapidaron la catedral: el 14 fueron expulsados dos prelados a Roma. Los miembros del gobierno argentino que tomaron esta medida fueron excomulgados. Por fin, el 16 de junio la Marina apoyada por sectores de la Fuerza Aérea, se insubordinan, y tras descargar algunas bombas sobre la Casa Rosada, ametrallaron en Plaza de Mayo a una multitud. La CGT, a través de la radio, convoca a una concentración donde la multitud es otra vez ametrallada por los aviadores sublevados, quienes ya perciben la falta de apoyo de otros sectores del ejército y huyen hacia Uruguay.

Al atardecer de ese día comandos peronistas incendian varias iglesias del centro de Buenos Aires; la Curia es destrozada. la violencia ha llegado a su máxima expresión. Perón, por consejo del Gral. Lucero trata, en un discurso, de pacificar los ánimos, pero sobre todo de cohesionar a un ejército ya irremediamente dividido. Culpa a los comunistas y a los marxistas ateos. De todas formas se abre una brecha pacificadora y los partidos opositores pueden manifestarse. Si bien figuras como Arturo Frondizi o Vicente Solano Lima aceptaron el diálogo ofrecido por Perón, el Partido Radical, el Socialista y el Conservador, lo rechazaron y continuaron sus acuerdos con sectores cada vez más amplios del ejército.

El 31 de agosto en una carta dirigida a la CGT y al Partido Peronista, Perón ofrece retirarse. No se habla de renuncia, sólo de retiro. Pero la respuesta es inmediata: una enorme concentración en Plaza de Mayo reclama a su líder y la consigna es "la vida por Perón". Finalmente éste aparece en el balcón donde realiza un encendido discurso: "yo contesto a esta presencia popular con las mismas palabras del 45: a la violencia le hemos de contestar con una violencia mayor, y desde ya establecemos una conducta permanente para nuestro movimiento: aquel que en cualquier lugar intente alterar el orden en contra de las autoridades o en contra de la ley o la Constitución puede ser muerto por cualquier argentino..." y "cuando uno de los nuestro caiga, caerán cinco de ellos"¹¹.

Las interpretaciones de este virulento discurso son muchas; pensamos en el intento de Perón de una vuelta al 45, con una nueva apelación a las masas y a que el movimiento volviera a sus orígenes con los "desposeídos". El llamado es tardío, las instituciones, partidos y sindicatos están demasiado corruptos y burocratizados para cualquier cambio.

El 20 de setiembre de 1955 se inicia el golpe de estado, o la llamada "Revolución Libertadora". La suerte estaba echada para este período histórico del peronismo.

En el mismo se observó un proceso de radicalización en su interpelación a las masas, con un contenido profundamente antiliberal y antioligárquico; no obstante esto, aceptó los límites impuestos por el sistema y su proyecto no rebasó el de un "desarrollo del capitalismo nacional". Esta fue una clara limitante en su ideario transformador y como consecuencia se articuló con otros elementos sin contenido popular.

Si el discurso peronista tuvo un innegable éxito en construir un lenguaje popular-democrático, éste fue debido a la homogeneidad social de la Argentina, de población urbana ampliada, con un sindicalismo organizado, y un amplio desarrollo de las capas medias. Además de ello el nuevo estilo de conducción dio a su líder una excepcional capacidad de persistencia en la fidelidad popular, incluso con posterioridad a su caída.

11 Perón, J.D "Historia del Peronismo" / 1952/ Mimeo Pág. 95

Si bien es cierto que durante el gobierno peronista existió un límite en los antagonismos, éstos fueron imposibles de controlar cuando el peronismo fue proscrito y comenzó a reorganizar sus cuadros desde la base.

Presentaremos algunas interpretaciones que haremos para este período histórico.

Evidentemente el papel del líder en la fundación del movimiento fue esencial, sobre todo, si a esta caracterización de Perón le incorporamos el carisma que poseyó. Utilizamos la definición weberiana del término: "El carisma sólo conoce la determinación interna y la restricción interna. Quien posee carisma se apropia de la tarea que cree adecuada y exige obediencia y fidelidad en virtud de su misión..."¹²

De tal forma pensamos que el justicialismo respondió a las metas establecidas por su fundador. Sin embargo, queremos destacar la heterogeneidad de muchas de estas medidas como así también la dificultad de pensar políticas alternativas para la Argentina del 40-50.

Queremos también señalar la tensión dialéctica entre líder y pueblo, sobre todo si aceptamos que el proyecto popular fue no sólo consensual sino que a veces superó a Perón en organización y demandas, e intentó recrear un pensamiento "nacional y popular" en un sentido gramsciano. Así la construcción de una voluntad colectiva nacional y popular superó en mucho al ideario peronista.

Resumiendo, pese a los intentos de neutralización del pueblo por parte de la clase dominante, éste desarrolló antagonismos que no pudieron ser resueltos, Por el contrario, ellos han permanecido casi intocados desde los años 50. La historia posterior demostró que efectivamente la capacidad articuladora del líder fracasó, y en este sentido parte de las masas dio un paso adelante en el proyecto de "comunidad organizada" desarrollado por Perón. La dialéctica de la creación y el consentimiento, la especificidad de la política en la crisis del estado peronista, la mediación institucional de las prácticas ideológicas y su efectividad social, la naturaleza de los antagonismos democrático-populares y los problemas de cambio no pudieron ser resueltos por el peronismo.

En suma, queremos destacar la innovación y la relevancia de la política cultural peronista. En este sentido apuntamos a la importancia decisiva que tuvieron los medios de comunicación masiva. En la instrumentación de una nueva manera de formar y conformar ideología. no sólo se dio la presencia y el contacto directo de Perón y Evita con la masa, sino que la radio primero, el cine y la televisión por último, plantearon políticas culturales inéditas en el país. Estas tuvieron un contenido ideológico altamente heterogéneo. Por un lado, un contenido "ordenador" de la propaganda que se basó esencialmente en el "culto a la personalidad" y un arte Kitch; por otro lado, existieron sectores minoritarios que reivindicaron un arte nacional y popular.

El tercer aspecto que queremos señalar es que la caída de Perón en 1955 sumergió al país en una crisis política de la cual no ha podido salir hasta nuestros días, pese a todos los experimentos realizados: autoritarios, democráticos, autoritarios más profundos.

Por último, al hablar de crisis entendemos con Habermas que éstas "surgen cuando la estructura de un sistema de sociedad admite menos posibilidades de resolver problemas que las requeridas para su conservación."¹³

Así, el sistema político argentino comenzó un proceso de disolución y quiebra.

12 Weber M. "Economía y sociedad, México, FCE/ 1968 Pág. 662

13 " Habermas J. "Problemas de legitimación del capitalismo tardío" Buenos Aires, Amorrortu /1975 . Pág. 28.

Creemos no poder determinar con exactitud las perturbaciones que han sufrido las estructuras normativas y si realmente éstas se hallan tan dañadas que la sociedad se ha vuelto anómica. Lo que sí podemos afirmar es la pérdida de una identidad que impide a las nuevas generaciones reconocerse en la tradición que antes tuvo carácter constitutivo. De la recomposición de un discurso que genere capacidad de autogobierno depende el futuro del país.

El liberalismo en la “revolución libertadora”

La autodenominada ‘revolución libertadora’ comenzó su periplo sin poder establecer bases unificadas entre los miembros participantes en el golpe. La dicotomía entre los sectores, incluso militares, que pretendían formas de pacificación con la consigna “ni vencedores ni vencidos” pronto chocó contra el proyecto de desperonizar el país de la gran mayoría de militares civiles e intelectuales. Tanto fue así que el sólo hecho de tener una foto de Perón o Evita se convirtió en un delito.

Así la asunción del general Pedro Aramburu significó un cambio radical en la conducta gubernamental y la restauración liberal. Se tomaron medidas drásticas como la disolución del partido peronista, se intervino la CGT y se llegó a fusilar a los militares y civiles que participaron en un intento de golpe de Estado en 1956, incitando la vuelta de Perón al gobierno.

También el proyecto liberal y la vuelta a la esencialidad de la producción agraria conformaron una propuesta muy importante del nuevo gobierno que volvió a definir el país como agropastoril.

A pesar de todas las medidas tomadas, el denominado “fenómeno peronista” persistía. En función de ello fue tematizado no sólo en los ámbitos gubernamentales sino también por el conjunto de la sociedad. Así se realizaron mesas redondas, debates, discusiones, convocadas sobre todo por agrupaciones políticas y por grupos universitarios. En algunas facultades y en algunas cátedras el análisis de este fenómeno pasó a ser definido como un tema esencial.

Si en un principio en el campo discursivo sólo se escucharon críticas y acusaciones de dolo, de autoritarismo hacia el peronismo, en el año 1956 se comienzan a alzar voces disonantes con la política oficial. Así, Ernesto Sábató, sin ceder a una impugnación intransigente al general Perón, denuncia: “Debemos valientemente reconocer que no todo lo que sucedió durante esa década fue negativo y destructor, ya que las grandes multitudes advinieron a la vida política de la Nación, y un fuerte e irresistible sentimiento de justicia social se elevó como un clamor que ya nadie puede desoír”¹⁴ Pero también otros intelectuales sensibles y más atentos comenzaron a llamar la atención sobre los problemas en el campo popular buscando a través de revisiones autocríticas los elementos más contradictorios en los cuales se había instalado el discurso de la elite liberal.

La revista ‘contorno’ dirigida por Ismael y David Viñas, se transformó en vocero de una creciente crítica.

Mientras tanto, la conocida revista Sur, dirigida por la señera figura de Victorio Campo permanecía imperturbable en su oprobiosa definición del “dictador”.

También los intelectuales peronistas comenzaron a tallar fuertemente en la discusión, la llamada izquierda nacional comienza a publicar libros revulsivos, en el caso de Arturo Jauetche ‘Los profetas del odio’ en 1957 o ‘El retorno al coloniaje’ en 1955 o el caso del autor que nos ocupa Hernández

14 Sigal, Silvia. “Intelectuales y poder en la década del sesenta”. Bs. As/ Ed. Punto Sur/ 1991. Pág. 142.

Arregui 'Imperialismo y cultura' en 1957, definían el peronismo como la realización histórica más avanzada de lo nacional-popular.

Las disidencias en el campo intelectual, se trasladaron rápidamente al espacio político y económico. Un informe de Raúl Prebisch parte aguas en los temas que serían a futuro áreas de discusión: las relaciones entre el país agrario y el país industrial, las función relativa del Estado y la iniciativa privada en el desarrollo económico, el papel del capital extranjero y por fin el abastecimiento energético.

Pero el tema fundamental que recorría la política, la economía y sectores de lo social era la primordial tarea de 'desperonizar' la economía y asimilar ese vasto sector de la población que continuaba siendo fiel a su líder. Como afirma Terán "ese mito se obstinaba en relatar una y otra vez que el peronismo era un fenómeno que no formaba mundo dentro de un escenario nacional normalizado, por más que por su duración y apoyos populares gritara literalmente lo contrario. Para aquella tenaz creencia el movimiento mayoritario era de carácter episódico y estaba artificialmente promovido por una demagogia que una vez carente de ese mismo estado permitiría el rápido desmantelamiento de sus efectos más gravosos de la conciencia de las masas"¹⁵.

El desarrollismo y su proyecto:

A partir de los últimos años de la década del 50 el discurso relativo al desarrollo fue como un universo en expansión. Los mejores representantes de este pensamiento fueron sin duda Rogelio Frigelio y Arturo Frondizi. Este discurso permitió el triunfo de éste último, quien asumió su gobierno en mayo de 1958. Desde antes fue un activador fundamental de la propagación del pensamiento desarrollista. Sin embargo, durante su gobierno no siempre estuvo en sintonía con dicho pensamiento, dado que muchas de sus medidas no se correspondieron a un desarrollo nacional sino, quizás, lo contrario.

Otro de los pensamientos que tuvo una enorme influencia de carácter internacional fueron las propuestas de la CEPAL. El esquema Centro-periferia para describir el reparto desigual en la economía mundial, a lo que se sumaron los proyectos modernizadores que configuraron los ejes de la discusión económica con una influencia notable sobre la política.

La discusión planteaba, entre otros tópicos si ¿era la Argentina un país sub-desarrollado o más bien un país en desarrollo? Esta discusión, que permeó todos los ámbitos, llevó a los liberales a afirmar que el proyecto desarrollista era una variante más del estatismo o del dirigismo económico. Dicho diagnóstico afirmaba que el mal argentino provenía de la intervención del Estado en la economía. En el prefacio del libro de Federico Pinedo 'Porfiando hacia el futuro' Alberto Duhau afirmaba: "un ideal: la libre empresa. Un solo enemigo: el dirigismo económico"¹⁶.

En cambio Arturo Frondizi fue sin duda uno de los políticos que anticipó que sin el peronismo o con el peronismo proscripto no se podía gobernar. Esta definición dividió al radicalismo entre el sector más recalcitrantemente antiperonista y la UCR -Unión Cívica Radical- intransigente, esta última comandada por Frondizi con un tinte más moderno e intelectual, con un órgano que logró una gran difusión, la revista "Qué". Participaron en ella sectores peronistas, jóvenes radicales, sectores del partido comunista, en una palabra, representantes de los más diversos ámbitos del movimiento nacional.

15 Terán Oscar: " Nuestros años sesentas", Bs. As / Ed. Punto Sur/ 199. Pág. 45.

16 Altamirano. C :Ob. Cit Pág. 61.

Tal como afirmábamos, el triunfo de Frondizi supuso el primer acuerdo entre Perón en el exilio y una fracción de la dirigencia política. Si bien Frondizi y Rogelio Frigerio -'cerebro gris' - negaron el pacto con Perón, las masas populares siguiendo las indicaciones de su líder apoyaron a la Unión Cívica Radical Intransigente (UCRI), permitiendo su triunfo.

Sin embargo, el actor fundamental en esta escena, los militares veían con profunda desconfianza este proceso político y pronto comenzaron las desavenencias. El gobierno civil fue constantemente jaqueado por las fuerzas militares, a lo que se sumó el descontento de los sectores sociales más progresistas que se vieron afectados por las reformas del gobierno en el área educativa -reconocimiento de la Universidad Católica-, lo que desató una dura controversia entre las consignas "educación laica" y "educación libre". Asimismo los contratos con capitales extranjeros para la explotación de los yacimientos petrolíferos exacerbaban más aún los ánimos.

En lo político debe agregarse el rechazo de sectores civiles y militares que veían con profunda desconfianza todo intento integrador del peronismo. Estos por su parte, habrían de emplear todos los métodos que tenían a su favor (control de los sindicatos, el capital de votos o la acción directa) a través de los cuales presionarían para legalizar su pertenencia al sistema político.

El gobierno trató de conformar a unos y otros, pero finalmente no satisfizo a ninguno. El triunfo en 1962 en la provincia de Buenos Aires del candidato peronista a gobernador Andrés Framini aceleró el golpe de Estado de marzo.

Nuestros años sesenta

La revolución cubana expresó el estado de la beligerancia de los sectores más rezagados del continente latinoamericano. Su repercusión en la Argentina afectó todos los sectores sociales. Una imagen de igualdad, valor, ética y futuro promisorio catapultó a la Revolución Cubana y sus héroes -Fidel y el Che- que pasarán a ser la representación simbólica de una mística revolucionaria que impactó a gran parte de la pequeña burguesía, de los sectores intelectuales y de algunos sectores obreros. En este último sector, se conformó lo que se denominó 'el clasismo combativo'. Estos son casi 12 años en la política argentina donde se experimentaron todos los embates de sus distintos sectores corporativos: el ejercito, el sindicalismo y la clase política.

Aparece también la guerrilla emergente entre la Revolución Cubana y el Cordobazo de 1969. "La izquierda organizó entre los años 60 y 70 los grupos revolucionarios más numerosos del Cono Sur y difiere de ellos en la significación que esta izquierda revolucionaria tuvo para la política argentina. Esta ingresó legítimamente a la escena política gracias a su sector peronista, fue crucial para el retorno de Perón a la Argentina, después de 17 años de exilio y consecuentemente muy importante para la restauración democrática de la democracia en 1973" (Ollier M.:17).

El antagonismo de las distintas posiciones desarrolló núcleos de alta tensión que irreversiblemente conducirían a primero: el golpe de 1966 y diez años más tarde al cruel golpe del 76. Es notable que los antecedentes de golpes militares y la actitud mesiánica de estos como así también la permanente tutela y el llamado destino manifiesto hizo que creyeran en la posibilidad de transformarse en los hacedores de la patria. En esta discusión con respecto no sólo al peronismo, sino también al papel de los gobiernos civiles se dan en 1963 los enfrentamientos entre militares: los autodenominados azules (legalistas) y colorados (golpistas). En esta puja triunfaron los militares azules, permitiendo la

continuidad de el vicepresidente Defrondici hasta el intrincado proceso eleccionario en 1963 donde resultó electo Arturo Illia, médico cordobés perteneciente a la UCR del Pueblo. Su gobierno se distinguió por romper con el FMI, asimismo reformular las concesiones realizadas a empresas extranjeras y un estilo de gobierno que podíamos denominar moderado y gradualista. A pesar de ello, tuvo que enfrentar a un peronismo aglutinado sobre todo en la CGT dirigida por Pandor, también al liberalismo cuyo más conspicuo representante fue Mariano Gorondona y su prédica golpista y por fin a los militares. Sin duda, esta conjunción de frentes golpistas produjo un inestable equilibrio que no podía durar y así dos años y medio más tarde el general en jefe Onganía realiza el ya anunciado golpe de Estado. De acuerdo a la proclama militar, estos habían llegado para quedarse. El nuevo presidente católico ultramontano, sin cualidades políticas, anticomunista obsesivo, autoritario, con concepciones rígidas e inmodificables, como lo define Luna (Luna:87), trajo como consecuencia que una de las primeras medidas es la intervención a las universidades nacionales, acto conocido como “la noche de los bastones largos” por su violencia y agresión a profesores universitarios.

Este acto significó el desmantelamiento de las universidades y el exilio de los más prestigiosos investigadores y docentes. En cuanto a la política económica fue de neto corte monetarista que significó una drástica devaluación del peso en un 40%, desprotegiendo toda actividad considerada poco eficiente y descapitalizando los sectores productivos nacionales, lo que significó una importante liquidación de la industria nacional y como consecuencia de fuentes de trabajo.

El creciente autoritarismo produjo un importantísimo descontento popular y el comienzo del accionar de la guerrilla en abril de 1969, con la toma de armas por parte de un grupo de jóvenes en Campo de Mayo.

Pocos meses después se declaran huelgas y levantamientos en las ciudades de Rosario y Córdoba lo que determinará el comienzo del fin.

Una represión indiscriminada y la muerte de jóvenes produce la Pueblada conocida como “El Cordobazo”. La respuesta es la clausura de periódicos, la intervención de la CGT y la persecución de dirigentes políticos. La falta de comprensión de la realidad y la actitud mesiánica de Onganía afirmando que permanecería gobernando por 15 o 20 años más, aceleró el descontento militar.

En este panorama incierto la muerte del general Aramburu secuestrado por los montoneros pone su signo trágico en la historia y conduce a la revocación del mandato de Onganía. Asume el general Levingston, quien acude a medidas económicas sólo paliativas de la compleja realidad, con lo cual se desata una importantísima inflación. En el orden político, el gobierno comienza a trabajar con una base considerada neoperonista a lo que se agregan dirigentes de origen desarrollista. Pero también los partidos han comenzado a salir de su ostracismo y el peronismo y la UCR del Pueblo junto con tres partidos pequeños comienzan a realizar acuerdos que culminarían con un entendimiento llamado “la hora del pueblo”.

La intransigencia es la respuesta del presidente militar y estos consideran necesario el reemplazo del General Levingston. Es entonces que asume en 1971 el tercer titular de la Nación, Comandante en jefe del Ejército Alejandro Lanusse, quien llamó a un gran acuerdo nacional, para realizar dicho relacionamiento civil militar que permitiría una salida electoral.

Había terminado el ciclo de la “Revolución argentina”, la pretensión política de Lanusse significaba incluir al peronismo, pero como contrapartida exigía la desautorización de Perón a la violencia, es decir, a la guerrilla montonera, como así también la renuncia a toda candidatura.

La opinión pública condenaba cada día más al partido militar, con lo que la capacidad de obra del presidente era cada vez más reducida. Perón utilizó muy inteligentemente las contradicciones de los militares y los civiles antiperonistas lo que le permitió el triunfo electoral con 'esa juventud maravillosa' el 25 de mayo de 1973. El 20 de junio Perón regresa al país y en Ezeiza se desata una matanza. Las heridas siguen abiertas.

Derivas de la historia uruguaya

Centremos ahora nuestra atención en la historia de la formación política uruguaya, particularmente en el período que va desde la posguerra hasta 1955-1959, época en la cual llegan a su fin las estrategias "hegemónicas transformistas"¹⁷, llevadas adelante por los sectores articulados en la estructura de poder.

Luego referiremos al período 1955-1973 en que deviene, conjuntamente con el "agotamiento de un modelo de desarrollo" impulsado por el neobatllismo pero con anclaje en el impulso reformista proveniente de los gobiernos de Baldomir y Amézaga¹⁸, el derrumbe de las articulaciones consensuales que dieron lugar a una sociedad "amortiguadora", aunque no exenta de tensiones¹⁹

Tomamos aquí el concepto de hegemonía en términos gramscianos: "liderazgo político, intelectual y moral" de los agentes políticos articulados a las clases sociales, pero no constituidos como reflejo de las mismas. Al hacerlo, se coloca el énfasis en los aspectos consensuales que coconstituyen, junto con la coerción, mecanismos de poder político.

Decir que la hegemonía es transformista implica sostener que las diferentes fracciones de la clase dominantes intenten integrar a los sectores subalternos de modo tal que a nivel político no se conforman sujetos en oposición antagónica.

Dicha construcción hegemónica se origina en el Uruguay a principios de siglo con el proyecto del dado a llamar "primer batllismo" o "batllismo temprano". El mismo interpelará a los sectores populares como sujetos de ciudadanía a través de prácticas discursivas organizadas en base a diferencias y no a antagonismos, cumpliendo, de esta forma, un papel integrador²⁰: "*La lucha de clases puede tener*

17 Con este término, que acuña Francisco E Panizza, nos referimos a "...el proceso por el cual los sectores dominantes en una sociedad intentan bloquear la emergencia y consolidación de una fuerza antagónica a través de la absorción y neutralización selectiva de sus demandas y/o del intento de cooptar a sus representantes políticos en el bloque de poder" (Francisco E. Panizza. "Uruguay: Batllismo y después". Montevideo/. Ed. Banda Oriental/1986. Pág.14

18 Como señalan Gerardo Caetano y José Rilla "La manera como el Uruguay había procesado la transición política, las transformaciones en la economía y en la sociedad, así como las múltiples consecuencias derivadas del Estallido de la Guerra Mundial convergían en un cuadro propicio para la restauración, rumbo que tomó una vez más la forma de un proyecto reformista similar al del primer Batllismo. Como hemos visto, el nuevo impulso reformista había comenzado ya durante las administraciones de Baldomir y Amézaga, e incluso esta última había contado con una discreta pero efectiva conducción batllista"

19 El concepto de amortiguación no hace referencia a la inexistencia de tensiones en la sociedad uruguaya, aunque sí involucra la idea de no existencia de "tensiones extremosas". Las diferencias entre uno y otro tipo son analizadas en términos comparativos con la historia de Brasil y Argentina. Metodológicamente la comparación se basa en periodizaciones - (etapas)- reconocibles en los tres países.

20 Cave diferenciar dos tipos de discurso, teniendo en cuenta, como lo hacen Laclau y Mouffe (1985) si las cadenas de equivalencia tienden a dividir el espacio político en dos campos antagónicos, o si en base a diferencias tratan de integrar al interior de la comunidad política al conjunto mayor posible de los integrantes (ellos/ nosotros). Los primeros tipos de discursos, a diferencia de estos, son de ruptura (pueblo/ oligarquía).

su justificación en ciertos pueblos europeos, donde se hallan de un lado los que mandan y los que explotan y del otro los que obedecen y son explotados, pero no entre nosotros donde no se podría encontrar una línea divisoria entre una y otra clase.”²¹

Esta ciudadanía, a diferencia del “modelo Europeo”, se constituirá primero en lo económico social antes de darse plenamente en el ámbito de la política. Para concretar el “proyecto” fueron idóneas las ya constituidas estructuras partidarias.

Del primer Batllismo a la crisis

Como es sabido, en el Uruguay los dos partidos tradicionales, nacidos con la independencia, sobrevivieron desde la sociedad “pastoril y caudillesca” a la urbana y de servicios del siglo XX.²²

Particularmente el Batllismo se modeló como partido moderno²³ en estrecha vinculación al Estado. La participación directa en el gobierno de los poderes dominantes económicamente se fue reduciendo y emergió la política como práctica profesional, de forma tal que la “clase política” desarrollará intereses propios.

Es justamente desde el Estado que se promoverán cambios en relación a la economía, el proceso de industrialización, la política cambiaria y fiscal, las políticas sociales y la legislación laboral.

Estas características dan peculiaridad al proceso iniciado a comienzos del siglo pasado, particularidad que queda visible no bien se realizan análisis comparativos con los países vecinos. Sólo a modo de ejemplo recordamos que Batlle llegó por primera vez a la presidencia e 1903, o sea 13 años antes que Yrigoyen, con el cual se le suele comparar. Mientras en la Argentina la prosperidad económica que se vivió, con momentos de mayor auge, desde 1905 a 1920, benefició a los gobiernos conservadores-oligárquicos, la misma coyuntura en Uruguay favoreció al Batllismo. Esto significa, como lo señala Panizza que “mientras Yrigoyen estaba luchando por el poder, Batlle estaba actuando desde el poder”,²⁴ con las implicaciones que ello tiene en torno a las dificultades que los radicales tuvieron, una vez llegados al gobierno, para desarticular la relación oligarquía/ aparato estatal, la cual, dicho sea de paso, no fue del todo doblegada.

Si el primer Batllismo se caracterizó por llevar adelante la tarea conjunta de democratización y modernización en un mismo período histórico, el segundo puede ser definido como un intento de restauración de aquel modelo, pero en un contexto de ocaso de la hegemonía británica y consolidación de la norteamericana, resultante -en parte-, del triunfo aliado y la posterior constitución de la “Guerra Fría”.

En 1929 el impacto de la crisis capitalista golpea la ya menguada economía nacional Uruguaya, quedando al descubierto en la misma problemas de carácter estructural asociados a la posición asimétrica en la economía mundial.

21 J. Batlle y Ordoñez – “El Día” 30 de noviembre de 1919

22 La centralidad que han tenido los partidos en la constitución de la historia política uruguaya a llevado a caracterizarlos en términos de partidocracia, (Gerardo Caetano, José Rilla, Romeo Pérez /1987). Con ello se hace referencia a “...la fuerte configuración electoralista del sistema político” característica que por otra parte data efectivamente de las primeras décadas del siglo pasado.

23 En este período cobraron fuerza los llamados “partidos de ideas”, se institucionaliza la oposición nacionalista y la sociedad comienza a politizarse, lo que no obstaría para que el duelo siguiera siendo un instrumento de dirimir conflictos de la vida política, como se evidencia en la muerte de Washington Beltrán un viernes Santo de abril de 1920

24 Panizza, Francisco. Ob. Cit. Pág. 31

En ese mismo año fallece José Batlle y Ordóñez, sin que ello signifique la desaparición de ciertas líneas de continuidad en términos de algunas políticas estatales e de proteccionismo económico y social, las cuales subsisten incluso bajo la ruptura institucional que se da con el Golpe de Estado de Terra, en marzo de 1933; golpe, que sin lugar a dudas, representa la llegada al gobierno del ala derecha del reformismo.²⁵

La llamada “dicta blanda”, apoyada por las fuerzas policiales y con la neutralidad benevolente de las Fuerzas Armadas, constituyó un proceso de relativa baja tensión. Fue por ello que “*no fue difícil encontrar una salida cuando las razones y el impulso de excepción quedaron agotadas*”.²⁶

Varios factores incidieron en la transición política. La clave social y económica la podemos encontrar en la imposible superación de la crisis del sector agropecuario y el dominio lento del sector industrial; ello fue acompañado por la diversificación y ampliación del mercado externo y la consolidación de la intermediación financiera, donde cumpliría un papel central la banca estatal.

Al finalizar los años de la Guerra dichos cambios se consolidan debido al aumento en la demanda de nuestros productos.

En el plano internacional se iría abandonando la “neutralidad” para acompañar las propuestas norteamericanas en materia de política exterior, lo que no pudo cuajar en la implantación de bases navales en el territorio uruguayo debido a la oposición del Herrerismo y un pequeño sector de la izquierda independiente.

La política desarrollista

Fue la industrialización el sostén económico sobre el cual anclaría el neoballismo: “*Por ella se luchó en forma encarniza, con más pasión que planificación y con la confianza absoluta que tuvo en la postguerra la nueva generación de economistas, científicos sociales y planificadores del sistema internacional en el paradigma cepalino*”²⁷. Entre 1945 y 1946 la tasa anual de crecimiento fue del 8%, mientras que en EE.UU. lo era del 3%, 5,5% en Europa, y en la Unión Soviética un 8%.

Durante la presidencia de Luis Batlle Berres (1947- 1955) se consolida el “modelo de sustitución de importaciones”, sostenido por las divisas que seguían proviniendo principalmente de los excedentes de las exportaciones agropecuarias.

En lo ideológico, orden y justicia social fueron -al decir de Panizza- elementos clave, donde, y a diferencia del primer Batllismo, la armonía de las clases no era considerado un fenómeno natural sino producto de la mediación estatal.

El objetivo de la mediación era evitar el “capitalismo injusto”. Pese a este discurso, los trabajadores no eran interpelados en cuanto su identidad de clase, sino en cuanto ciudadanos, cuando no como potenciales militantes colorados: “*Entiendo pues, que hace bien el obrero que quiere entrar*

25 Dicho quiebre institucional implicó un claro fraccionamiento de los partidos. El presidente, que había sido electo por el Batllismo, se asoció a los sectores riveristas y al Herrerismo, representante del tradicional sector rural ganadero. Se opusieron al golpe la casi totalidad del batllismo, el futuro Partido Blanco Independiente, la Unión Cívica, el Socialismo y el Comunismo.

26 Azúa, Real : “Uruguay, ¿ una sociedad amortiguadora?”. Montevideo/ Ed. Ciesu- Banda Oriental/ 1984 (Pág. 57.)

27 Rama, Germán: “La Democracia en el Uruguay: Una perspectiva de interpretación”. Montevideo /Ed. Arca Montevideo/ Pág. 65

en organizaciones sindicales para resolver sus problemas. Pero entiendo que los que no lo quieran hacer, pueden respaldarse en el batllismo que es el gran sindicato de la libertad".²⁸

El "modelo reformista", aplicado desde el Estado continuo, no sin altibajos, hasta mediados de los cincuenta.

Durante el gobierno del sucesor de Luis Batlle, Andrés Martines Trueba, se implementaran nuevos cambios institucionales, los cuales cristalizarán en 1952 con la aprobación de un nuevo sistema colegiado integral en la organización del poder ejecutivo.

En este mismo año, se radicaliza la lucha por la reforma Universitaria, ya de viejo cuño, consagrándose la autonomía universitaria en el art. 205 de la nueva Carta Magna. Pero será en el primer rectorado de Cassinoni que se logre la ley orgánica vigente. Hacia el año 58 quedará sellada la alianza entre sindicatos y estudiantes que, según algunos analistas, contribuyó a la derrota del partido colorado.

Crisis económica y reforma constitucional marcaran el comienzo del fin de lo que ha dado a llamarse el neoballismo.

Los comienzos del autoritarismo

Para entonces, factores externos e internos concurren para que finalmente, en 1958, el partido Nacional desplazara a Luis Batlle, quien durante el interregno 55- 59 fuera presidente del Consejo Nacional de Gobierno.

Entre los factores externos debe destacarse la caída en la demanda de los productos latinoamericanos, la caída de los términos de intercambio, la creciente intervención estadounidense en forma directa y el comienzo de la escalada en el endeudamiento externo. A nivel interno es dado señalar el ya problema estructural del sector ganadero, al que se le suma el agrícola; la falta de innovación tecnológica, el mercado interno pequeño, la falta de visión empresarial etc.

Las viejas prácticas consensuales llegaron a su fin, multiplicándose los conflictos entre los sectores industriales y ganaderos²⁹ -que constituían el bloque en el poder-, y los sindicatos obreros. Se inicia una puja por la redistribución frente a un Estado que va perdiendo su capacidad de arbitrar. Las luchas particularistas toman primacía en la escena ante la imposibilidad de reconstruir un proyecto de cuño nacional.

Con la victoria nacionalista Herrerista y aún más la del ruralismo, retorna el sector ganadero en su intento de ejercer su hegemonía., aunque los resultados demuestran nuevamente su incapacidad para pasar de "clase dominante" a "clase dirigente", es decir, hegemónica.

Algunas cifras resultan ilustrativas: entre los años 59-60 mientras el costo de vida aumenta en un 38.5%, afectando principalmente a los asalariados urbanos, el precio de la tierra se triplica, el precio del ganado en pie subió de 60 centésimos el kilo a más de dos pesos y se duplicó el ingreso de los estancieros por la venta de lana. Esta tendencia sin embargo no duró mucho, entrando en declive luego del 60.

28 Luis Batlle Berres 5/12/52

29 Se concluye el pacto implícito que los sectores ganaderos exportadores e industriales habían mantenido y por el cual nunca hubo cambio en la tenencia de la tierra, entrando sólo en negociación los precios, el nivel de cambio de la moneda y el crédito.

Signó el período un rumbo liberalizador en la conducción económica³⁰ que se plasmó en diciembre del 59 en la Ley de Reforma Monetaria y Cambiaria. Un año después se firmará la primera cara de Intención con el FMI.

Los resultados de este primer gobierno blanco arrojaron déficit en la balanza comercial y la de pagos, el crecimiento del PBI fue menguado, creció la desocupación, no hubo recuperación del salario real, aumentó la deuda externa y se incrementó la actividad económica especulativa.³¹

La segunda presidencia blanca (1962), a pesar de algunos intentos por superar la ortodoxia fondomonetarista, no arrojó resultados más promisorios. Espiral inflacionaria, estancamiento, aumento de la actividad financiera especulativa que devino en crisis bancaria –recordemos la quiebra del Transtlántico y el Regional-, y nueva orientación hacia el FMI.

No menos significativo fue en este período el aumento del gasto público como resultado de una estrategia clientelística de carácter complejo puesto que *“en la medida en que ambos partidos y las fracciones dentro de cada partido tenían acceso a los recursos del sistema de clientela, no existía una única cadena de relaciones clientelísticas sino una multiplicidad de redes en competencia mutua, lo que en cierta medida fortalecía la posición del cliente”*.³² Como consecuencia las confrontaciones gobierno. Empleados públicos se transformaron en una de las tensiones del período.

A esto debe sumarse el fraccionalismo creciente de los partidos políticos, lo cual queda claramente ejemplificado cuando constatamos que en 1962 los partidos Colorado y Nacional presentan 17 y 53 listas para Montevideo y 146 y 204 si se toman los 19 departamentos. Dicha tendencia se profundizará para 1966: en Montevideo fueron 23 y 56 y en el país 239 y 229.

Este año marca una nueva reforma constitucional con regreso al presidencialismo y aumento de las facultades del ejecutivo.

Será el partido colorado quien en 1967 asuma el gobierno, llevando al Ejecutivo al Coronel Gestido; su muerte, el seis de diciembre de 1967, dio paso a la figura del hasta entonces vicepresidente: Jorge Pacheco Areco, quien en 1968 constituye lo que dio a llamarse el “gabinete empresarial” a quien Vivían Trías calificaría de “gabinete de latifundistas y banqueros”.

El Pachecato marca el comienzo de la conducción autoritaria enmascarada con la legitimidad que da el proceso electoral en un país históricamente dado a constituir su identidad en función de su participación en cuanto ciudadano.

Gobernará bajo medidas prontas de seguridad y por decreto, censurará la prensa y declarará ilegítimo a siete partidos de izquierda. Durante su gobierno morirían tres estudiantes³³ y dos obreros, costo alto que pagaron los sectores populares por la baja de la inflación que Pacheco logró mediante la congelación de precios y salarios, salarios que incrementaría en su último año de gobierno como estrategia electoral para su reelección.

30 Entre otros cambios vale la pena recordar: la puesta en marcha del cambio único y libre, la eliminación de subsidios y como consecuencia de la fijación de los precios internos, la liberalización de importaciones y exportaciones, se adoptan medidas en concordancia con las exigencias del FMI.

31 Así lo expresan Gerardo Caetano y José Rilla en “Historia Contemporánea del Uruguay”. Montevideo/ Ed. Fin de Siglo/ 1994/ Pág.211

32 Paniza, Francisco. Ob. Cit. Pág. 126

33 El 14 de agosto del 68 matan a Liber Arce; meses después a Susana Pintos y Hugo de los Santos. En 1971 y 72 serán asesinados Heber Nieto, Julio Spósito y Joaquín Klüver.

Para entonces el MLN ya incursionaba en acciones de guerrilla urbana. Recordemos algunas fechas claves: febrero de 1969, asalto a la casa financiera Monty; en junio del mismo año vuelan la planta de General Motors en Sayago; el 9 de setiembre secuestran a Gaetano Pellegrini; el 8 de octubre se produce el copamiento de la ciudad de Pando.

Por su parte el movimiento Sindical Uruguayo,' de vieja data, conformado con una fuerte independencia del Estado y ya unificado en la CNT, se opondría a los costos de los nuevos ajustes en una acción reivindicativa rutinaria, con prácticas que por pertenecer a el viejo modelo redistributivo no lograban sino apenas contener la transferencia de la crisis hacia ese sector. En tanto el movimiento estudiantil, por su parte articulará sus reivindicaciones a nuevas prácticas: contracursos, ocupaciones, manifestaciones, uso de cóctel Molotov.

Sin dudas se está frente a una crisis de identidad producto de la combustión de los mecanismos articuladores que permitieron caracterizar la sociedad uruguaya de "hiperintegrada" o "amortiguadora".

En este clima se producen las elecciones del 71 en que la ciudadanía de pronuncia contra la reforma constitucional que propone la reelección. No obstante apoya a Juan María Bordaberry, quien llega al gobierno – ley de lemas mediante-, con un 41% del electorado, frente a algo más del 40% del partido Nacional, y el 18,3% del Frente Amplio, nueva coalición de izquierda liderada por el hoy fallecido General Liber Seregni. Strictu sensus, a Bordaberry sólo acompañó el 22, 8 del electorado mientras que Wilson Ferreira Aldunate, candidato del partido Nacional, obtendría el 26,5 de los votos.

Bordaberry asumirá el gobierno en pacto político con el quincismo de Jorge Battle y el elenco de tecnócratas e él vinculado. El objetivo emprendido fue un fuerte reajuste para el logro del equilibrio macroeconómico. En este caso las cifras son contundentes: caída de un 17% del salario real en 1972, incremento del endeudamiento externo en más de un 15%, disminución de las pasividades en un 2%, caída del 3,3 en el PBI, crecimiento inflacionario.

El 27de junio de 1973, las Fuerzas Armadas, quienes desde el 71 tenían a su cargo la lucha antisubersiva, "dan el golpe de Estado".

Para entonces el Movimiento de Liberación Nacional ya había sido militarmente derrotado y no constituía un enemigo potencial.

De hecho, el golpe de Estado fue dado en dos etapas. En la primera, y previa crisis institucional debido a la no aceptación por parte de las Fuerzas Armadas del General Francese como Ministro de Defensa, el presidente de la República firmará el llamado "Acuerdo de Boisso Lanza" por el cual crea el Consejo de Seguridad Nacional, integrado por mandos militares y con la atribución de sostener la seguridad para generar desarrollo de la Nación. En la segunda, Boraberry decretará la disolución de las Cámaras.

Frente a la situación, la sociedad Civil no logra, o no quiere, organizar una respuesta unificada. Algunos sectores de la izquierda vieron en los comunicados 4 y 7 de las Fuerzas Armadas la posibilidad de un contragolpe progresista al estilo Velasco Alvarado. La huelga que llevó adelante el movimiento sindical fue quebrada en pocos días, 15 para ser precisos. El 11 de julio la CNT resuelve el levantamiento. Por su parte el movimiento estudiantil, desalojó los locales de la Universidad ante la amenaza del uso de la violencia por parte del General Ministro Bolentini. El 8 de octubre la institución sería intervenida.

Fin de la partidocracia, intensificación de la aplicación de la Doctrina de la Seguridad Nacional.

Tendrán que pasar 12 años para que, y a través de una salida pactada, comiencen a reconstituirse los mecanismos de funcionamiento democrático, pero en un contexto económico altamente trasnacionalizadas, estados nacionales debilitados, y endeudamiento externo que estrangula las posibilidades de desarrollo; a lo que debe agregarse los cambios culturales que deconstruyen las otroras identidades nacionales.

Si en 1985, aunque con limitaciones, se recuperó la ciudadanía política, aun hoy las dimensiones sociales y económicas de la misma son rémoras del "Uruguay Feliz".

Del contexto al creador y su creación

Juan José Hernández Arregui: un Intelectual Nacional

Ser intelectual y peronista significaba y significó durante muchas décadas, estar fuera del sistema institucional de reconocimiento de sus pares escritores, investigadores o artistas. Esto era estar fuera, ser un "paria". Pero en el caso de Hernández Arregui tuvo una doble implicancia, por una parte quedó exiliado del grupo opositor al gobierno, en el que participaban reconocidos pensadores de la elite tradicional; por otra significó quedar al margen de la dirigencia que acompañó al peronismo, tanto en las universidades como en los ámbitos más importantes del medio cultural. Dichos ámbitos quedaron en manos de un Nacionalismo Católico, sin una visión plural de lo que podía significar un espacio de unión entre la cultura nacional y los espacios populares.

Desplazado rápidamente del gobierno peronista, al igual que otros intelectuales de izquierda, se refugió en la enseñanza universitaria, para la cual poseía no sólo un título de doctor en filosofía sino, además, una enorme cultura casi enciclopédica.

Se había formado bajo la tutela de Rodolfo Mondolfo, filósofo Italiano que tuvo una importante responsabilidad en la enseñanza de la Filosofía en el Río de la Plata. Su gusto por la filosofía clásica fue transmitido a varias generaciones. En el caso de Arregui, el impacto determinó que el mismo se transformara en un particular expositor de las ideas de los filósofos presocráticos, los sofistas griegos, Platón y Aristóteles. Extraña conjunción entre su adscripción política peronista, nacional y popular y su exquisita elección intelectual.

En su paso en cargos de gobierno había despertado la desconfianza entre sus pares. Sus ideas radicales con respecto al papel que debería cumplir el Peronismo, esto es acentuar su enfrentamiento con una oligarquía que mantenía sus inmensas riquezas, su influjo cultural sobre ciertos sectores de clase media y la capacidad de sus intelectuales de permear la cosmovisión de los argentinos. Esto último se hacía evidente en la propensión de la clase media, favorecida económicamente por las políticas peronistas, a admirar el prestigio oligárquico.

Al ser expulsado de sus cargos políticos, se recluyó en la tarea docente, primero en la Universidad de la Plata y luego en la de Bs. As., en las cuales se conformó una generación de intelectuales en torno a las ideas marxistas-populares.

La "revolución libertadora" que termina con el gobierno Peronista en 1955 significó para nuestro autor una doble exclusión; como docente y como político. Confinado al ostracismo se transformó en un

escritor desarraigado de los medios académicos e intelectuales tradicionales que retomaron antiguos cargos en el poder público, como fue el caso de Borges como Director de la Biblioteca Nacional.

Como consecuencia de lo expresado en el párrafo anterior, Arregui sobrevivió austeramente con el magro sueldo de maestra de su esposa; no obstante nunca dejó de militar en el peronismo proscrito, lo que le valió amenazas, desprecio de la “pequeña burguesía” e intelectuales de derecha y, por supuesto cárcel³⁴.

Tres polémicos libros, escritos entre 1957 y 1963, configuran su adscripción política intelectual: “Imperialismo y cultura” –editado en 1957–; “La formación de la conciencia nacional” –en 1960– y “¿Qué es el ser nacional?” –editado en 1963–. Esta fermentar escritura se construye como resistencia polémica a los duros años del “gorilismo”.

polémica que también sostuvo con la “izquierda no peronista”. Intensificando su formación marxista y desde ella, calificó a estos sectores de cipayos.

El proceso como intelectual lo conduce a reflexionar cada vez más desde la perspectiva sociológica, como evidencia las siguientes afirmaciones en torno al concepto del “ser nacional”: “Es preciso, entonces, denudar el ser nacional de sus pretendidas connotaciones ontológicas, de su brumosa irracionalista. El concepto ser nacional es, en primer término, un concepto general y sintético, compuesto por una pluralidad de subconceptos subordinados y relacionados entre sí. En consecuencia debemos averiguar si tal concepto abstracto tiene un correlato objetivo, a fin de resolverlo en componentes verdaderos. En definitiva, el concepto ser nacional, debe ser sometido a lo que en sociología se llama análisis factorial, consistente en la descomposición de sus factores reales –Geográficos, tecnológicos, histórico culturales, etc.– cuya totalidad material agota el contenido formal del concepto. De lo contrario, hablar de ser nacional sin decir en qué consiste, aparte de los equívocos apuntados, es pura esterilidad del pensamiento”³⁵

A partir de 1958 las vicisitudes de la historia nacional, el comportamiento estratégico de Perón, suscitaban algunas dudas con respecto a la conducción del líder desde su exilio en Madrid. El apoyo a la candidatura de Frondizi, el descabezamiento del secretario político de Perón –John W. Cooke– de indudable impronta de izquierda, y su reemplazo por ignotas figuras están en la base de su preocupación por la errática política.

Peso a ello mantiene su lealtad a Perón; en una carta que entrega a Américo Barrios le dirá: “deseo que le exprese al General Perón mis respetos y mi solidaridad de Argentino. En la modestia de mis ideas espero ser útil al movimiento que es el de la nación misma, con el libro que estoy preparando”³⁶

Los años siguientes lo encontrarán escribiendo en cuanto diario o revista de izquierda apareciera, casi todos ellos de aparición fugaz: “El popular”, “Santo y Seña”, “Democracia”, “Descartes” etc. También se dedica con ahínco a dar conferencias en los lugares más alejados y pobres del país; invitado por la CGT disertar sobre la cuestión nacional en Salta, Tucumán, Santiago del Estero u otros. Su prolífica labor y la virulencia de sus ataques a los distintos sectores liberales y de izquierda, le suman enemigos.

34 Hernández Arregui : “Qué es el ser nacional”. Bs. As. Plus Ultra, 1973 (Pág 16).

35 ¿?

36 Cit. En Galazo, Norberto. “J. J Hernández Arregui : “Del Peronismo al socialismo”.Bs. As. Editorial del Pensamiento Nacional. 1986 (Pág. 93)

Mientras tanto que en la cultura oficial se ignora totalmente los libros de JJ. Hernández Arregui, estos tienen una gran difusión sobre todo entre los jóvenes que han comenzado a descubrir “lo nacional y popular” del movimiento peronista.

Soy peronista porque soy marxista

El golpe militar de 1962 es denunciado en forma virulenta por Arregui, particularmente en lo que refiere al nuevo papel del ejército, el cual ha dejado su impronta Sarmantiniana para convertirse “en opresor del pueblo”. Esto le cuesta la cárcel nuevamente; es conducido Caseros

Producto del acelerado deterioro del gobierno, nuestro autor produce un libro que es el resultado de conferencias realizadas en el norte del país. (¿Qué es el ser nacional?).

En el mismo define el ser nacional como “una comunidad establecida en el ámbito geográfico y económico, jurídicamente organizado en nación, unida por una misma lengua, un pasado común, instituciones históricas, creencias y tradiciones también comunes, conservada en la memoria del pueblo y amuralladas, tales como representaciones colectivas en sus clases no ligadas al imperialismo, en una actitud de defensa ante embates internos y externos que, en tanto disposición revolucionaria de las masas oprimidas, se manifiesta como conciencia antiimperialista, como voluntad nacional de destino”³⁷

Ante la continuada proscripción, Perón comienza lo que ha sido llamado “su giro a la izquierda”. Esto es recibido con alborozo por una militancia obrera, sectores estudiantiles y clase media, cada vez más radicalizada y en oposición a una CGT que negocia con cada uno de los gobiernos de turno.

Los años siguientes lo encontrarán escribiendo y luchando en cada lugar donde surja un grupo de izquierda peronista. Así se incorpora al grupo Cóndor, cuya definición es Marxista-Peronistas.

Para entonces, ese rostro de Jano que es el peronismo, muestra su peor cara. La derecha sindical, promovida por Augusto Vandor, apoya el golpe militar de 1968 y trata de crear lo que se dominó “un peronismo sin Perón”.

La respuesta, desde un sindicalismo clasista, es la formación de lo que se denominó la CGT de los Argentinos, organización que facilitará la tarea de difusión del pensamiento de Arregui, quien trabajó en constante contacto con los sindicatos GRAFICOS, FOETRA, NAVALES, etc.

“Nacionalismo y liberación”, libro editado en 1969, apela a la interpretación marxista de la historia. En su prefacio el autor sostiene que entre nacionalismo y marxismo no hay incompatibilidades.

Tal como señalamos con anterioridad, 1969 es un año de eclosión revolucionaria en Argentina.

Arregui participa de los movimientos, ayudando a los sindicalistas clasistas y desarrollando una relación más estrecha con ellos. En particular, la relación con el Sindicalista Revolucionario Raimundo Ongaro, le permite sentir que es posible aunar el principio básico de Marx: pensamiento y acción.

Los turbulentos años de los 70 lo muestran en lucha permanente contra la dictadura militar, contexto en el cual se intensifica la acción guerrillera tanto desde filas marxista clásicas como peronista. Recordemos que Perón no desautoriza este accionar, lo que produce serios enfrentamientos con el gobierno de turno.

37 Hernández Arregui, JJ. “¿Qué es el ser nacional”. Bs As. Edit Peña y Lilio. 1963 (Pág. 11).

En este período de los sectores medios transformará a Hernández Arregui en el intelectual de izquierda más importante del peronismo, hacia el convergerán los núcleos jóvenes en busca de inspiración para recrear un pensamiento nacional – popular.

Los años siguientes contarán con el apoyo del autor para el logro del triunfo de la Fórmula peronista, la cual contaba con fuerte apoyo de la denominada por el General “juventud maravillosa”.

Consolidado el triunfo electoral las expectativas de izquierda serán frustradas por la creciente derechización del movimiento.

Cuando en 1974 le llega la muerte a Hernández Arregui en Mar del Plata, encuentra a un hombre profundamente desolado por la inequívoco desconocimiento de la problemática popular, acompañada de represión

Real de Azúa

Real de Azúa: ¿un eterno extranjero?

‘Si vagar es la liberación de todos los puntos dados en el espacio, y es conceptualmente contrario a la fijación en estos puntos, la forma sociológica de “el extranjero” presenta la unidad de estas dos características’ (Simmel G.:1).

Creemos que Real de Azúa, su vida y su obra, puede ser analizada respecto a esta definición del ‘extranjero’ presentada por Simmel. A lo mejor, de allí se explica el nombre “Real de Azúa: de cerca y de lejos” que Coteló pone a su libro parafraseando el primer escrito del autor sobre su viaje a España. Esa *cercanía lejana* se constata por una posición que busca situarse en los bordes de lo definido, quedando así atrapada en las definiciones de las que intenta desnudarse. ‘Su posición como miembro pleno [de un grupo] involucra ambos: estar fuera y en confrontación a este (...) lo que produce una forma de coordinación y consistente interacción’. Se opone a ser estereotipado, ‘fijado’, peregrinación continua que se presenta como huida a lo ‘estático’, esto se delata no sólo en su ‘iconofobia’, como llama Lisa Block a su rechazo a ser fotografiado, sino su continua oposición al panóptico disciplinario de la ordenación planificada, tal vez de allí se disparen sus profundas críticas al batllismo.

Esa solitaria pre-sencia, figura callada en su vida Real, es capaz de des-silenciar lógicas sociales, explicaciones sociológicas que dan cuenta de nuestra historia. Los aportes y recorridos son muchos, abogado pero en general sin enfoques jurídicos, profesor de teoría literaria, género en el que escribió poco. Historiador que funda las ciencias políticas y al contar con su reconocimiento en el área pasa a la filosofía de la historia. Su advenedizo pensamiento se plasma en su recorrido disciplinario.

En un contexto donde el exilio era algo frecuente, nuestro autor elige quedarse en Uruguay, sin dejar de ser ‘transfronterizo’, en una constante migración de pensamiento. Una tensión entre el arraigo a su país y un desarraigo a los lugares comunes construidos -y reproducidos- por su población.

Como un bárbaro o *meteco* - el forastero que intentaba establecerse en Atenas y en general no hablaba su lengua- en este caso no fue Platón que advertía la vigilancia del extranjero como atentado a las costumbres, sino un régimen militar que destituye al profesor Real (casi a modo de aplicar una cuarentena) por ser considerado un ‘atentado para el orden’, dejando que silenciosamente y en soledad pase inadvertida la muerte de semejante figura nacional. Descendiente de familias aristócratas, Real

de Azúa intenta *desclasarse* objetivándose y criticando fuertemente a la clase de la cual provenía, tal vez por ello se aplica tan bien la palabra de *paria*, ese individuo en la India que queda excluido socialmente por no pertenecer a ninguna casta.

Por último, rescataremos su carácter aventurero, *goliardo*, su extrema soledad que a lo mejor podría ser interpretada como el esfuerzo por construir y corporeizar una sexualidad diferente a la implantada simbólicamente.

Campo político y campo intelectual: Intelectual y político para RDA

Su movilidad entre afiliaciones político-partidarias lo define como una persona '*políticamente desconfiable*'. Se corrobora la figura del extranjero en la mirada de los otros, plasmándose la movilidad dentro de las relaciones espaciales y simbólicas a través de las relaciones humanas. 'Se corporiza esa síntesis de lejanía y distancia que constituye la posición formal del extranjero'³⁸.

Su actitud y ética intelectual nunca fue atada a su activa militancia social y política, sino al revés. Su búsqueda de las verdades las dirige recurrentemente a través del rechazo de 'la' verdad oficial. Ante su obsesión por el poder, se mantiene corporalmente lejos de este y de su lógica.

El recorrido de su obra es acompañado por un *compromiso* político, que no logra encausarse en un único partido, sino que recorre el interminable dinamismo de su pensamiento. Así, desde una estructura falangista, crítica y va tomando distancia de la hispanidad, recorriendo un trayecto que desemboca en una autodefinition de izquierda, que nunca se reconoce como comunista. Real de Azúa era escéptico de la concepción de poder que desde allí se concebía: la dictadura del proletariado.

Este recorrido ideológico del fascismo al izquierdismo, del hispanismo al latinoamericanismo, va acompañado de una militancia política. Nuestro resbaladizo autor comienza en su juventud militando en Acción Nacional, participa contra el golpe de Estado de 1933, apoya la salida baldomirista en el 38, trabaja para la candidatura de Eduardo Blanco Acevedo, contribuye al proyecto de Benito Nardone, más conocido como Chico-Tazo, pasa a ser eje de referencia en la generación del 45 y participa en la fundación del Frente Amplio en el 71.

*"Me asumo (...) y no pido disculpas. Demasiado ineficiente fui en todas estas salidas para haber causado a nadie un mal objetivo e irreparable. (...) la necesidad que a mí y a otros nos ha acuciado. Esto es: encontrar no en el año 2000 sino ahora y aquí, una salida, una apertura, un take off al estancamiento, al envejecimiento, a la lenta muerte del Uruguay que vivimos"*³⁹

La búsqueda de objetividad no significaba para el autor pasividad -pensar sin actuar-, sino todo lo contrario. El trayecto ideológico de su obra también lo construye a partir de la participación política y un marcado compromiso social. Tal vez la obsesión por comprender una historia nacional encuentra su fundamento a partir de una anhelada coherencia que diera orientación a su accionar.

La tensión generada por el fácil desprendimiento hacia las instituciones políticas lo sitúa en un lugar particular a la hora de buscar la objetividad. Para el extranjero 'objetividad no significa no-participación (que estaría fuera de la interacción subjetiva y objetiva) sino un tipo específico de

38 Simmel, Georg. "The Stranger" de Kurt Wolff The sociology of Georg Simmel. New York. Free Press, 1950 [402-408] Pág. 402

39 tomado de Cotelo R. Carlos Real de Azúa de cerca y de lejos. Cuadernos uruguayos. Ediciones del nuevo mundo. Uruguay, Mdeo. 1987 Pág.24

participación (...) que opera acorde a sus propias leyes, y la eliminación, por consiguiente, de dislocaciones accidentales y énfasis, donde las diferencias individuales y subjetivas producirían diferentes imágenes del mismo objeto⁴⁰.

Acaso esta búsqueda de objetividad se relaciona con su concepto de la libertad. 'La objetividad puede ser también definida como libertad: la objetividad individual no está lindada por ningún compromiso que pudiera perjudicar su percepción, entendimiento y evaluación de lo dado'⁴¹. Como nos dice Cotelo, para Real de Azúa desmarcarse no negaba el compromiso; por el contrario, lo reforzaba éticamente con el ejercicio pleno de la libertad.

'Su vivo interés por las ideas y su historia se combina así con una desconfianza igualmente viva por las ideologías, como enmascaradoras de la realidad, que sobrevive en perpetua lucha con una tendencia igualmente profunda a la adhesión afectiva a ciertos complejos de ideas. Tensión que caracteriza su estilo intelectual'⁴².

Como intelectual, Real de Azúa se sumerge en el colchón ideológico –lo que sostiene la identidad de un terreno ideológico más allá de los significantes flotantes– definiendo los puntos nodales que fijan el significado sólo para luego cuestionarlos. Pone en discusión el sentido común, afirmando que "se modeló en términos conceptuales como imaginativos, una figura de la nación y la sociedad, nueva interpretación de su pasado y presente". Sobre todo el 'último Real de Azúa', aporta a la desmitificación de un fácil tránsito del país hacia la modernidad, a través de 'modelos' de desarrollo de los países desarrollados.

Sabiendo que toda realidad histórica está simbolizada -seguramente por eso Lisa Block lo compare a Roland Barthes- la búsqueda del concepto de democracia para Real era definiendo lo que no era. Así, denunciaba al modelo participativo-democrático por encontrarse frente a una minoría que gobierna de manera elitista. "El poder, se gana más fácilmente obteniendo el favor de los que ya lo detentan que el favor del pueblo", de allí su obsesión contra el Batllismo y sus sucesores. Su crítica no es a la existencia de un sector dirigente, sino el cerrado reclutamiento de esta elite que se coordina para la defensa de sus intereses reproduciendo las desigualdades.

Si se adopta la definición de ideología propuesta por Slavoj Žižek⁴³, como matriz generativa que regula la relación entre lo visible y lo no visible, lo imaginable y lo no imaginable, podríamos decir que Real de Azúa mediante su propuesta agrandaba el campo ideológico, haciendo cuestionar cosas antiguamente no cuestionables.

Sin embargo, estos impulsos contienen su freno. La crítica a cualquier ideología solo puede hacerse desde *otro* corpus de doxa que haga distinguir la ideología criticada. Posiblemente por ello Real de Azúa se obsesionaba por cuestionar todas las respuestas planteadas como realidades definitivas, inclusive las propias ideas, abriendo puertas que llevaban a otras habitaciones laberínticas, sin poder cerrarlas.

Desde esta particular construcción del campo intelectual en relación a la ideología, encontramos los mayores conflictos con la participación en el campo político. Ya Real de Azúa advertía: "*no es frecuente la existencia de estructuras sociales concretas que integran al "intelectual" en la constelación*

40 Simmel G. Op. Cit. 404

41 Simmel G. Op. Cit. 405

42 Donghi H. tomado de Cotelo R. Op. Cit.

43 Žižek, S. Ideología Un mapa de la cuestión. Fondo de Cultura Económica. 2003. Argentina.

dominante de poder ni es sin graves daños y contradicciones que algunos de ellos (y por períodos breves) lo hacen. Como se comprenderá, punto de dilucidación compleja y acometimiento polémico es este, puesto que se relaciona con temas tan candentes como el de la revolución, las concepciones normativas de la misión de la inteligencia y la índole clásica del intelectual”.

¿Cómo definía Real de Azúa a los intelectuales? Como *“los más destacados entre el conjunto humano de creadores o adaptadores de ideas, contenido, imágenes, expresiones y formas culturales”*⁴⁴.

Desde sus escritos propone que en el siglo XIX, la función intelectual era un deber del patriado, clase alta dotada de un ‘nivel de cultura’ que apoya una organización republicana de gobierno. En el siglo XX, hasta mediados del siglo los intelectuales provenían de nuevas capas medias (comercial, burocrática o pequeña burguesía), atribuyéndoles un rol más bien ‘decorativo’, sin demasiada influencia. ¿Por qué? Real de Azúa responde: la cultura estaba politizada, a través del modelo batllista las instituciones culturales del Estado quedaron dormidas. Desde allí se entiende al batllismo como continuidad en fidelidad a las elites conservadoras. A través de la propuesta basada en altos índices de participación y representatividad se construye un ‘sistema de conciliación o compromiso’ que construye un Estado instrumentador de equilibrios sociales; gran cuerpo y sólido espíritu ‘supra partidario’ que ‘absorbe la cultura’. La cultura pasa por lo político: *“Poco o ningún ingrediente original se hace presente en el sistema justificativo de ideas que sostiene el nivel social superior uruguayo (...) Por ello el material ideológico es, prácticamente sin elaboración”*⁴⁵.

Real de Azúa delinea un escepticismo al gobierno de la mayoría; sin embargo, frente a la inevitabilidad del poder sostiene la necesidad del rivalismo y la competencia popular de las elites que lo ejercen. (lo que acusa al Batllismo de haber eliminado, bajo el mito de la sociedad hiperintegrada). En Uruguay la elección de la elite gobernante estaría digitada, con una prominencia de las clases medias y ‘profesionales liberales’, ante un ascenso defienden una ideología conservadora: *“En cierta etapa creciente del país se pudo apuntar un pasaje regular de la élite intelectual a la dirección política cuando arribó la que es posible categorizar como una tercera generación de los niveles populares en que encontró su respaldo el batllismo. Duró poco. Más estable fue, en cambio, el desplazamiento del elenco burocrático-estatal a la dirección política, ya que implica un tipo de paso que la transformación de la administración en red de arrastre de adhesión partidaria iría haciendo crecientemente regular (...) Tal es el panorama de la concentración del poder dirigente en el Uruguay”*⁴⁶.

A mediados de siglo, frente a la crisis inflacionaria y el estancamiento generalizado, el autor propone la quiebra de la pertenencia de clase a una sociedad global, lo que genera nuevos líderes culturales. Nace la generación del 45’ que representa una contrasociedad. Real de Azúa llega a decir que *“No existe en el Uruguay otra cultura que la que en esa ‘contrasociedad’ se involucra”.*

Sin embargo, frente a la búsqueda de estabilización de la elite que tenía el poder, se acude al recurso de una ‘renovación temporal’ dejando gobernar a la elite empresarial. Es lo que el autor llama la irrupción del ‘intruso político’ -entendido desde Mills: magnate económico que pasa de la desimplicancia política a ocupar altas responsabilidades en el Estado-. Nuestro autor representa un pilar en la generación del 45. A pesar que luego, los acusa de ser ‘animadores culturales’, con ‘pliegues

44 Real de Azúa, Carlos La clase dirigente nuestra Tierra No 34. Mdeo 1969 Pág. 43

45 Real de Azúa, Carlos Ibidem.

46 Real de Azúa, Carlos Ibidem Pág. 25

alienatorios que se vuelca a intereses literarios y estéticos, creando una cultura de consumidores y espectadores de cine, novelas y música extranjeras que no se relaciona con nuestra realidad.

Nuevamente se para desde los márgenes, participa y luego se excluye. La marginalidad en este caso se debe a su independencia y autonomía, a la fidelidad de su propio método. Este es el 'último Real de Azúa', el ideólogo que logra desprenderse del hispanismo y representa un discurso latinoamericanista. "Con un suelo pobre, con un subsuelo peor, con un Estado desquiciador, con un aparato maquinístico descalabrado, con una producción estancada, con una productividad en descenso, con un ideal de holganza y seguridad que mira con horror al trabajo...". Su pronóstico no fue alentador: "Como uruguayos sabemos que un período de irresponsabilidad, malabarismo e ilusión toca a su fin". "La existencia, del sector dirigente unificado o plural, los alcances de su poder, se hacen inseparables de las conveniencias que la potencia imperial considere identificadas con el interés de su dominación y la supervivencia de su propia estructura social del poder".

Acaso sea este compromiso latinoamericano lo que termina excluyendo una vez más a nuestro autor, generando un rechazo en el campo político partidario, pero también en el campo intelectual, por no integrarse al subsistema canónico del colonizador.

Conclusiones

Para internarnos en el campo ideológico que enmarca los debates de una época, nos ha parecido adecuado hacerlo a través de dos autores que rompen con las prenociones de su contexto. Así, se ha seguido un camino propuesto por Bourdieu, desde la teoría de la biografía de los creadores y representaciones de sus "creaciones" se comprenden reinsertándolas en el campo ideológico del cual forman parte. Lo que "expresa, bajo una forma más o menos transfigurada, la posición de una categoría particular de escritores en la estructura del campo intelectual, él mismo incluido en un tipo específico de campo político, que asigna una posición determinada a la fracción intelectual y artística"⁴⁷.

Así, en el análisis de la biografía y el *corpus* teórico de Real de Azúa, encontramos un cierto aristocratismo de la inteligencia, propone a los intelectuales como creadores y adaptadores culturales de una sociedad con un aire elitista, que analiza por qué las estructuras de poder en general los excluyen -de no ser funcionales a estas, como el caso del patriciado en el siglo XIX-. Su cuestionamiento no se dirige tanto al reclutamiento de este grupo, sino a la exclusión y no dinamismo de él al resto de las estructuras sociales. En cuanto a su biografía, podemos decir que corporiza la figura del outsider, un 'extranjero', costo de su búsqueda por la libertad de pensamiento a través de la ruptura continua a lo estático.

El aporte en el campo ideológico por parte de Hernández Arregui, es desde la construcción de un Pueblo que gobierne según sus intereses; por parte de Real de Azúa, la necesaria competencia en el campo popular desde donde conformar la elite gobernante. Uno desde los márgenes del peronismo, otro desde los bordes.

Ambos pensadores, aportan a ampliar el campo ideológico de su tiempo cuestionando 'el sentido común' mediante el que se perpetúa la reproducción de las injusticias sociales y el triunfo del *establishment*.

47 Bourdieu P Intelectuales, política y poder. Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1999. Pág. 24.

La tensión entre el campo político e intelectual dentro de un campo ideológico, podríamos concluir que también se relaciona con el concepto de la libertad y liberación, sujeto y verbo. Los políticos necesitan la creación de un 'sentido común' que les permita gobernar -que no es, aunque a veces se transforma en sinónimo de dominar- según una definición y propuesta de libertad sobre la cual se construye la democracia y ciudadanía. En ellos la identificación simbólica e interpelación de los individuos funciona como mecanismo mediante el cual el sujeto se integra a un campo sociosimbólico determinado del que se le pide forme parte. Por parte del intelectual, la libertad sólo sería una utopía que se busca a través de la liberación continua. Las reglas del campo llevan muchas veces a la necesidad de romper con las prenociones y sentido común, para que puedan surgir nuevas ideologías. Diferencias que también son acompañadas por una asincronía en los tiempos de cada campo.

Tensiones que conforman campos más que contradictorios complementarios. En unos, se formará parte desde una posición definida en el campo ideológico, fijando puntos que funcionan como colchón ideológico capaces de conformar una identidad. Para otros, el desafío sería ampliar la matriz y debate ideológico en el que los primeros forman parte.

Los intelectuales cuestionando lo visible y proponiendo lo no imaginable crean nuevas realidades que los políticos podrán implementar. Implementación que necesita de cierta interpelación- identificación ideológica de los sujetos, *reclutamiento* que les otorga un significado *evidente* (que no por ello crea subjetividades homogéneas). Significado que configura una realidad disciplinadora que representa a los intelectuales un nuevo desafío a cuestionar. Como nos dice Bourdieu "paradójicamente, la sociología libera al liberar de la ilusión de la libertad, o, más exactamente, de la creencia mal ubicada en las libertades ilusorias. La libertad no es algo dado, sino una conquista"⁴⁸.

Concluimos que el análisis de la ideología se dará en un círculo funcional en el que los sujetos construyen la ideología y la ideología construye a los sujetos. El cómo se resuelvan estas tensiones históricamente, dependerá de la conformación de los campos intelectuales y políticos en sus instituciones, su relación en base a la inclusión/ exclusión y la aceptación del fracaso de ambos ante la presencia del otro.

Bibliografía

- ALTAMIRANO, Carlos. *Bajo el signo de las Masas*. Bs. As. Ariel/ 2001.
- BLOCK DE BEHAR, Lisa *La visión crítica de Carlos Real de Azúa: el impulso y su freno en 'O discurso Crítico na América Latina'* Instituto Estadual do livro. Editora Unisinas. Brasil, 1996. Pág. 138.
- COTELO R. *Carlos Real de Azúa de cerca y de lejos*. Cuadernos uruguayos. Ediciones del nuevo mundo. Uruguay, Mdeo. 1987.
- BOURDIEU, P *Intelectuales, política y poder*. Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1999.
- BOURDIEU, P. *Cosas dichas* Gedisa, México, 1995.
- GALAZO, Norberto. *J. J Hernández Arregui: "Del Peronismo al socialismo"*.Bs. As. Editorial del Pensamiento Nacional. 1986
- GRAMSCI, A. *El materialismo histórico y la filosofía de B. Croce*. Juan Pablo Editor, 1975, México.
- HABERMAS J. *Problemas de legitimación del capitalismo tardío* Buenos Aires, Amorrortu /1975.

- HERNÁNDEZ ARREGUI J.Jl. *Qué es el ser nacional*. Bs. As. Plus Ultra, 1973
- HERNÁNDEZ ARREGUI, J.J. *Qué es el ser nacional*. Bs As. Edit Peña y Lilio. 1963.
- MALLO Susana, PATERNAIN Rafael, SERNA Miguel *Modernidad y Poder en el Río de la Plata- Colorados y Radicales*. Udelar- FCS. Editorial Trazas. Uruguay, 1995.
- MANNHEIM, Karl *Ensayos sobre sociología de la cultura*, Ed.Aguilar, Madrid, 1967.
- NUN, J: "Populismo, representación y menemismo" en *Peronismo y Menemismo*.Bs. As/ Ed. El Cielo por Asalto / 1995.
- PANIZZA, Francisco *Uruguay, batllismo y después*. Mdeo., EBO, 1989.
- PASQUINO, Gianfranco, "Participación política, Grupos y Movimientos", en *Manual de Ciencia Política*, Alianza Universidad, Madrid, 1988.
- PATERNAIN, Rafael, "Los pozos abisales de la sociología política", *Cuadernos del CLAEH*, No.72, Montevideo 1995.
- PERÓN, J.D *Historia del Peronismo / 1952/ Mimeo*.
- REAL DE AZÚA, Carlos *La clase dirigente nuestra Tierra* No 34. Mdeo 1969
- AUTORES VARIOS *Vigencia de Carlos Real de Azúa*. Montevideo: CIESU: EBO, 1987.
- CAETANO, Gerardo; RILLA, José; BLOCK DE BEHAR, Lisa; SABELLI, Martha; RODRÍGUEZ PEREYRA, Ricardo
- REAL DE AZÚA: *Evocación y provocación.*, Mdeo.
- REAL DE AZÚA, Carlos *Viajeros y observadores extranjeros del Uruguay: juicios e impresiones 1889-1964*.
- REAL DE AZÚA, Carlos *Política internacional e ideologías en el Uruguay*, Mdeo,
- REAL DE AZÚA, Carlos *El impulso y su freno: tres décadas de batllismo y las raíces de la crisis uruguaya*.
- REAL DE AZÚA, Carlos *Uruguay y sus problemas en el siglo XIX*. Montevideo: CEAL, 1968
- REAL DE AZÚA, Carlos *Ante el imperialismo, colonialismo y neocolonialismo*, Selección Montevideo: FHCE. DHA, 1987
- REAL DE AZÚA, Carlos *Partidos, política y poder en el Uruguay: 1971-coyuntura y pronóstico*, Selección Montevideo: FHCE. DHA, 1989
- RAMA, Germán. *El club político*, Arca, Montevideo, 1971
- RODRÍGUEZ, Monegal: "Imagen estereoscópica de Carlitos Real" en *Vigencia de Carlos Real de Azúa*. Banda Oriental. Montevideo, 1987.
- SIGAL, Silvia. *Intelectuales y poder en la década del sesenta*. Bs. As/ Ed. Punto Sur/ 1991.
- SIMMEL, Georg. "The Stranger" de Kurt Wolff *The sociology of Georg Simmel*. New York. Free Press, 1950
- TERÁN, Oscar: *Nuestros años sesentas*, Bs. As. / Ed. Punto Sur/ 199.
- WEBER, M. *Economía y sociedad*, México, FCE/ 1968.
- ZIZEK, S. *Ideología Un mapa de la cuestión*. Fondo de Cultura Económica. 2003. Argentina.

Multiculturalismo, mestizaje y nacionalidad

Un estudio comparado sobre Brasil, Bolivia y Perú

Felipe Arocena

El objetivo de este artículo es analizar las diferentes estrategias de resistencia cultural desarrolladas por grupos étnicamente discriminados en Brasil, Perú y Bolivia. Los movimientos afro brasileños y las poblaciones indígenas de Brasil están luchando cada vez más contra la discriminación, desarrollando sus propias identidades culturales y desmitificando la idea de la democracia racial brasileña. Algo similar está sucediendo en Perú y Bolivia donde las poblaciones indígenas están desafiando la idea de la integración a través del mestizaje, y los bolivianos han elegido su primer presidente indígena. Este proceso forma parte de estrategias multiculturales recientes. La asimilación a través del mestizaje fue la solución que funcionó, al menos aparentemente, en la mayoría de los países latinoamericanos desde la construcción de los Estado-Nación. El aspecto positivo de esta solución fue la construcción de una relación interétnica pacífica, mientras que la contracara negativa es que los diferentes grupos étnicos fueron aceptados sólo parcialmente y en general no fueron reconocidas como objeto de discriminación.

“Nuestro mundo, y nuestras vidas, están siendo configuradas por las conflictivas tendencias de la globalización y la identidad” (Manuel Castells, El poder de la identidad, 1997).

¿Logrará satisfacer la nueva constitución de Irak las demandas de representación justa de Shiitas y Kurdos? ¿Cuáles –y cuántos– de los idiomas que existen en Afganistán debería reconocer la nueva constitución como el idioma oficial del Estado? ¿Cómo va a manejar la Corte Federal de Nigeria una ley Sharia que castiga el adulterio con la pena de muerte? ¿Aprobará la legislación francesa la propuesta de prohibir los velos y otros símbolos religiosos en las escuelas públicas? ¿Se resisten los hispanos en Estados Unidos a la asimilación hacia la cultura americana dominante? ¿Habrá un acuerdo de paz para terminar la lucha en Côte d'Ivoire? ¿Renunciará el Presidente de Bolivia luego de que aumenten las protestas por parte de la población indígena? ¿Concluirán alguna vez las conversaciones de paz para terminar con el conflicto de Tamil-Sinhala en Sri Lanka? Estos son sólo algunos titulares de los últimos meses. Manejar la diversidad cultural es uno de los principales desafíos de nuestro tiempo.” (PNUD Reporte de Desarrollo Humano 2004. La libertad cultural en el mundo diverso de hoy)

Introducción

El objetivo de esta investigación es analizar los conflictos entre identidades culturales (construidas en base a la etnicidad, religión o territorio) y la identidad nacional como expresión de la unidad de un Estado. En particular analizaré cómo se está agudizando este problema en Brasil, Bolivia y Perú.

En Brasil, cada vez más movimientos y organizaciones negras se movilizan contra la discriminación que han sufrido históricamente, desarrollando su propia identidad cultural en contraposición a una corriente dominante de la nacionalidad brasileña percibida como una democracia racial. Si bien esta situación es particular de Brasil debido al peso de su población negra, en Perú y Bolivia algo similar está ocurriendo con las poblaciones indígenas, llevando a un conflicto con altos niveles de tensión y confrontación política. También Brasil está enfrentando problemas relacionados con la integración y autonomía de sus propias poblaciones indígenas.

A pesar de las diferentes especificidades de los tres países, una perspectiva comparada muestra que comparten un problema común: las culturas tradicionalmente discriminadas y subordinadas están en lucha contra un proceso de asimilación a una nacionalidad dominante, percibida por estos grupos marginados como opuesta a la diversidad.

Este artículo se estructura en tres dimensiones: i) analiza el discurso de los movimientos y/u organizaciones étnicas, entendidos como lo que son, es decir, construcciones de su identidad cultural; ii) explica las tensiones entre multiculturalismo y asimilación, democracia multiétnica y discriminación, identidades culturales y nacionalismos; y iii) adopta una perspectiva comparada que se apoya en la hipótesis de que en los tres países, Brasil, Perú y Bolivia, hay un conflicto entre identidad y globalización, que se manifiesta de diferentes formas.

Brasil: el mito de una democracia racial

¿Brasil tiene realmente una democracia racial? ¿Ha sido exitosa su integración étnica? ¿Es peor el desempeño de negros y mulatos en relación con el de los blancos? Si es así, ¿es un asunto de clase económica o es el resultado de discriminación racial?

Hasta que en 1933 se publicara el libro de Gilberto Freyre *Casa grande & senzala*, en Brasil había dos perspectivas dominantes acerca del futuro del país. Ambas estaban profundamente enraizadas en preconceptos raciales, muy frecuentes en el mundo occidental del siglo XIX. Una de ellas era la idea de que la viabilidad del país dependía principalmente del blanqueado de su población. La raza blanca debía imponerse sobre indígenas, negros y mestizos y este proceso llevaría aproximadamente ciento cincuenta años. La otra perspectiva, incluso más intolerante que la primera, percibía al individuo que resultaba de la mezcla de sangre como débil, perezoso y lascivo, incapaz de construir un país moderno, por lo cual Brasil no podría tener un futuro próspero (Skidmore 1976; Benzaquen 1994).

La gran revolución provocada por Freyre fue convertir en virtud algo que era percibido como un problema. Según su punto de vista fue precisamente el mestizaje el que le dio a Brasil su gran potencial e identidad cultural única. La mezcla de culturas y razas indígenas, africanas y portuguesa fue la base sobre la que se construiría la modernización y el futuro de la nación. Freyre escribió: “*en el brasileño no subsisten, como ocurre en el angloamericano, dos mitades enemigas: el blanco y el negro; el ex amo y el ex esclavo. Somos dos mitades en fraternidad que se enriquecen mutuamente de diversas experiencias y valores: cuando nos completemos en la totalidad, no será con el sacrificio de uno en detrimento del otro. Lars Ringbom encuentra grandes posibilidades en la cultura del mestizo, pero sin llegar a un punto donde una de las mitades trate de suprimir a la otra. Se podría decir que Brasil ya ha llegado a ese punto...*” (Freyre 1989).

Era más sencillo sostener este punto de vista cuando aún eran muy escasas, si acaso existentes, las expresiones desde una perspectiva indígena o negra. Actualmente la situación está cambiando y estas comunidades organizadas están construyendo sus propias identidades culturales, que en general no coinciden con la idea de nación que tan exitosa y brillantemente ubicó Freyre en una posición dominante. Un síntoma extremadamente significativo es que las organizaciones afro hayan elegido a Zumbi como su símbolo étnico. Zumbi vivió hace trescientos años y fue reconocido como el líder de Palmares, el “quilombo” más grande (comunidades segregadas de esclavos que escaparon resistiendo la dominación blanca). El feriado nacional para los movimientos negros es el 20 de noviembre, el día de la muerte de Zumbi, que se transformó en el Día de la conciencia negra. Estos movimientos se identifican más con esa fecha que con el 13 de mayo, día en que fue abolida la esclavitud en 1888, que actualmente es el Día oficial contra el racismo. Otro síntoma es la fuerte crítica que reciben algunos de los héroes históricos de Brasil, como el Duke de Caxias, por su actitud negativa hacia los negros. A pesar de que la visión dominante durante décadas fue que el bajo logro de los negros se debía a que eran mayoritariamente pobres y no a que eran negros, varios estudios han mostrado que sus crecientes niveles de pobreza y discriminación se relacionan más con variables de raza y rasgos étnicos, que con la clase económica. Las comunidades negras y étnicas están ahora construyendo su defensa sobre bases raciales y étnicas. Como fuera establecido hace algunos años por uno de los líderes más respetados del movimiento negro, Abdias do Nascimento: *“Naturalmente, cualquier cosa que se dirija contra el statu quo corre peligro. Pero los negros corren peligro desde el instante en que nacen. No teman por el rótulo de “negro racista” porque el resultado de la intimidación es la docilidad. Nuestra experiencia histórica nos muestra que el racismo antirracista es el único camino capaz de eliminar la diferencia de razas”*. (Do Nascimento 1968). Esto fue escrito ochenta años después de la abolición de la esclavitud en Brasil. Do Nascimento era muy consciente de los movimientos de derechos civiles en Estados Unidos en aquel momento, pero no fue escuchado porque la mayoría de los intelectuales brasileños pensaban que el racismo no era un problema del país. Precisamente por ello, fue acusado de importar los problemas de segregación y las leyes de Jim Crow de Estados Unidos a Brasil donde esta situación no existía. Durante la dictadura, Do Nascimento se tuvo que exiliar por su oposición hacia el autoritarismo, y sólo recientemente se convirtió en una voz crucial para entender mejor el tema de raza y etnicidad en ese país. Sus ideas han sido reivindicadas entre varios movimientos de orgullo negro como Olodum de Bahía, Río Negro y la Articulación de mujeres brasileñas negras.

Nunca hubo en Brasil un movimiento social negro nacionalmente unificado y en los años 70 había seiscientas instituciones que tenían entre sus banderas principales la lucha contra el racismo, incluyendo organizaciones religiosas, deportivas, musicales, culturales así como organizaciones de base. En 1978 se creó el Movimiento Negro Unificado con el objetivo de sumar los esfuerzos desarticulados, y dar una voz política a la defensa del movimiento negro (PNUD Brasil 2005). A pesar del fracaso de este intento de unificación, la institución logró llegar a gran parte del país y renovó las energías del movimiento. Más recientemente han aparecido otras instituciones como el Encuentro Nacional de Entidades Negras (ENEN), creada en San Pablo en 1991, la Coordinación Nacional de Entidades Negras (CONEN) y la Coordinación Nacional de Comunidades Quilombolas (CONAQ). Hubo una nueva y más reciente movilización, en relación a la Conferencia Mundial contra el Racismo que tuvo lugar en Durban, Sudáfrica, en 2001. Mientras Brasil se preparaba para participar en dicha

reunión, hubo un importante debate sobre este problema que tuvo eco en el ámbito público a través de la Primer Conferencia Nacional contra el Racismo y la Intolerancia en Río de Janeiro. Además, luego de Durban, el gobierno estableció un Consejo Nacional para el Combate de la Discriminación. Estos movimientos e instituciones han creado una nueva conciencia sobre los problemas raciales en el país, respaldados por información que pone de manifiesto el racismo en Brasil.

En el censo nacional de 1970 la pregunta sobre raza fue eliminada, y a pesar de que fue nuevamente incluida en el censo de 1980 sus resultados no fueron publicados hasta dos años después por temor a dañar la idea de armonía étnica. De hecho, los resultados mostraron que, promedialmente, los negros sólo obtenían el 35% del ingreso tipo de una persona blanca, y los mulatos sólo el 45% (Skidmore 1992). Datos recientes confirman esta desigualdad de diferentes maneras. Sólo un 4% de los negros llegan a la universidad, comparado con un 14% entre los blancos. La Universidad de San Pablo es una de las instituciones de enseñanza más prestigiosas del país, sin embargo, en 1994, de un total de 50.000 estudiantes, tan sólo el 2% eran negros. En el Índice de Desarrollo Humano de 2001 Brasil ocupó el lugar 65 de un total de 175 países, pero la posición real del país era muy diferente si los cálculos se hacían distinguiendo negros de blancos: los brasileños blancos estaban en el ranking 46 del mundo, pero la población negra estaba en el lugar 107 (Paixão 2003). Este mismo estudio mostró que el ingreso promedio de blancos era 2.64 veces el salario mínimo, mientras que el de negros era 1.15 veces. La expectativa de vida para blancos era de 72 años, pero para los negros era de 66 años. El índice de alfabetización entre los mayores de 15 años era de un 92% para los blancos y sólo el 82% para los negros. Según datos provistos por el Sistema de Información sobre Mortalidad, del Ministerio de Salud y el IBGE, la tasa de homicidios para hombres blancos entre 20 y 24 años es 102.3 por 100 mil habitantes, pero para los jóvenes negros es 218.5 (PNUD Brasil 2005).

El último censo organizado por el IBGE en el año 2000 incluyó una pregunta acerca de la auto-definición según el color de la piel. El resultado fue que el 54% de los brasileños se definen a sí mismos como blancos, el 39% como mulatos, el 6% como negros, y sólo el 1% utilizó otras categorías para definir su color de piel. Este resultado es muy interesante en varios sentidos. En primera instancia, muestra con claridad que incluso hoy la mayoría de la población siente que ser negro es un problema. No es cierto que sólo un 6% de la población sea negra, el porcentaje real es mucho mayor, pero la gente no quiere ser percibida como negra. Probablemente esto sea consecuencia de la percepción generalizada de que ser blanco implica ubicarse en la parte superior de la escala. Muchos de los mulatos serían considerados negros en otros países, así como muchos blancos serían vistos como mulatos. Pero como los resultados surgen de una autodefinición por color de piel, la dimensión clave es precisamente cómo la gente se ve a sí misma en términos de etnicidad. Uno de los principales objetivos del movimiento negro es crear una conciencia para que las personas negras dejen de sentir vergüenza de definirse como tales, tanto es así que hay camisetas con el eslogan "100% negro". Por otro lado, un segundo resultado importante del censo es la enorme variación entre una parte y otra del país. Es importante notar que los porcentajes de negros son mayores en el norte que en el sureste del país. En la región del sur, el 84% de la población se define como blanca, y en el sudeste el 62%. Sin embargo, en la región norte y noreste sólo se definen así el 30 y 32%, respectivamente. Esta diferencia permite vislumbrar los agudos contrastes en el país, lo cual se simboliza al comparar Curitiba en el estado de Paraná, ubicada al sur y con una pequeña población negra, con Salvador de

Bahía, ubicada al norte y con una mayoritaria población negra. Estas diferencias étnicas, así como el éxito económico del sur frente a la gran pobreza del norte, impulsaron, tiempo atrás, aspiraciones separatistas en los estados del sur. Todavía hoy hay una significativa parte de la población blanca del sur que desconfía de los estados del noreste, y un contraste entre, al menos, dos Brasiles que tienen diferentes composiciones étnicas, culturales y económicas.

El mito de una democracia racial en Brasil –fomentada por las escrituras de Freyre, la ausencia de una segregación racial institucionalizada y la mezcla de sangres a través de las relaciones sexuales interétnicas– fue rechazado en 1950 por el sociólogo Florestán Fernández y algunos militantes negros. A pesar de reconocer algo de cierto en las palabras de Freyre, ellos encontraban que Brasil tenía un fuerte sistema de discriminación informal contra los negros y las poblaciones indígenas. Estas voces opuestas al mito de una democracia racial fueron suprimidas por las dictaduras militares que rigieron el país entre 1964 y 1985. Una vez vuelta la democracia, lentamente esta perspectiva emergió nuevamente en el dominio del debate público. En la Constitución de 1988 la diversidad cultural y étnica fue reconocida por primera vez en Brasil, y el gobierno asumió el deber de proteger las diferentes culturas e incorporarlas a la identidad de la nación. En esa Constitución, por primera vez, el racismo fue considerado como un delito no excarcelable y se establecieron políticas de acción afirmativa. Estas políticas implican becas especiales a poblaciones indígenas y negras para preparar su participación en los concursos por empleos estatales, cuotas para empleos en el sector público y en las universidades, y asistencia financiera para preparar el examen de ingreso a las universidades públicas. Algunos estados, como Bahía por ejemplo, llegaron hasta el punto de implementar cuotas en la industria publicitaria. Esta última medida es muy importante porque los negros están fuertemente subrepresentados en los medios. Un estudio mostró que en tres de los principales canales de TV durante 59 horas de emisión dentro del horario central sólo aparecían personas negras en 39 anuncios publicitarios (y apenas hablaban en 9 de esos anuncios y protagonizaban 4) (PNUD Brasil 2005).

Las poblaciones indígenas brasileñas sufrieron un exterminio sistemático y la expulsión de sus tierras, de modo que sólo unos pocos sobrevivieron. Actualmente representan menos del 1% de la población y están divididos en pequeñas tribus. A pesar de las diferencias de las poblaciones indígenas y las negras en cuanto a número e historia, la situación es similar en lo que refiere a la actual resistencia cultural. Muchas de las poblaciones indígenas de Brasil no se identifican con el Brasil moderno o con la mezcla de razas, sino con las tribus ancestrales y con algunos mitos e historias épicas. En abril de 2004, en un área remota de la selva amazónica en el estado brasileño de Rondonia que limita con Bolivia, los indígenas “Cinta Larga” mataron a veintinueve mineros de diamantes. Estos mineros estaban en un área declarada reservada para esta población indígena por la FUNAI (la institución pública a cargo de la protección de los derechos indígenas). Los indígenas alegaron haber matado a los mineros en defensa personal y de acuerdo con sus normas ancestrales. El Estado se encontró así atrapado en el dilema de tratar de aplicar la ley sin violar los derechos de autonomía y diversidad cultural de los indígenas. Estas tribus tuvieron su primer contacto con la civilización blanca en 1960 y la mayoría aún vive de la caza y de la pesca, en condiciones muy sencillas, aunque hablan portugués y se visten con ropas occidentales. La mayoría de los indios brasileños vive en reservas donde el Estado les permite controlar la actividad económica, pero retiene la posesión de recursos subterráneos. Parte de esta tierra es extremadamente rica en minerales, por lo que debe ser defendida de la minería ilegal. Además, una parte de la tierra es amenazada por proyectos de desarrollo tanto

de agricultura como de construcción de infraestructura. Esto es un problema actualmente en una reserva en Roraima, un estado al norte en la frontera con Venezuela. El gobierno de Lula ha asumido una política de “desocupación”, que ha resultado en el desalojo de no-indígenas de varias ciudades y en la reubicación de grandes plantaciones de arroz hacia otras zonas. Que esta solución pueda ser factible como defensa para las pequeñas tribus en Roraima o para la selva amazónica, es fuertemente discutido por aquellos involucrados que no son indios. Los grandes agricultores argumentan que se está impidiendo el desarrollo, y las autoridades estatales están preocupadas porque piensan que terminarán gobernando un estado virtual con una pequeña población y con la mayor parte de la tierra bajo el control autónomo indígena. En 2004, la comunidad indígena Raposa-Serra Do Sol, que durante décadas ha sufrido la ocupación de los mineros de oro (“garimpeiros”) y de los agricultores, decidió bloquear los caminos y todo el acceso a sus tierras, y fueron vistos en los medios vistiendo trajes típicos y con sus cuerpos pintados.

Tanto los indígenas como los negros están basando sus nuevas identidades en estrategias multiculturales -es decir, que le están dando más importancia a la coexistencia de culturas que deben ser tratadas igualmente pero reconocidas en su independencia y diferencias. Esto es muy diferente a la idea de mestizaje, la solución que prevaleció en Brasil durante varias décadas, convirtiéndose en la impronta de su identidad como nación. El conflicto étnico en Brasil no ha alcanzado aún un estado de violencia política masiva, aunque hay múltiples y frecuentes confrontaciones que posiblemente continúen ocurriendo. El desafío para Brasil es cómo transformarse a sí mismo en una verdadera democracia racial en la cual la diversidad cultural sea respetada, al mismo tiempo que el país se mantiene como una nación unida.

Hay dos áreas en las que la población negra ha alcanzado logros y es masivamente aceptada: éstas son la música y el deporte. Pero también hay ejemplos importantes del cambio positivo respecto a la situación de grupos minoritarios. Un ejemplo lo constituye Joaquim Benedito Barbosa Gomes quien fuera el primer negro en la historia de Brasil en integrar la Suprema Corte. Antes de que fuera designado por el Presidente Lula, Barbosa Gomes respondió a quien le interrogaba acerca de sus posibilidades para alcanzar ese puesto: “Nunca lo lograré, para los negros eso es imposible”. Otro ejemplo importante digno de mencionarse es el de Beneditta da Silva, quien nació en una favela de Río de Janeiro. En 1986 fue elegida Diputada, en 1994 se transformó en la primera mujer en integrar el Senado, y luego se convirtió en Gobernadora de Río de Janeiro, y Ministra de Acción Social en el gobierno de Lula. Gilberto Gil es otro interesante ejemplo, una persona negra del estado norteño de Bahía que alcanzó su fama como cantante y que fuera elegido como Ministro de Cultura por Lula.

Todavía, y a pesar de que la mayoría de la población es negra o mulata, Brasil no ha tenido un presidente negro o mulato. Es de esperar que tarde o temprano esto cambie, como ha ocurrido recientemente en Bolivia donde por primera vez en su historia el Presidente electo es indígena, en un país donde la gran mayoría de los electores son indios.

Bolivia y Perú: El despertar de la nación Aymara

En abril de 2004, la misma fecha en la que los indígenas “Cinta Larga” asesinaron a los mineros brasileños, miembros de la comunidad aymara mataron al Alcalde Cirilo Robles Callomamani en una manifestación callejera en el pequeño pueblo llave, cercano a Puno, ciudad peruana ubicada en la

frontera con Bolivia. Lo acusaron de corrupción, lo ataron a un poste y lo apuñalaron provocándole la muerte; su cuerpo fue encontrado debajo de un puente a la mañana siguiente y otras tres personas fueron secuestradas y gravemente heridas en estos incidentes. La protesta estuvo apoyada por comunidades aymara en Bolivia y Perú, las cuales bloquearon las carreteras. Robles pertenecía él mismo a la comunidad aymara, sin embargo, como las poblaciones de ésta y otras comunidades ahora tienen la posibilidad de elegir a sus alcaldes democráticamente, les exigen que sean responsables por sus acciones. La pequeña ciudad peruana de Ilave está, al igual que muchas ciudades fronterizas, ubicada en la ruta del contrabando, y se estima que el valor de las mercancías que viajan por sus polvorientos caminos todos los años alcanza los 200 millones de dólares. El alcalde participaba de esta economía clandestina, pero cuando fue descubierto se lo acusó de corrupción, y tuvo que irse de la ciudad. Cuando Robles se enteró que iba a ser formalmente destituido del cargo volvió, pero los ciudadanos enfurecidos lo arrastraron fuera de su casa y lo mataron. Uno de sus rivales fue arrestado por el crimen.

Si bien éste fue un acto dentro de la comunidad aymara, y no en contra de autoridades de otro origen étnico, la importancia de este asunto radica en que fueron los propios miembros de la comunidad indígena local quienes hicieron justicia como consecuencia de la ausencia de justicia formal en esta remota y marginada zona de Perú. Esta no fue la primera vez que los aymaras actuaron de esta forma. En octubre de 2003, en el pequeño pueblo Pucarani, a orillas del Lago Titicaca, seguidores aymaras de Felipe Quispe arrestaron a dos personas que habían cometido abigeato y los golpearon hasta provocarles la muerte, alegando que habían actuado de acuerdo a sus tradiciones indígenas. Cuando los asesinos fueron arrestados, Quispe y su movimiento hicieron una demostración masiva de su fuerza, bloqueando rutas y caminos y enfrentándose a la policía, dejando como saldo la muerte de varias personas de los dos sectores (*The Economist* 2004b, 2004c).

En 1997 tuve la oportunidad de pasar varias semanas en Perú y me llamó la atención un gran cartel, escrito al estilo del de Hollywood, ubicado en las laderas de una de las montañas que bordean la ciudad de Cuzco, con la inscripción: PACHAKUTEK (que también se conoce como Pachacuti o Pachacutec). Cuando pregunté a los lugareños al respecto, me dijeron que se trataba de un movimiento indígena, y que uno de sus objetivos principales era la lucha por el mantenimiento y la reconstrucción de la identidad y orgullo incaico. Este era el nombre de uno de los emperadores Incas más reconocidos, y la palabra significa también revivir o renacer en el lenguaje quechua. En ese mismo viaje fui testigo de una demostración callejera pacífica contra el alcalde de la ciudad, con participación mayoritaria de indígenas de origen inca. Actualmente hay en Perú un pequeño movimiento político radical, el Movimiento Pachakutek para la Liberación del Tahuantinsuyu (MPLT), que tiene como principal objetivo la reconstrucción de la antigua comunidad del Tahuantinsuyu inca y la liberación del opresivo Estado de Perú, que es percibido como una continuación de la antigua dominación colonial española sobre su región y cultura. A pesar de la inexistencia de partidos políticos indígenas importantes en Perú, algunos indios han ido ganando lugares dentro de la política. De acuerdo con un estudio realizado por el antropólogo Iván Degregori en 1966 en el departamento de Ayacucho, sólo una Municipalidad en diez tenía un alcalde que hablara quechua. Sin embargo treinta años después, diez alcaldes hablaban el idioma, seis tenían nombres quechuas, y siete eran de origen inca (*The Economist* 2004b, 2004c). Actualmente hay también movimientos indígenas en Ecuador que usan el nombre Pachakutek y en recientes elecciones obtuvieron puestos de poder en varias ciudades y provincias, ayudando,

por ejemplo, al ex-Presidente Lucio Gutiérrez a ganar las elecciones y quitando de su puesto a Jamil Mauad. Luego se sintieron traicionados por el propio Gutiérrez porque firmó un acuerdo con el FMI y confió en el apoyo de Estados Unidos y lo obligaron a renunciar como a Mauad.

En Bolivia también hay un movimiento Pachacutec: el MIP (Movimiento Indígena Pachacuti), cuyo líder es el aymara Felipe Quispe, que a su vez contribuyó a la caída de los dos últimos Presidentes Gonzalo Sánchez de Losada (Goni) y Carlos Mesa. Es uno de los movimientos políticos indígenas con más fuerza y obtuvieron el 6% de los votos en las elecciones de 2002. Su objetivo es crear un nuevo país soberano, la República de Quillasuyo, nombrado a partir de una de las cuatro regiones del antiguo imperio cuando los aymaras fueron conquistados por los incas. Según las propias palabras de Quispe: *"Los indios son la mayoría en Bolivia (entre el 60 y el 80% de la población), y como la mayoría histórica estamos decididos a auto gobernarnos, a establecer nuestras propias leyes, a cambiar la Constitución del Estado por nuestra Constitución, a dejar de lado el sistema capitalista en favor de nuestro sistema comunitario, y a sustituir la bandera boliviana de tres colores por nuestra bandera que llevará los siete colores"* (La Jornada 2003). Esta nueva República tendrá a su vez su propio himno nacional, sus símbolos, estará organizada prescindiendo del dinero, y no habrá desigualdad económica, *"bastante parecido a la forma en que estamos viviendo en algunas de nuestras comunidades"*, establece Quispe.

Sólo una pequeña minoría de la población boliviana es blanca. La gran mayoría, el 57%, es aymara, otro 25% es mestiza y aún hay algunos descendientes de los guaraníes al este del país. La composición demográfica de Perú es muy similar a la de Bolivia: la mitad de las personas son de origen quechua o aymara y están principalmente en los Andes, en la costa están los mestizos, los blancos y un escaso número de negros, y en la región amazónica, limítrofe con Brasil, aún sobreviven pequeñas tribus indígenas. Perú y Bolivia tienen tres idiomas oficiales: quechua, aymara y español, pero hay muchos dialectos. Por ejemplo, en Bolivia más de la mitad de la población habla alguno de los más de treinta dialectos. Antes de que los españoles conquistaran el imperio inca, había una nación multiétnica formada por aymaras, quechuas y otras culturas indígenas que organizaron una confederación de naciones llamada Tahuantinsuyo. Ésta incluía parte de lo que actualmente es Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile.

La cultura aymara se ha mantenido relativamente virgen respecto a la influencia europea, debido a que su centro está ubicado en las tierras altas alrededor del Lago Titicaca, a 4.000 metros sobre el nivel del mar, un área llamada el Tíbet de las Américas (Sitio Web *Aymara Uta*). Bajo la influencia de Quispe, el movimiento ha creado una identidad de resistencia y sus enemigos son la población blanca, la iglesia católica, el Estado de Bolivia, el capitalismo y la globalización. Se auto definen en términos étnicos y raciales; practican una religión tradicional propia que tiene como centro al sol (Inti), la tierra (Pachamama) y las montañas (Apus); llevan su propio calendario que cuenta 5.511 años; quieren separarse de Bolivia y crear un estado independiente, y continuarán organizando sus comunidades prescindiendo de un mercado económico basado en el dinero y por fuera de la globalización. Quispe es un ex-guerrillero líder del Ejército Guerrillero Túpak Katari, estuvo preso durante cinco años y fue liberado en 1997. Luego fue elegido Secretario General de la Confederación Sindical Unión de trabajadores campesinos de Bolivia (CSUCTB) y, finalmente, fundó su propio partido político, el MIP. Su retórica política ha pasado de posturas marxistas y la defensa de las tradicionales comunidades andinas (los ayllus), a una plataforma extremadamente nacionalista y separatista que convierte a su

movimiento en uno de los movimientos indígenas más radicalizados de Latinoamérica. Su ideología política está muy influenciada por Fausto Reinaga, un teórico que propuso la unificación de quechuas y aymaras y un sistema social basado en su religiosidad y cosmología ancestral. Reinaga ha sido duramente criticado por la izquierda que lo acusa de seguirle el juego de la derecha en contra de las uniones de trabajadores, y por la derecha debido a su proclama hacia un enfrentamiento racial. Si el movimiento liderado por Quispe sigue creciendo, y todo parece indicar que así será, no es del todo improbable que emerja un nuevo Estado-Nación conformado por quechuas y aymaras, que procure tomar territorio de Perú y Bolivia, provocando la división de ambos países. Aunque esta posibilidad es todavía muy remota, si ocurriera, sería la primera vez desde la revolución independentista que países latinoamericanos se fragmenten por razones étnicas.

La actual movilización indígena en la región andina comenzó a ganar fuerza en 1992, cuando se celebraba el cincuentenario de la llegada de Colón a las Américas. Con apoyo de ONGs y con financiación de países desarrollados, las organizaciones indias pasaron de reclamos orientados por una agenda izquierdista, a establecer demandas centradas en cuestiones étnicas y de autonomía, tanto cultural como territorial. Este cambio puede ser descrito como un desplazamiento de la asimilación hacia el multiculturalismo. Particularmente en Bolivia *“luego de la Revolución de 1952, el estado dirigido por el MNR utilizó el modelo de sindicato (unión de campesinos) para acercar indios de las montañas a la economía nacional y al esquema político. Esencialmente, este modelo era de carácter asimilacionista, usando negligentemente los modelos tradicionales de posesión de la tierra, y las formas de organización social, para convertir los grupos de indios en campesinos, un grupo definido más bien por clase que por su etnicidad”* (Postero 2000). Por el contrario, las luchas indias desde los ‘90s enfatizaron la etnicidad por sobre la clase y la cultura sobre la ideología política. Ambas estrategias están presentes hoy en día y pueden ser claramente identificadas en dos movimientos políticos bolivianos diferentes que han surgido de poblaciones indígenas: el Movimiento Acción Socialista (MAS) y el Movimiento Indígena Pachacuti (MIP). El MAS obtuvo el 21% de los votos en las elecciones de 2002 y es liderado por Evo Morales, electo finalmente presidente de Bolivia en 2005. Este movimiento es considerado como menos radical que el MIP, precisamente porque se basa en las reglas aceptadas de la política, y a pesar de ser izquierdista y radical, su retórica política sigue más o menos los mismos modelos de la antigua ideología política: socialismo, nacionalismo, derechos de los indios y mejores condiciones de vida. Estas demandas pueden ser defendidas de forma más o menos agresiva, con mayor o menor radicalismo, pero siguen siendo demandas que provienen del seno del sistema político boliviano. Por otro lado, la retórica e identidad de Quispe y el MIP están por fuera del sistema, y opuestas a él, lo que hace que sea visto como mucho más radical. Morales y Quispe actúan algunas veces juntos pero otras Morales debe asumir una voz más razonable para evitar que la política boliviana quede inmersa en una tormenta que fragmente al país en quién sabe cuántas partes.

El 18 de diciembre de 2005, Evo Morales se convirtió en el primer presidente indígena de Bolivia. Obtuvo la victoria con una amplia mayoría, el 52% de los votos, otro hecho histórico para el país dado que esta clara mayoría se alcanzó sin necesidad de establecer alianzas con el Congreso. Enseguida de conocer su victoria Morales expresó que: *“es un gran honor ser el primer presidente indígena... ha culminado una etapa en la historia, el modelo neo-liberal ha llegado a su fin así como también se ha terminado con un modelo de hacer política”*. El ex-presidente Carlos Mesa, por su

parte, sostuvo que, “*el país necesita tener un presidente indígena*”. Morales logró su popularidad defendiendo a los campesinos que viven de las plantaciones de la hoja de coca. Estados Unidos presionó al gobierno boliviano para que prohibiera los campos de coca, prometiendo a cambio proveer ayuda económica de modo que indios y campesinos pudieran dedicarse a otros cultivos. Pero el descontento fue generalizado cuando observaron que los ingresos obtenidos por estos otros cultivos no tenían comparación con los obtenidos por la coca. Para los campesinos, la coca es un cultivo antiguo y tradicional, que se puede usar con distintos objetivos, aparte de la elaboración de cocaína. Sin embargo, parte de la ganancia la obtienen vendiendo las hojas a narcotraficantes. Morales capitalizó este descontento, transformándose en el “líder cocalero”. Según el MAS, actualmente el partido político más importante del país, ellos no buscan la división de la República, sino su transformación. Isaac Bigio, un especialista en conflictos bolivianos del *London School of Economics*, establece que hay quienes creen que esto es sinónimo de un tímido reformismo, y de conciliación con los blancos (blancoides). Otros creen que se trata de un plan de acción multicultural, viable y real, en el contexto de un mundo capitalista interrelacionado. Evo Morales podría convertirse en el nuevo Mandela indígena y poner fin al apartheid racial en los Andes. Sin embargo, también podría transformarse en el líder de un levantamiento sangriento, como el que ocurriera hace cincuenta años (Website de Bigio).

Un precedente significativo para el éxito de estos dos movimientos, y para la importancia que la identidad cultural aymara tuvo en ambos, fue la aparición de *Compadre Palenque* en los años '90. En sus inicios Carlos Palenque fue un cantante boliviano que creó una cadena de radio y televisión. Su popularidad lo llevó a fundar “Condepa” (Conciencia de Patria), un partido político que, al igual que sus shows mediáticos, apelaba a los sentimientos de los indios que se habían establecido en La Paz. Palenque usaba una mezcla de aymara y español y recurrió a la religiosidad india y a las culturas tradicionales, mostraba cómo vivían estos indios olvidados y desesperados que fueron expulsados de sus casas y de sus tierras, identificándose con su falta de confianza en los partidos políticos y su tradicional retórica. Condepa creció rápidamente y en unos pocos años la esposa de Palenque, Mónica Medina, fue elegida Alcalde de la ciudad de La Paz. Por otro lado la “comadre”, Remedios Loza, que se vestía con trajes típicos indígenas, fue elegida para el Congreso. Este movimiento fue el resultado de “políticas informativas” (Castells 1997) que, sin utilizar un discurso radical, era oportunista y populista, y desapareció cuando Palenque murió. Debemos reconocer, sin embargo, que fue una de las pocas veces en que alguien se dirigió a un sector desplazado de los indígenas bolivianos en su propio idioma, mostrándoles sus propias imágenes, entendiendo sus problemas y sentimientos más íntimos. El resultado fue una gran empatía con los indígenas y su resistencia cotidiana ante una sociedad que los excluyó, empujándolos hacia un mundo marginal donde dejaron de lado sus sueños, sus nombres y su historia.

Condepa se identificó también con los mestizos de clase media y con el gobierno de Banzer (ex-dictador de Bolivia). Esto fue rechazado por el movimiento indígena radical, y el MIP se convirtió entonces en la voz más importante de los aymaras. El movimiento de Quispe no puede ser calificado de multicultural porque su objetivo es crear una nación unicultural, en tanto se considera que quechuas y aymaras comparten una cultura común. La única forma de que Bolivia permanezca efectivamente unida es reforzar las políticas multiétnicas, teniendo en cuenta la pobreza y la distribución de la tierra. Estos son los principales problemas tanto para Morales como para Quispe, ya que el 97% de

la tierra es propiedad del 3% de la población, mientras que el 93% de la población sólo posee el 7% de la tierra.

Multiculturalismo y asimilación

Brasil, Bolivia y Perú son claros ejemplos de las dificultades que puede tener un país para armonizar el multiculturalismo con el suficiente grado de unidad e identidad. Antes que nada una nación es una definición cultural, es un conjunto de hechos, valores, ideas y costumbres compartidas que a lo largo de los años han adquirido un significado común en la construcción de la historia, la cual es percibida como diferente de las historias de otros países. Esta es la base de la identidad cultural, que en el mundo moderno se cristaliza normalmente en el Estado-Nación. Sin embargo, las fronteras nacionales están cada vez menos definidas debido a un proceso de globalización que amenaza desde afuera la supervivencia de los estados, mientras las comunidades locales son desafiadas dentro de los límites del propio país. Como consecuencia aumentan los nuevos nacionalismos, algunas veces supranacionales y otras subnacionales, pero que generalmente no coinciden con los límites de los Estados. Si no se resuelve este problema podrían surgir conflictos violentos, ideológicamente basados en conceptos erróneos de identidad cultural y nacional (como el caso del racismo extremo que estalló en la ex Yugoslavia), o soluciones políticas y de desarrollo que van por caminos equivocados (como en el caso del fundamentalismo étnico, cultural o religioso). ¿Acaso las estrategias multiculturales que han adoptado las diferentes comunidades étnicas en Brasil, Perú y Bolivia afectarán la unidad nacional de estos países? ¿Lograrán sobrevivir como estados unificados? ¿Evolucionará el multiculturalismo junto a esta nueva invocación de una conciencia étnica, hacia una regeneración positiva de ideas de mestizaje, como las de Freyre, o las ideas de José Vasconcelos del mestizo latinoamericano como una "raza cósmica"? ¿Existe el riesgo de que este nuevo multiculturalismo conduzca a posturas fundamentalistas?

Luego de la caída del muro de Berlín emergieron nuevos países como resultado de la separación de viejas naciones en las que personas diferentes sintieron que ya no estaban representadas por el Estado. Esto es lo que sucedió en Europa con Yugoslavia y Checoslovaquia, con varias de las repúblicas de la Unión Soviética, también ocurrió en África con Eritrea, y en Asia con Timor Oriental. Hasta ahora ningún estado latinoamericano se ha dividido, pero esto no implica que no pueda suceder. Todo lo contrario, rápidamente están aumentando las posibilidades de que esto ocurra, y no sólo en Bolivia. En Ecuador, por ejemplo, los indígenas han establecido la Confederación de Nacionalidades Indígenas de Ecuador.

En el Reporte de Desarrollo Humano de 2004, *La libertad cultural en el mundo diverso de hoy*, el tema central es la necesidad de construir democracias multiculturales, y las dificultades para lograrlo. El respeto por la diversidad cultural debería ser considerado como uno de los principales objetivos del desarrollo en sí mismo y, en este sentido, es una cuestión de ética. Pero el hecho de aceptar la diversidad tiene a su vez una consecuencia muy práctica porque probablemente es la única forma de disminuir los conflictos entre comunidades étnicas y religiosas que se enfrentan violentamente en el mundo. El Reporte *"argumenta a favor del respeto a la diversidad y la construcción de sociedades más inclusivas, a través de políticas que explícitamente reconozcan las diferencias culturales - políticas multiculturales. ¿Pero por qué tantas identidades culturales han sido suprimidas*

o ignoradas durante tanto tiempo? Una de las razones es que muchos consideran que permitir que aflore la diversidad puede ser deseable en abstracto pero en la práctica podría debilitar el Estado, conducir a conflictos y retrasar el desarrollo. Según este punto de vista, la mejor forma de abordar la diversidad, es la asimilación en torno a un único estándar nacional, que pueda conducir a la supresión de identidades culturales. Sin embargo, este Reporte plantea que éstas no son premisas, son mitos. Mas aún, sostiene que una política multicultural no sólo es deseable, sino viable y necesaria. Sin un acercamiento de este tipo, los problemas imaginados respecto a la diversidad pueden convertirse en profecías autocumplidas” (PNUD 2004). El “mito”, refutado en esta afirmación, es que no necesariamente hay un intercambio entre multiculturalismo y la capacidad de una nación de mantener los niveles necesarios de unidad. Una política multicultural puede ser, para muchos estados, la única forma de evitar una división. Si bien hay algo de verdad en esta reivindicación, ninguno de los dos problemas es tan simple.

Primero, debemos reconocer que hay cierta tensión entre el multiculturalismo y la unidad de un estado, y esa misma tensión se encuentra en la aporía filosófica entre la parte y el todo, o en la dificultad de pensar la integración en la diversidad. Claramente, esta tensión puede ser resuelta de distintas formas, con soluciones que pueden ser positivas o negativas, pero la tensión seguirá, potencialmente, existiendo. Segundo, las políticas multiculturales pueden ser buenas para ayudar a las poblaciones marginadas y resarcir, hasta remediar parcialmente, la discriminación del pasado. Sin embargo, estas políticas corren el riesgo de convertirse en inconstitucionales porque podrían, fácilmente, violar el principio de igualdad ante la ley, o caer en una contra-discriminación, lo cual actualmente ha originado debates acerca de la acción afirmativa. Recientemente Brasil adoptó un sistema de cuotas para negros, al tiempo que Estados Unidos prohibiera el uso de este método como forma de compensar la discriminación del pasado. Esto ha originado dudas acerca de su funcionamiento como un sistema que promueva la diversidad. *“Es imposible prever qué tan lejos llegará Brasil por el camino de las cuotas. Obviamente las condiciones sociales, culturales, ideológicas y económicas de Brasil difieren radicalmente de las de Estados Unidos. Pero vale la pena recordar que los sistemas de cuotas –del contenido que sea– están siendo ampliamente utilizados en India y otras naciones de Latinoamérica, incluso aunque aquí sean ilegales. ¿Ha completado Brasil el círculo en su práctica racial? ¿Están los brasileños comenzando a adoptar las mismas medidas que alguna vez denunciaron como inadecuadas para la “democracia racial” de Brasil? Es demasiado pronto para decirlo. Como observador extranjero, podría adivinar que la culpa blanca respecto a la discriminación pasada es más débil en Brasil que en Estados Unidos. Esto podría implicar que habrá mayor resistencia a una solución racial como la utilizada en el caso de Estados Unidos.* (Skidmore, 2003)

Los sistemas de cuotas y de acción afirmativa no han sido implementados en Bolivia y Perú. La nueva política adoptada por Brasil marcó un momento histórico en América del Sur, siendo la primera vez que se toman medidas concretas y específicas para aliviar los efectos de la discriminación contra poblaciones indígenas y personas de descendencia africana. Estos grupos saben perfectamente que deben movilizarse para lograr que el gobierno tome las medidas necesarias para proteger sus culturas y garantizar la igualdad de derechos. En algunos casos, como lo es el del movimiento de Quispe, hay indicios de extremismo, dejando dudas respecto a lo que podrían implicar. No es difícil entender su frustración como resultado de la cruel discriminación que han sufrido durante tanto tiempo. Es precisamente por ello que las políticas multiculturales deben ser rápidamente reforzadas, porque

son la mejor defensa contra la separación y la radicalización. La mezcla racial no ha sido exitosa en conseguir la integración, y las teorías asimilacionistas están a un paso de barrer el problema debajo de la alfombra. Las grandiosas ideas de raza cósmica, democracia racial y mezclas étnicas no han logrado disminuir la pobreza, la falta de educación, la explotación y las desigualdades que estas poblaciones han sufrido en mayor medida que los blancos latinoamericanos. La inclinación hacia posturas más radicales se verán alimentadas si no se perciben, o incluso se ignoran, reales intenciones de promover medidas anti-discriminatorias.

Conclusiones

La identidad étnica brasileña está pasando por un momento crucial de redefinición. Lo que en el pasado se veía como una integración exitosa de diferentes razas, actualmente se vigila con cuidado. Los movimientos negros han logrado eficientemente destruir la imagen hegemónica en Brasil y entre los propios negros de que el país es un modelo positivo para la coexistencia democrática entre diferentes grupos étnicos. Muchos extranjeros con descendencia africana que han visitado Brasil se han visto sorprendidos por las formas sutiles de discriminación existentes. Las instituciones gubernamentales han tomado conciencia del problema y a través de la legislación se han asumido diferentes formas para mitigar la discriminación. Todavía queda un largo camino por recorrer, no sólo en lo concerniente a los afro brasileños, sino también respecto a las poblaciones indígenas, aún menos organizadas y con grandes dificultades para acceder a la opinión pública.

El problema de discriminación étnica también está siendo seriamente debatido en Bolivia y en parte de Perú. En estos países no está relacionada a una población negra, sino a los indígenas aymaras y quechuas, que tienen sus raíces en la civilización precolombina. Estas poblaciones se están organizando en un fuerte movimiento construido en torno a la defensa de sus culturas y derechos indígenas. En Bolivia, parte de esta movilización ha llegado a la segregación, apartándose de una estrategia multicultural de integración, reclamando la creación de un nuevo Estado-Nación, que implicaría la primera división de una nación sudamericana desde que Estados Unidos separara por la fuerza a Panamá de Colombia. La posibilidad de una separación está tomando cada vez más una figura corpórea, dejando de lado la imagen de fantasma.

No es coincidencia que en los diferentes contextos sociales, históricos y demográficos de Brasil, Bolivia y Perú, y en apenas una década, la estrategia de asimilación a través del mestizaje haya sido seriamente cuestionada. Actualmente el multiculturalismo se está convirtiendo en la estrategia principal para la integración de las diferentes culturas dentro de un país, estado o territorio. Al tender hacia el multiculturalismo, los grupos étnicos en Brasil, Bolivia y Perú que tanto han sufrido la discriminación, están construyendo sus nuevas identidades en oposición a la dominación blanca, occidental, e incluso en contra del aspecto democrático que está presente en la mezcla de razas y culturas. Estas nuevas identidades están basadas en diferentes sistemas de símbolos, construidos a partir de antiguos héroes étnicos (Zumbi, Pachacutec), religiones alternativas (religiones afrobrasileñas, mitos precolombinos), autonomía territorial (Tahuantinsuyo, Quilombos), música (hip hop, samba, reggae, ritmos andinos), y apariencia física (color de piel, fenotipo). Como resultado, están surgiendo profundos cambios en las identidades nacionales tanto en Brasil, como en Bolivia y Perú, tres países que tendrán que aprender a construir nuevas democracias multiculturales y multiétnicas.

Esto ha sido reconocido por los tres países en sus más recientes reformas constitucionales, en las que reconocen que son sociedades pluriétnicas y multinacionales. Este es un gran paso que debería ser seguido por soluciones prácticas.

Referencias

- ALBÓ, Xavier (1994). "And from Kataristas to MNRistas? The Surprising and Bold Alliance between Aymaras and Neoliberals in Bolivia." En Donna Lee Van Cott (ed.) *Indigenous Peoples and Democracy in Latin America*, St. Martin's Press, Nueva York.
- ALMEIDA, Ileana (2002). "Anomalía, multiculturalidad y desarrollo sostenible en Ecuador", www.latautonomy.org, Quito.
- AROCENA, Felipe (1996). *Muerte y resurrección de Facundo Quiroga. Historia cultural sobre lo que ha significado 'ser moderno' para los latinoamericanos*, Editorial TRILCE, Montevideo.
- (1993). *El complejo de Próspero. Ensayos sobre cultura, modernidad, y modernización en América Latina* (editado con Eduardo de León), Vintén Editor, Montevideo.
- (1997). "La resistencia cultural". En *Cuadernos del Claeh-Revista Uruguaya de Ciencias Sociales*, Año 22, n. 78-79, Montevideo.
- AYMARA Uta. Sitio Web de la Comunidad Aymara, www.aymara.org/index.php.
- BENZAQUEN DE ARAÚJO, Ricardo (1994). *Guerra e paz*, Editora 34, Rio de Janeiro.
- BIGIO, Isaac. "Nacionalismo Aymara", *Aymara Uta*, www.aymara.org/lista/archivo2002/
- CASTELLS, Manuel (1997). *The Power of Identity*, Blackwell, Massachusetts.
- DA SILVA Martins et al (2004). "Paving Paradise: The Road From 'Racial Democracy' to Affirmative Action in Brazil". En *Journal of Black Studies*; 34: 787-816.
- DO NASCIMENTO, Abdias (1968). "The Myth Of Racial Democracy". En *The Brazil Reader* (1999), editado por Robert M. Levine y John J. Crocitti, Duke University Press.
- FREYRE, Gilberto (1989). *Casa grande & senzala*, Editora Record, Brazil.
- HALE, Charles (1994). "Between Che Guevara and the Pachamama: Mestizos, Indians, and Identity Politics in the Anti-Quincentenary Campaign." En *Critique of Anthropology*, 14(1):9-39.
- HUNTINGTON, Samuel (1996). *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, Simon & Schuster, NY.
- La jornada* (2003). "Entrevista a Felipe Quispe", Bolivia.
- PAIXÃO, Marcelo (2003). "IDH de negros e brancos no Brasil em 2001: e a desigualdade continua!" *Revista Eletrônica Comciência*.
- POSTERO, Nancy G. (2000). "Bolivia's *Indígena* Citizen: Multiculturalism in a Neoliberal Age" Artículo presentado a LASA. *Race and History.com*. "Protests by Afro-Brazilians and indigenous Indians". Mayo 10, 2000.
- RAMOS, Alcida Rita (1998). *Indigenism, Ethnic Politics in Brazil*. Madison: University of Wisconsin Press.
- SIEDER, Rachel (editor) (2002). *Multiculturalism in Latin America: Indigenous Rights, Diversity and Democracy* Palgrave Macmillan.
- SKIDMORE, Thomas E. (1976). *Preto no branco. Raça e nacionalidade no pensamento brasileiro*, Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro.

- (1992). "Fact and Myth: Discovering a Racial Problem in Brazil", Kellogg Institute Working Paper #173.
- (2003) "Racial Mixture and Affirmative Action. The Cases of Brazil and the United States". En *The American Historical Review*, 108.5, The History Cooperative.
- STARN, Orin (1999). *Nightwatch. The Politics of Protest in the Andes*", Duke University Press.
- (ed.) (2005). *The Peru Reader*. Duke University Press.
- STAVENHAGEN, Rodolfo (2002). "The Return of the Native", University of London Institute of Latin American Studies, Occasional Papers No 27.
- STRÖBELE-GREGOR, Juliana (1996). "Culture and Political Practice of the Aymara and Quechua in Bolivia: Autonomous Forms of Modernity in the Andes." En *Latin American Perspectives* 23(2): 72.
- THE ECONOMIST (2005). "Bolivia. A champion of indigenous rights—and of state control of the economy", 14 de diciembre.
- (2000). "Bolivia. Inca nation", 26 de octubre.
- (2004a). "Brazil's Indians The Amazon's Indian wars", 15 de enero.
- (2004b). "Indigenous people in South America", 19 de febrero.
- (2004c). "Peru. Small-town democracy, without law", 6 de mayo.
- PNUD (2004). *Human Development Report 2004. Cultural Liberty in Today's Diverse World*.
- PNUD (2005). *Relatório de desenvolvimento Humano. Racismo, violência e pobreza*. Brazil.
- WINDDANCE, France (1998), *Racism in a Racial Democracy: The Maintenance of White Supremacy in Brazil*, New Brunswick, N.J.

La construcción regional de ciudadanía (homo)sexual

Carlos Basilio Muñoz

Los movimientos GLBT (de gays, lesbianas, bisexuales, travestis, transexuales y transgéneros) han sido prácticamente ignorados por la teoría política. Paradójicamente, la literatura especializada destaca que ellos “...epitomizan el ‘nuevo paradigma político’: sus actores valoran ‘la identidad y autonomía personal’ y buscan la igualdad civil en lugar de organizarse en torno a intereses económicos....Además, estos grupos son usualmente informales, con un bajo grado de diferenciación vertical u horizontal, muy distintos de las organizaciones formales que parten de la intermediación de intereses, pluralistas o corporativos en el ‘viejo paradigma’”. (Brown, 2002:133) Este artículo busca entender el proceso en Uruguay y la región, señalando las principales negociaciones identitarias involucradas en su economía política y conceptualizándolo en términos de las teorías de Foucault, de Giddens y de la más reciente teoría inglesa de la ciudadanía sexual. Nos preguntamos si [a] si existieron renegociaciones de “identidades de orientación sexual” en el caso uruguayo comparables a las que la literatura establece para otras sociedades, [b] cuáles formas discursivas asumió el proceso, [c] cuáles nuevos derechos fueron invocados, [d] cuáles normativas legales fueron sancionadas, derogadas o resignificadas y [e] cuáles nuevos modelos identitarios fueron los adoptados.

Introducción

Hasta muy recientemente la orientación sexual fue una elección o circunstancia “privada”. Esto está cambiando y países europeos como Dinamarca (1989), Noruega (1993), Francia (2000) y Alemania (2000) reconocen uniones civiles entre homosexuales. Holanda (2000) fue el primer país que legalizó el matrimonio homosexual y permitió la adopción de niños holandeses (aunque no extranjeros por tratados internacionales). Bélgica (2003) fue el segundo, aunque no aprobó la adopción para estos matrimonios. En España, en junio del 2005 el Congreso levantó (con los votos del PSOE) el veto impuesto en el Senado (con los votos del Partido Popular) a la ley que regula el matrimonio entre parejas del mismo sexo (elmundo.es, 30/6/2005). Se modificó el artículo 44 del Código Civil, en el que se añadió que “la identidad de sexo de ambos contrayentes no impide la celebración de matrimonio ni sus efectos”. En Canadá, en junio del 2003 la Suprema Corte entendió

que era discriminatorio negar la posibilidad de casarse a los homosexuales. Para setiembre del 2004 unas 3.000 parejas de homosexuales y lesbianas habían contraído matrimonio. Este vínculo pasó a tener fuerza legal en las provincias de Ontario, Columbia Británica, Quebec, Manitoba y Yukon, en las que viven más de dos tercios de los habitantes de Canadá. El tema fue llevado al Tribunal Supremo, que pasó la responsabilidad al gobierno federal, recomendando que se cambiara la ley. En febrero del 2005 el gobierno federal presentó un proyecto de legalización del matrimonio. A fines de junio fue aprobado en el Congreso y el 19 de julio en el Senado, siendo el cuarto país en reconocer el matrimonio homosexual (Terra.com, 29/6/2005). En los Estados Unidos hubo leyes de sodomía, que hacían ilegal el sexo no reproductivo en 19 Estados, hasta que en junio del 2003 fueron declaradas inconstitucionales por la Suprema Corte. Por otra parte, 14 estados (Hawai, California, Nevada, Nuevo México, Minesota, Wisconsin, Nueva York, Vermont, New Hampshire, Massachussets, Connecticut, Rhode Island, New Jersey y Mariland) ya tienen ordenanzas locales prohibiendo la discriminación con base en la orientación sexual. Vermont adoptó desde julio del 2000 uniones civiles con iguales derechos aunque sin usar la palabra matrimonio y Massachussets ofreció desde mayo del 2004 y legalizó definitivamente en octubre del 2004 (luego de un reclamo llevado a la Suprema Corte estatal por parejas gays y lesbianas) el matrimonio homosexual. (Reding, 2003: 1-2)

El proceso no afecta sólo al primer mundo: tres países del tercer mundo (Ecuador, Sudáfrica y Namibia) son los únicos estados que protegen explícitamente contra la discriminación en base a la orientación sexual en sus constituciones. En nuestra región Brasil y Argentina presentan grandes contrastes regionales: los homosexuales siguen en alto riesgo en comunidades rurales y pequeñas ciudades (Reding, 2003: 1-2), pero grandes ciudades como Salvador (1991), Buenos Aires (1996), San Pablo (2001) y Río de Janeiro (2001) ya tienen ordenanzas locales que prohíben la discriminación por orientación sexual. La Ciudad Autónoma de Buenos Aires aprobó, en diciembre del 2002, la Ley de Uniones Civiles. En Brasil a nivel nacional, la Secretaría especial de los derechos humanos lanzó en mayo del 2004 la campaña "*Brasil sin homofobia*", con la cual "*se espera que la integración interministerial, junto con el movimiento homosexual, logren la implementación de nuevos parámetros para incorporar de manera digna y amplia a millones de brasileños*" (Secretaría especial de los derechos humanos, 2004). Reding (2003: 1-2) señala que Uruguay tiene el mejor record a nivel nacional, habiendo aprobado en el 2004 una ley nacional antidiscriminación y teniendo una buena aceptación pública de la homosexualidad. En general, el proceso está llevando a la orientación sexual de ser un motivo para la exclusión social a ser una nueva área para ejercer derechos y libertades de decisión: o sea, un nuevo ejercicio de "ciudadanía sexual".

El péndulo de foucault: de la genealogía a las tecnologías

Aunque nunca escribió centralmente sobre homosexualidad, Foucault es quien más enfatizó la relación entre sexualidad y poder. La comparación entre dos etapas de su obra puede ayudar a entender este proceso. En la etapa que podemos llamar la genealogía, describió cómo las sociedades "disciplinarias" organizaron el control sobre los individuos y su sexualidad. *Vigilar y Castigar* (1975) trata del período en que la economía del castigo se redistribuyó desde infligir sufrimientos intolerables a una economía de derechos suspendidos. Aunque el subtítulo es "el nacimiento de la prisión", muchas otras instituciones contribuyeron: los cuarteles, las aulas, los monasterios y las fábricas. Foucault

introdujo en 1976 el término “dispositivo” y entendió que la sexualidad moderna no es otra cosa que un dispositivo disciplinario: “...un cuerpo heterogéneo de discursos, propuestas (filosóficas, morales, filantrópicas y demás), instituciones, leyes y enunciados científicos; el dispositivo es la red que los une, que gobierna el juego entre los hilos heterogéneos. Es una formación que, en un momento histórico dado, corresponde a una función estratégica dominante, como la absorción de un excedente de población flotante por parte de una sociedad mercantil.” (Macey, 1993: 433-3). Foucault pensó que la “explosión discursiva” sobre el sexo que -aún hoy- nos hace sentirnos “liberados” fue también el control de la sexualidad de los niños, los homosexuales y los locos. Aunque cada vez hablamos más de sexo, se preguntó si esta explosión discursiva no será más bien un cambio en la forma de ejercer el control. Lo que fuera territorio de la iglesia a través de la confesión pasó a ser de la medicina. Mientras la iglesia había regulado estrictamente el sexo de la pareja (recetando, por ejemplo, la posición de misionero), la ciencia se centró en los “perversos”, originando nuevos tipos de personas: “Niños demasiado avispados, niñas precoces, colegiales ambiguos, sirvientes y educadores dudosos, maridos crueles o maniáticos, coleccionistas solitarios, pacientes con impulsos extraños pueblan los consejos de disciplina, los reformatorios, las colonias penitenciarias, los tribunales y los asilos” (Foucault, 1976: 53). Este proceso es nombrado por Foucault como una “implantación perversa”, que multiplicó los controles pedagógicos, condenas judiciales por “perversiones”, anexos a la enfermedad mental, etc. Planta las bases para una teoría constructora de la homosexualidad, porque este pasaje de los “libertinos” a los “perversos” generó lo que hoy conocemos como el homosexual: “La sodomía -la de los antiguos Derechos -Civil y Canónico- era un tipo de actos prohibidos; el autor no era más que su sujeto jurídico. El homosexual del siglo XIX ha llegado a ser un personaje: un pasado, una historia y una infancia, un carácter, una forma de vida; asimismo una morfología, con una anatomía indiscreta y quizás misteriosa fisiología. Nada de lo que él es in toto escapa a su sexualidad. [...] El sodomita era un relapso, el homosexual es ahora una especie”. (Foucault, 1976: 56-57)

En su etapa siguiente -la “problematización ética”-, Foucault se interesó en lo que llamó “tecnologías del yo”. Estas “...permiten a los individuos efectuar, por cuenta propia o con la ayuda de otros, cierto número de operaciones sobre su cuerpo y su alma [...] obteniendo así una transformación de sí mismos con el fin de alcanzar cierto estado de felicidad, pureza, sabiduría o inmortalidad.” (Foucault, 1990: 48) A diferencia de los dispositivos, no se trata aquí de una imposición externa del poder sino de un ascetismo ejercido por el propio individuo. No es una prohibición ni una obligación sino la práctica de una libertad o un poder ejercido sobre sí mismo. Foucault (1984: 17-22) plantea cuatro ejemplos de tecnologías del yo o “artes de la existencia” entre los griegos: un texto del siglo I del médico griego Areteo de Capadocia (“*Signos y cura de las enfermedades crónicas*”) que condena la masturbación, un texto del siglo XVI de San Francisco de Sales elogiando la monogamia a partir del ejemplo de los elefantes (ejemplo tomado de Plinio el viejo y que aparece en el siglo I en su *Historia Natural*), un texto de Séneca (consejero de Nerón en el siglo I) que critica el afeminamiento y un texto de Platón del siglo V a.c. (*El Banquete*) que presenta el modelo de la abstinencia, en este caso como forma de acceso al conocimiento (al rechazar Sócrates a Alcibiades, quien le ofrecía su belleza a cambio de la sabiduría). Por qué eligió Foucault referencias de la antigüedad clásica y no contemporáneas? Lo importante es que ninguna de estas recomendaciones era obligatoria para los griegos o los romanos. Eran un refinamiento posible para quienes desearan hacer de su vida una obra de arte. Y Foucault reconoce que, con respecto a la sexualidad, la antigüedad clásica se orientó mucho más

hacia las prácticas del sí que hacia las codificaciones de conductas. Recién con la instauración del cristianismo y del Estado Pastoral, los mismos temores y los mismos modelos pueden reconocerse pero, luego de un fuerte proceso de juridización, el énfasis está puesto en el código y la obligación y no en la relación ética de los sujetos consigo mismos.

Esta alternancia entre el poder impuesto desde afuera y las tecnologías del yo podría explicar el proceso contemporáneo en relación a la orientación sexual. Tal vez ya no estemos viviendo en las “sociedades disciplinarias” que describió Foucault. Es posible que el péndulo se esté moviendo otra vez y que el proceso global que mencioné al comienzo no sea más que el inicio de una nueva forma política: el comienzo de una ciudadanía sexual. La invención GLBT sí le interesaría centralmente a Foucault, en tanto ensamblaje de una identidad con la cual puedan vivir. Por eso es que afirmó que “no hay que ser homosexual, sino encarnarse en ser gay” (Masques nº 13, 1982). Mientras el concepto de “homosexual” integraba un dispositivo de control, la identidad “gay” contemporánea no es otra cosa que una “tecnología del sí”. El monitoreo de los procesos de renegociación entre la invención gay y los códigos que han venido regulando la orientación sexual nos instruye sobre el estado del péndulo.

La mirada de giddens

Giddens cree que nuestras sociedades han vivido la sustitución de la perversión por el pluralismo, pasando de la represión a las decisiones personales. La reflexividad de las sociedades actuales se extiende al “yo” como autoproyecto y nos aparta de la tradición. Es la creación de una “sexualidad plástica”: “...una sexualidad descentrada, liberada de las necesidades de la reproducción...al mismo tiempo —en principio— libera la sexualidad de la hegemonía fálica, del desmedido predominio de la experiencia sexual masculina”. (Giddens, 1992: 12) Precisamente en referencia a esta “sexualidad plástica” Giddens entiende que la cultura gay ha dado un modelo para la reestructuración del ámbito de “la intimidad”: los GLBTs han precedido a la mayoría de los heterosexuales en el desarrollo de relaciones, en el sentido en que este término significa hoy cuando se aplica a la vida personal. Porque han “seguido adelante” sin los marcos tradicionales del matrimonio, en condiciones de relativa igualdad entre compañeros. La sexualidad “hoy ha sido descubierta, se ha hecho abierta y accesible al desarrollo de diversos estilos de vida.” (Giddens, 1992: 24) Giddens ve la emergencia de una “relación pura” que ya no se basa en el poder patriarcal y la desigualdad, sino que incluye en la negociación el reconocimiento explícito de los deseos de cada persona. No cree que la relación pura sea la norma en estas sociedades y ve a los gays y lesbianas como vanguardias. Butt y Langdrige proponen a las relaciones sadomasoquistas como una expresión por excelencia de la relación pura. “Las prácticas sadomasoquistas son un buen ejemplo de sexualidad plástica pues se entra a ellas únicamente por el placer que ellas proveen” (2004: 48). La negociación explícita acerca de la naturaleza de los juegos vuelve evidentes sus elementos de relación pura. Paradójicamente, el énfasis en la igualdad, respeto mutuo y el entendimiento del otro son más explícitos en el sadomasoquismo que en la sexualidad convencional, donde se espera que cada uno conozca intuitivamente las necesidades del otro. Es un mundo donde nada es como parece a primera vista y un código de juego es usado para separar las interacciones reales de las fantasías: el juego SM muchas veces establece “palabras de seguridad” que establecen la interrupción del juego. La teoría de Giddens resulta apta para pensar las nuevas

libertades. En la modernidad radicalizada asistimos a la mutación de las políticas emancipatorias tradicionales (las que buscaban “liberarnos” de algo) en “políticas de la vida”: “...diremos que la política de la vida se refiere a cuestiones políticas que derivan de procesos de realización del yo en circunstancias postradicionales, donde las influencias universalizadoras se introducen profundamente en el proyecto reflejo del yo y , a su vez, estos procesos de realización del yo influyen en estrategias globales” (1991: 271) El desodorante que consumo y la crisis ecológica global, mi destino de vacaciones y el agujero de ozono. Se abren así nuevos campos de politización donde decisiones que antes eran meramente “privadas” hoy constituyen decisiones políticas. En nuestras sociedades dice Giddens, se afianza la idea de que lo personal es político. El movimiento estudiantil, pero más en particular el movimiento feminista han encabezado esta interpretación. Esta nueva politización incluye al campo de la orientación sexual: hace tan sólo pocos años era poco probable que alguien nos dijera que se define como homosexual o como bisexual “por motivos políticos”. Las políticas de la vida 1.constituyen decisiones políticas con capacidad transformadora, 2.crean formas de vida moralmente justificables que promueven la realización del yo en circunstancias de interdependencia global, y 3. desarrollan propuestas morales relativas a la pregunta “cómo hemos de vivir” (1991: 272). Personalmente, creemos que si las nuevas políticas tienen capacidad transformadora o no, es un tema empírico y no teórico. Precisamente un punto central es la identificación de aquellas prácticas democráticas –aún las incipientes y ajenas a la lógica institucional- que puedan contribuir a la conquista de nuevos derechos políticos, sociales y económicos.

¿Realmente vivimos en sociedades posdisciplinarias?

El discurso de liberación gradual todavía predomina en los medios de comunicación y se asume que las sociedades tardomodernas se están volviendo más “liberales”. Las encuestas inglesas muestran una mayor aceptación de las relaciones prematrimoniales y una mayor tolerancia hacia la homosexualidad (particularmente entre los más jóvenes) y los estudios cualitativos ilustran una mayor diversidad de comunidades, valores y prácticas (Jackson y Scott, 2004: 233). Pero admiten que las ansiedades en torno a la sexualidad siguen siendo de alguna manera separables de las prácticas y rutinas cotidianas y continúan siendo problemáticas. El propio Giddens -aunque defendió de Foucault a la liberación gay y al freudomarxismo- vio contratendencias expresadas por ejemplo en el aumento de la violencia sexual masculina contra las mujeres. En resumen, para Jackson y Scott es cierto que cada vez hay más posibilidades de opciones sexuales, pero también hay mayores ansiedades generadas por esta libertad. Discuten estas tensiones en cuatro ejemplos: [1] la sexualidad infantil (reconocemos que los niños son sexuales o no? La educación sexual es a menudo resistida en todas las sociedades, aún quienes son abiertos sobre la sexualidad tienen problemas para hablarlo con sus hijos en privado. Es correcto que los niños nos vean desnudos? Bañarnos con ellos? Demasiada información, será abuso sexual? Y no hablemos del miedo a promover la iniciación sexual adolescente...[2] Giddens (1992) insistía en que las relaciones se “democratizaban”. Jackson y Scott (2004: 240) señalan que persisten asimetrías viejas, como el doble estándar según sexos y la diferenciación entre mujeres “buenas” y “malas” y surgen asimetrías nuevas, como un nuevo discurso de la diferencia sexual basado en la psicología evolutiva que indica que los hombres quieren diseminar su esperma lo más posible mientras que las mujeres quieren un padre ideal para sus hijos. [3] Para las parejas

homosexuales “la tolerancia tiene el precio de la heterosexualización de todas las relaciones. Las relaciones de gays y lesbianas son más aceptadas si invierten en los ‘valores familiares’ dominantes en la heterosexualidad normativa” (2004: 237) [4] La exigencia de perfección sexual gravita ahora, con la idea de que la satisfacción de la mujer continua siendo la más difícil de lograr (2004: 241). En fin, el propio Giddens propone a la nueva sexualidad plástica como una tendencia y no creemos que negara la persistencia de dispositivos que aun hoy pueden explicarse genealógicamente. Con respecto a los homosexuales, entiende que “todavía deben oponerse a prejuicios profundamente arraigados y con mucha frecuencia, a una violencia clara. Sus luchas emancipatorias encuentran resistencias quizá tan profundas como las que continúan obstruyendo el acceso a la igualdad económica y social.” (1992: 41). Si repasamos el informe de Reding (2003) vemos que en el Caribe, existen leyes de sodomía en Jamaica y en casi todo el caribe de habla inglesa, incluyendo Trinidad y Tobago, Antigua y Barbuda, Saint Kitts y Nevis, Barbados, Dominica, Granada, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Belice y Guyana. Las leyes proveen de 5 años para arriba y en algunos casos trabajos forzados. Cuba ya eliminó sus leyes discriminatorias, pero las asociaciones GLBT continúan prohibidas. En América Central, Nicaragua es el único país que mantiene leyes de sodomía (uno a tres años de prisión). En Guatemala y El Salvador, los que salen del closet están sujetos a violencia rutinaria y el gobierno hace poco por llevar a tribunales a los culpables. En Honduras no hay leyes de sodomía pero la policía acosa a homosexuales y travestis. En Panamá y Costa Rica, el riesgo para los homosexuales es menor, aunque la sociedad panameña siga siendo antihomosexual y en Costa Rica, la Suprema Corte, interpretó la Constitución como prohibiendo la discriminación en términos de orientación sexual (extrañamente, el país todavía tiene una ley que da de 3 a 30 días por practicar la sodomía “de manera escandalosa” independientemente de la orientación sexual). En Sudamérica el riesgo es alto en Paraguay y los países andinos. En Colombia, grupos paramilitares persiguen a los homosexuales. Ecuador prohíbe la discriminación en términos de orientación sexual en su Constitución, pero esto es ignorado con impunidad por parte de funcionarios y policías. En Chile se abolieron las leyes prohibiendo la homosexualidad pero los GLBT siguen siendo acosados impunemente por la policía. En Paraguay, Bolivia y Perú la antipatía pública contra la homosexualidad es grave, hay muy escasa organización homosexual y los homosexuales sienten que deben ocultarse. Como ya mencionamos, la situación en nuestra región es bastante mejor. El 20 de noviembre de 1990 la ley 11019 de la provincia de Buenos Aires deroga el ítem L del inciso 3 del artículo 3 de la ley 5109, texto ordenado decreto 8522/86. La ley databa del 9 de noviembre de 1946 y establecía que los homosexuales no podrían votar “por indignidad”. Aunque no hay leyes prohibiendo las prácticas homosexuales en Argentina, las autoridades se apoyaban en edictos policiales que ya tenían medio siglo para castigar ciertas conductas y personas. El edicto contra la conducta escandalosa prohibía “la exhibición pública de personas vestidas con ropas del sexo opuesto”. Otro edicto dictaba penas para cualquier propietario de lugares bailables que permitiese que dos hombres bailaran juntos! La policía podía detener personas por hasta treinta días. El 17/10/1991 la Suprema Corte decidió mantener la constitucionalidad de los edictos. Dejaron de aplicar en la ciudad de Buenos Aires en 1996, cuando la Convención Estatutaria prohibió la discriminación en base a la orientación sexual, haciendo de la ciudad la primera de habla española en proteger la libertad de orientación sexual. En diciembre del 2002, los legisladores de la ciudad habilitaron a las parejas homosexuales –así como a los heterosexuales en concubinato- para registrar uniones civiles. Promulgada en abril del 2003, la ley permite la unión civil de dos personas que hayan vivido juntas por un mínimo de dos años en una

relación “estable y pública” y cuya dirección legal sea dentro de la ciudad. Permite compartir derechos de salud, acceso a pensiones, derechos de visita en hospitales, etc. (Reding, 2003: 19).

La teoría de la ciudadanía [homo]sexual

Plummer describe los componentes de la política de la vida como “una política radical, pluralista, democrática, contingente, participatoria, de diferencias y de elecciones de vida humana” (1995: 147). Propone el término –sólo aparentemente contradictorio- **“ciudadanía íntima”** “para aproximarnos a mundos en construcción, mundos en los cuales un lenguaje público está emergiendo en torno a temas de intimidad en la vida privada de los individuos” (2003: 13). La ciudadanía íntima refiere a las decisiones que las personas deben hacer sobre el control del propio cuerpo, sentimientos, relaciones, identidades, experiencia de género, experiencia erótica y acceso a la representación. Así, las decisiones de orientación sexual son una subclase de las decisiones referentes a la sexualidad, que a su vez son una subclase particularmente privilegiada en las sociedades contemporáneas del conjunto de las decisiones “íntimas”. Es útil completar el término “ciudadanía íntima” con la subclase “ciudadanía sexual”. Ya en 1993 Evans proponía la noción de **“ciudadano sexual”**. La descripción de Graham ilustra bastante bien su idea: “La institución del matrimonio contribuye poderosamente a crear ciudadanos completos, pero lo hace construyendo a los solteros como careciendo de esta virtud. Esta provocativa distinción sigue de cerca, aunque no completamente, la distinción entre homosexuales y heterosexuales. Pero la función del matrimonio no se agota en designar una categoría sexual excluida, también apoya las relaciones de género que se enraizan en –y que son productoras de– un régimen heteronormativo. Controla la sexualidad al prescribir al matrimonio como su lugar legítimo. Más aún, confiere capital económico, social y cultural sobre la pareja casada. Como resultado, el matrimonio en su forma actual no es bueno para los queers, no es bueno para los heterosexuales solteros, y a menudo no es bueno para las mujeres heterosexuales”. (Graham, 2004: 24) Según Evans (1995: n.a.) la ciudadanía homosexual está siendo materialmente construida y los elementos de una ciudadanía [sexual] en general son: 1-la aceptación extendida de una diferencia sexual innata (ya sea en términos de sexo como de orientación sexual). Esto a pesar de la influencia de los construccionismos tanto en la teoría del género como en los estudios sobre homosexualidades. Por este motivo las comunidades homosexuales se han apartado del construccionismo de Foucault y de los teóricos *queer* y reclaman derechos en términos esencialistas: al reclamar una edad de consenso igual a la heterosexual, defienden que un heterosexual no puede ser “transformado” en homosexual. 2- La separación entre moralidad y legalidad, creando el “espacio inmoral” habitado por grupos sexuales minoritarios. Cita el Wolfenden Report de 1957 en Inglaterra, que ya distinguía entre moralidad privada y bien público: “No es la función de la ley interferir en las vidas privadas de los ciudadanos, ni aprobar un patrón determinado de conducta [...] aunque sí es tarea de la ley preservar el orden público y la decencia ,proteger al ciudadano de lo que es ofensivo e injurioso y prever defensas contra la explotación y corrupción por otros [...] debe quedar un espacio de moralidad e inmoralidad privada que no es asunto de la ley” (HMCO, 1957: 10-24). La intención no era relajar la moral: entre la ilegalidad y la inmoralidad queda el espacio que habitan los homosexuales y las prostitutas. 3- Los derechos civiles, políticos y sociales que definen ese espacio: la ciudadanía ha construido elaboradas tarifas para la exclusión parcial o completa dependiendo de los estándares de

conformidad moral del ciudadano. 4-El acceso y los límites que estos derechos determinan a mercados de ocio y estilos de vida. Según Evans, el sujeto sexual moderno de Foucault y el sujeto consumidor de Bauman (1988) son intercambiables: la búsqueda del yo mercantilizado es la búsqueda del yo sexual, ambos fetichizados como la búsqueda que el sujeto hace de su “esencia” encarnada ostentosamente en la forma de estilos de vida, como miembros de grupos de status jerárquicamente diferenciados según grados de inmoralidad y de ciudadanía sexual. 5- La despolitización que resulta de todo esto. Para Evans la construcción material de la comunidad homosexual pasó de la liberación gay a una presencia mayoritaria en la escena comercial gay. Weeks (1998) identificó tres procesos en el desarrollo de la ciudadanía sexual: 1-la **democratización de las relaciones** (en el sentido de Giddens). 2- la **emergencia de nuevas subjetividades sexuales** cuestiona la construcción tradicional del yo y destaca –y politiza- cuestiones que eran invisibles en contextos de desigualdad estructural. Weeks las ve como “artes de la existencia” en el sentido de Foucault. 3-**el desarrollo de nuevos “relatos” sexuales**. Como explican Butt y Langdridge (2004: 4) refiriéndose a Weeks, “Con este giro posmoderno o tardomoderno hacia la creación cultural de nuevas identidades sexuales aparece la necesidad de nuevos relatos sexuales que le den sentido a la vida pasada, presente y futura. Las identidades en este contexto se entienden como relatos o discursos que a la vez habilitan y limitan las posibilidades de expresión sexual”. Basada en la idea de ciudadanía sexual, Johnson (2002) plantea la idea de **“ciudadanía heteronormativa”**- Analiza discursos heteronormativos todavía vigentes, en particular los que implican una política del “passing” (“pasar” por heterosexual). Insiste en que las nociones tradicionales de ciudadanía han sido genéricas (el ciudadano genérico era hombre y su mujer una subordinada) y también heteronormativas (el presupuesto es que “todos somos heterosexuales”, a menos que alguien exhiba síntomas de ser “raro”). Apoya la idea de Weeks de que toda ciudadanía ha sido sexual. “El hecho de que hay una relación entre ciudadanía y ‘passing’ queda sugerido cuando se analiza el discurso de los políticos acerca de cómo el gobierno debería tratar a los ciudadanos homosexuales...la obsesión con la privacidad refleja la necesidad de que los ciudadanos afecten heterosexualidad en público para ‘pasar’” (Johnson, 2002: 321) El discurso que promueve la homosexualidad privada “buena”, critica conductas que no son atacadas si los participantes son un hombre y una mujer: “...un vocero de la casa real explicó la decisión de la Reina de invitar parejas de gays a la fiesta de navidad del palacio porque ‘sintió que invitar a los gays era más realista en este día y época, especialmente dado que ciertos miembros del gabinete y asesores son abierta, y aceptablemente, gays.’ No obstante, se dejó en claro que no sería admisible para las parejas gays bailar juntas o expresar gestos abiertamente afectuosos.” (Johnson, 2002: 322) El reconocimiento de la orientación sexual equivale a rechazar el mandato del “passing” y atenuaría una forma importante del privilegio heterosexual. También cita en la misma línea la actual política de “no preguntes, no digas” del ejército norteamericano. En otras palabras “las relaciones heterosexuales son legítimamente públicas y merecen reconocimiento, las relaciones homosexuales no.” (Johnson, 2002: 325) Aparte de estos ejemplos impresionistas, nos parece más importante lo que tiene que ver con la legislación, y Johnson también aporta algunos ejemplos sobre el proceso local inglés: “En Bretaña, muchos activistas radicales gay como Peter Tatchell han señalado que los laboristas se opusieron a las medidas sobre pensiones, a la legislación antidiscriminatoria, de igualdad en el trabajo, de crímenes de odio y de igualdad de oportunidades redactadas para proteger los derechos de los gays. Tatchell argumenta que la actual aceptación, luego de considerables demoras, de algu-

nas medidas como la igualdad en la edad de consentimiento y la entrada al ejército fueron en parte resultado de la presión de la Unión Europea (Tatchell, 2000). Un ejemplo es el plan original laborista 'de introducir solamente un código de práctica voluntaria para los empleadores suprimiendo la discriminación contra gays y lesbianas en el lugar de trabajo, en lugar de una legislación propiamente dicha... Afortunadamente, la Unión Europea ha aprobado una directiva que incluye los derechos de los gays al empleo (Diva, enero 2001)'." (Johnson, 2002: 325-6) También cita la oposición explícita de Clinton al matrimonio gay (entrevista a Clinton por "Larry King live" el 22 de diciembre de 1999) y entiende que el fracaso de muchos gobiernos en aprobar medidas en áreas como la declaración de impuestos provee más evidencia de la construcción heteronormativa de los derechos ciudadanos y sobre las formas del heterosexismo. (Johnson, 2002: 326). El artículo de Tatchell se llamó "¿nos ha dejado de lado el laborismo?" y se muestra particularmente escéptico acerca de una alianza de los GLBT con la izquierda política. En nuestra región y dada la coyuntura política, la relación de los GLBT con las izquierdas se vuelve central. Sobre la posibilidad de una alianza con la izquierda en Argentina, Brown (2002: 134) afirmó que no estaba planteada dada la debilidad de la izquierda y –sobre todo– su distancia histórica de los intereses de los gays y lesbianas (la "debilidad" cambió con el tiempo, pero no la actitud a la que se refiere): "Los partidos de izquierda ocasionalmente hablaron de los derechos de los gays y lesbianas y tuvieron candidatos abiertamente homosexuales, ninguno de los cuales ha sido elegido [obviamente en relación al lugar que tuvieron en las listas]. Sin embargo, el prejuicio o el miedo de perder apoyo popular ha evitado que la izquierda se alíe con las políticas gay. No hay equivalente argentino al Partido de los Trabajadores brasileño, que ha forjado una relación con un amplio espectro de movimientos sociales, incluyendo el de gays y lesbianas". (Brown, 2002: 124) En Brasil, en 1995 la diputada Marta Suplicy, del entonces opositor partido socialista de los trabajadores y quien luego fue electa alcaldesa de San Pablo presentó al parlamento un proyecto de ley para reconocer uniones civiles de parejas del mismo sexo. En diciembre del 97 ella misma pidió que sacaran el proyecto del orden del día por falta de apoyo.

Aunque la iniciativa contó con el repudio de todo el espectro político, el proyecto siguió siendo apoyado por el PT. Cuando Suplicy llegó a la Alcaldía, otorgó a las parejas de los empleados homosexuales de su gobierno el derecho a recibir pensión. En 1997 se hace la primera marcha del orgullo gay en San Pablo con 2000 asistentes. En el 2003 tuvo 180000 y Suplicy marchó en una carroza. El presidente del PT, en su discurso del cierre de la marcha, apoyó el viejo proyecto (Reding, 2003: 28). Suplicy declara a la prensa que el proyecto ya está fuera de época porque el mundo siguió andando. El 8 de octubre del 2003 se funda (con la presencia de 12 diputados, entre ellos el presidente de la cámara) el Frente Parlamentario por la libre expresión sexual y los parlamentarios dicen a la prensa que todavía esperan que se apruebe el proyecto de Suplicy de 1995, que no prohibía la adopción y que deja claro en su redacción que el proyecto se destinaba a los homosexuales. Con respecto al gobierno nacional del PT, ya nos referimos a la campaña "Brasil sin homofobia". En el 2003 y el 2004, Brasil intentó aprobar en la ONU una resolución para condenar la discriminación en base a la orientación sexual. Aunque Argentina manifestó que apoyaría el proyecto, la mayor parte de Latinoamérica hubiera votado en contra de no haberse postergado la votación. El único país desarrollado que manifestó su oposición fue Estados Unidos. El vínculo del PT y el movimiento homosexual es claramente percibido por la sociedad brasileña, tal como lo ilustra la siguiente carta de un lector a un sitio web: "...investigué y supe que el PT dispone autobuses gratuitos para quienes quieran ir al

desfile gay de Sampa en nada menos que 28 ciudades del interior del estado. Con esto, hasta el movimiento de solteras por cortes de cabello más barato consigue colocar dos millones de personas en la Paulista... eso hablando del estado de San Pablo, pero acontece en el Brasil entero...” (Mott, 2004: n.a.) En fin, aplicando este marco teórico la observación empírica por excelencia será el estudio de los desarrollos identitarios que, en relación translocal con estados y organizaciones, se orienten hacia el reclamo de nuevas formas sexuadas de ciudadanía, el rastreo de las formas de ciudadanía heteronormativa que continúan vigentes en nuestras sociedades y el seguimiento de los nuevos arreglos (nuevas normas jurídicas negociadas, resignificación de normas ya existentes) que habiliten la ciudadanía de los grupos no heteroconformes.

Objetivos propuestos para la investigación

Aplicando este marco teórico la observación empírica por excelencia será el estudio de los desarrollos identitarios que, en relación translocal con estados y organizaciones, se orienten hacia el reclamo de nuevas formas sexuadas de ciudadanía, el rastreo de las formas de ciudadanía heteronormativa que continúan vigentes en nuestras sociedades y el seguimiento de los nuevos arreglos (nuevas normas jurídicas negociadas, resignificación de normas ya existentes) que habiliten la ciudadanía de los grupos no heteroconformes. Una investigación empírica que siga las teorías reseñadas debe rastrear las tecnologías del yo (Foucault) involucradas, las políticas de la vida (Giddens) instrumentadas, los mundos en construcción emergentes (Plummer), los espacios inmoraes delimitados localmente y los derechos y estilos de vida por ellos afectados (Evans), la emergencia de nuevas subjetividades de orientación sexual y nuevos relatos sexuales (Weeks) y las características propias de la heteronormatividad local (Johnson).

Podemos reseñar entonces como objetivos generales de la investigación propuesta los siguientes:

- a. describir la arqueología, la genealogía y las tecnologías (Foucault) de los procesos recientes de construcción de identidades de orientación sexual.
- b. rastrear la emergencia de nuevas subjetividades de orientación sexual y los nuevos “relatos sexuales” (Weeks, 1998) incorporados en el proceso.
- c. identificar y analizar los “mundos en construcción” emergentes (Plummer, 2003: 13) y las “políticas de la vida” (Giddens, 1992: 271) instrumentadas localmente en relación a la orientación sexual.
- d. Mapear los “espacios inmoraes” (Evans, 1993: 15, 1995: n.a.) delimitados localmente y los derechos y estilos de vida afectados por ellos, así como las características propias de la heteronormatividad local (Johnson, 2002: 321-325).

Los objetivos específicos que deberán completarse para poder abordar los generales son

- a.1. identificar la situación de discurso y las principales “estrategias discursivas” implicadas en el proceso,
- a.2. listar los avances y retrocesos normativos en relación a la discriminación basada en la orientación sexual,
- a.3. rastrear las tecnologías específicas desarrolladas por los GLBTs en sus vidas,
- b.1. extraer del análisis de textos GLBT y de los relatos de vida sus elementos narrativos en referencia a las identidades de orientación sexual, a los GLBT y a su sexualidad, y

c.1. indicar cuáles decisiones “íntimas” fueron las que se volvieron políticas en el proceso.

Metodología

Hablemos acerca de cómo realizar el objetivo general [A] describir la arqueología, la genealogía y las tecnologías (Foucault) de los procesos recientes de construcción de identidades de orientación sexual) y los objetivos específicos [a.1] (identificar la situación de discurso y las principales “estrategias discursivas” implicadas en el proceso), [a.2] (listar los avances y retrocesos normativos en relación a la discriminación basada en la orientación sexual) y [a.3] (rastrear las tecnologías específicas desarrolladas por los GLBT en sus vidas). Las tres etapas de la obra teórica de Foucault se identifican con tres de las secciones metodológicas que incluimos: arqueología, genealogía y tecnologías del sí. En la Arqueología Foucault (1969) plantea una serie de preguntas básicas para orientar la investigación: una arqueología de la homosexualidad exige más que meramente listar los términos del “homospeak” (jerga sobre la homosexualidad); exige analizar las condiciones de producción de discurso que hicieron localmente posible la aparición de tales términos (“loca”, “gay”, “drag-queen”, etc.). Como direcciones relevantes destaca el análisis concreto de las “superficies de emergencia” (instituciones: clínica, asociaciones, ministerio), “autoridades de delimitación” (actores) y “rejillas de especificación” (“filtros” conceptuales: conceptos como “enfermedad”, “perversión”, etc.).

La genealogía implica analizar estas apariciones en términos de constelaciones de poder (o, más específicamente, de voluntades de poder). En este sentido, nuestro interés en la “invención cultural” gay no responde a criterios de representatividad estadística (los activistas son unas pocas decenas en relación a una comunidad supuestamente de varios millones), sino a mi propia voluntad de rastrear una voluntad de poder novedosa. Frente al análisis del origen como tradición, o como identidad esencial, Foucault propuso el análisis de la procedencia (“*disociar al yo y hacer pulular, en los lugares...de su síntesis vacía, mil sucesos perdidos hasta ahora*”. 1971: 12) y de la emergencia (“*la entrada en escena de las fuerzas*”. 1971: 16) Es importante aquí su recuperación de la centralidad del acontecimiento: el hecho de que el discurso presente regularidades discursivas no significa que no haya voluntades y acontecimientos: “*las fuerzas presentes en la historia no obedecen ni a un destino ni a una mecánica, sino al azar de la lucha*” (1971: 20) Su principio metodológico de discontinuidad implica restituir al discurso el carácter de acontecimiento. Precisamente estos “acontecimientos” son lo que nos proponemos rastrear. En su introducción al tomo II de la Historia de la Sexualidad, Foucault amplía su análisis desde la pregunta acerca de qué puedo decir a la pregunta acerca de quién soy: analiza entonces lo que llama “formas de subjetivación” o “tecnologías del sí”. Las tecnologías del yo “...*permiten a los individuos efectuar, por cuenta propia o con la ayuda de otros, cierto número de operaciones sobre su cuerpo y su alma, pensamientos, conducta, o cualquier forma de ser, obteniendo así una transformación de sí mismos con el fin de alcanzar cierto estado de felicidad, pureza, sabiduría o inmortalidad.*” (Foucault, 1990: 48) Para Foucault, esta autodisciplina implica ciertas formas de aprendizaje y de modificación de los individuos, no sólo en el sentido más evidente de adquisición de ciertas habilidades, sino también en el sentido de adquisición de ciertas “actitudes”. No se trata aquí de una imposición externa del poder sino de un ascetismo ejercido por el propio individuo. El desarrollo de una identidad homosexual es entendido aquí como el resultado de un trabajo cognitivo que permita seleccionar una definición satisfactoria de la homosexualidad y aplicarla exitosamente

a la nueva autoimagen. Las etnografías de las nuevas identidades homosexuales nos brindan un inventario de tales ascetismos.

La arqueología y (y parcialmente también la genealogía) de las nuevas identidades se abordará a través del análisis de contenido de artículos de prensa nacional, a través de entrevistas a informantes calificados de los sistemas de salud, educativo y legal, y a través de entrevistas a integrantes de grupos pro-derechos homosexuales. Para el análisis genealógico se espera también hacer observación participante de alguno de los “acontecimientos” locales en relación a la orientación sexual, así como entrevistas focalizadas a los integrantes de las asociaciones GLBT. El análisis de las tecnologías se abordará a través de la realización de 20 historias de vida de personas que hoy se identifiquen como alguna de las múltiples identidades locales de orientación sexual “no heterosexual”.

Con respecto al objetivo general [B] (rastrear la emergencia de nuevas subjetividades de orientación sexual y los nuevos “relatos sexuales” incorporados en el proceso) y al objetivo particular [b.1] (extraer del análisis de textos GLBT y de los relatos de vida sus elementos narrativos en referencia a las identidades de orientación sexual, a los GLBT y a su sexualidad) se realizará análisis de contenido de textos ya existentes en la cultura GLBT (principalmente textos artísticos: cuentos, collages, performances de drag-queens en dicotecas gays, etc.) y de los textos producidos a través de las historias de vida ya mencionadas.

Para cumplir con el objetivo general [C] (identificar y analizar los “mundos en construcción” emergentes y las “políticas de la vida” instrumentadas localmente en relación a la orientación sexual) y con el objetivo específico [c.1] (determinar cuáles decisiones “íntimas” fueron las que se volvieron políticas) se recurrirá otra vez a las historias de vida y al producto del análisis arqueológico y genealógico (para completar la información contextual sobre la politización de estas decisiones).

Para llevar a cabo el objetivo general [D] (mapear los “espacios inmORAles” delimitados localmente y los derechos y estilos de vida afectados por ellos, así como las características propias de la heteronormatividad local) se recurrirá por un lado a los resultados del análisis arqueológico y por otro a las historias de vida. Éstas últimas se considerarán una fuente privilegiada de información, ante la argumentación ya arriba brindada de que son los ciudadanos no heteroconformes los que visualizan las desigualdades que los otros ven como el estado natural de cosas.

Un avance empírico de la investigación: los acontecimientos discursivos

Nos interesa entonces identificar las “superficies discursivas” en las cuales emerge la orientación sexual como objeto de discurso, las autoridades que reclaman para sí la delimitación de dicho objeto, y las “rejillas de especificación” que permiten “filtrar” los nuevos tratamientos del mismo. En EL ORDEN DEL DISCURSO Foucault propuso “restituir al discurso su carácter de acontecimiento” (1970:43) Esto significa que aún “si es verdad que esas series discursivas y discontinuas tienen, cada una, entre ciertos límites, su regularidad, sin duda ya no es posible establecer, entre los elementos que las constituyen, vínculos de causalidad mecánica o de necesidad ideal. Es necesario aceptar la introducción del azar como categoría en la producción de los acontecimientos.” (1970: 48-49) Aunque no desde el vacío, los acontecimientos son un salto en el vacío, dicho de otra manera, algo que podía haber sucedido o no. Rastreamos algunos acontecimientos discursivos que sucedieron del año 2000 a la actualidad y que posibilitaron la emergencia de la orientación sexual algunas “superfi-

cies discursivas” del orden del discurso nacional. Recuérdese que las “superficies discursivas” para Foucault son más que nada superficies instituciones y es en cuanto tal que la educación pública se constituye –y no por primera vez- en la superficie de emergencia de una problematización explícita de la orientación sexual. Durante el año 2000 la ANEP intentó llevar adelante un programa de educación sexual, con la publicación del libro “¡Escucha, aprende, vive!”. Ese texto nunca llegó a los estudiantes. Se trataba de un texto, preparado por Salud Pública, la ANEP y el Programa Conjunto de las Naciones Unidas sobre VIH-Sida, para incluir en el programa de biología de tercer año de liceo. Cuando llegaba al punto de hablar de las orientaciones sexuales, el material educativo sostenía textualmente que “existen diferentes maneras de obtener satisfacción y placer sexual, ya sea en forma transitoria o permanente. Es posible lograrlo con el propio cuerpo (autoerotismo, masturbación) o en relación con otras personas. (...) Estas personas pueden ser del otro sexo (heterosexualidad) o del mismo sexo (homosexualidad)”. A consecuencia de estos contenidos, la Conferencia Episcopal sostuvo que con esa definición el libro “violaba la laicidad” y prohibió que se usaran en colegios católicos. Finalmente ANEP, anunció que no usaría el texto a nivel de la Enseñanza Pública. El sexólogo Gastón Boero, sostuvo que: “es un buen libro pero apareció la homosexualidad y entonces inmediatamente se retiró de circulación. Era un buen librito, estaba bien. Además, no agredía a nadie, era bastante neutro. Pero apareció la homosexualidad y entonces se levantaron todas las voces. Parece que los que deseamos una educación sexual, estamos fomentando la homosexualidad, según la mente privilegiada de nuestros gobernantes”, afirmó el sexólogo. (Boero a El Espectador.com, 11/07/05) Producto entonces de esta pugna por la autoridad de delimitación entre dos voluntades de poder (la iglesia católica y el Estado) el sistema educativo seguirá siendo durante todo el período una superficie de conflicto en relación a la orientación sexual y una superficie caracterizada más que nada por un significativo no-discurso.

Otro acontecimiento más decididamente “azaroso” es protagonizado el 12 de enero del 2001, cuando el entonces presidente Batlle es entrevistado por Clifford Krauss, del Times, quien, según traduce la prensa nacional escribió: “Al hablar acerca de la historia de su familia y de cómo sus antepasados vinieron del pueblo pesquero y balneario español de Sitges, dijo: ‘Era un lugar mejor cuando ellos vivían allí. Ahora está lleno de alemanes homosexuales’. Al pedirle que explicase su comentario, dijo: ‘Me gusta más la normalidad. Digo lo que siento, no soy un hipócrita. En una palabra, a mí me gustan las mujeres’. Cuando se le dijo que seguramente iba a recibir muchas cartas por haber hecho estos comentarios, respondió: “Y las contestaré. No oculto mis opiniones””. Aunque este haya sido un acontecimiento menor en la larga lista de excesos discursivos de Batlle, ciertamente estimuló a otras voluntades de poder. En primer lugar haciendo funcionar lo que llamamos la estructura internacional de oportunidades y habilitando una campaña internacional de cartas y correos electrónicos al presidente Batlle. Pero además en el período siguiente las organizaciones GLBTQ, que hasta el momento a duras penas habían podido mantener una convocatoria de unas 200 personas a la marcha anual del orgullo gay, iniciarán un nuevo tipo (o dos nuevos tipos: el “integracionista” que busca promover leyes favorables a los GLBTQ y el queer, que promueve la no-identidad en términos de orientación sexual) de gestión del conflicto. Mientras aumenta la aceptación pública de las identidades de orientación sexual se fue perfilando un discurso más reaccionario que conservador y no compartido por la opinión pública que criticaba esta aceptación. Es en este contexto que en el año 2004 el activista Fernando Frontán (Brecha, 14/9/2004) describe las declaraciones de Batlle como uno de los vértices de un “triángulo homofóbico”: gobierno, iglesia y fútbol.

La siguiente superficie discursiva importante es el poder judicial. José María Touron, murió con 35 años, en uno de los 20.000 accidentes de tránsito ocurridos en 1999 en Uruguay. Cuatro años después su muerte marcó un precedente judicial, al abrir una puerta a la modernización de la judicatura en materia sexual. Tras un largo proceso, un Tribunal de Apelaciones en lo Civil, aceptó el reclamo de Liber Berriel, pareja homosexual del fallecido, quien recibió U\$S 14.000 como reparación al “daño moral” y todavía promueve otra causa de mayor cifra “por lucro cesante”. (BBCMundo.com, 12 agosto/2003, “Uruguay: avance en los derechos de los gays”). Lo más interesante de este acontecimiento es que dio la oportunidad para un nuevo salto discursivo y una nueva explosión discursiva sobre la orientación sexual, protagonizada esta vez por la iglesia católica. Resumiendo una entrevista más larga, Búsqueda (14/8/2003) señaló que “El arzobispo de Montevideo, monseñor Nicolás Cotugno, opinó que la sociedad uruguaya enfrenta ‘una oleada de antivaleores’ a la que contribuyen indirectamente el Parlamento y el Poder judicial con algunas de sus acciones, y que el país ‘tiene la tendencia a perder, si no ha perdido ya, referentes éticos y morales incuestionables’. Cotugno dijo durante una entrevista con Búsqueda que el fallo judicial que recientemente indemnizó a un homosexual por la muerte de sus pareja es una prueba de esa ‘oleada’ y opinó que esa sentencia puede generar ‘una reacción en cadena’ que culmine con ‘destrozos’ de ‘valores humanos’, como por ejemplo avalar la unión entre ‘un hombre y un animal’”. Es entonces a partir de la crítica de la decisión judicial que habla de la homosexualidad: “Sería como –es peligrosa la comparación- cuando uno tiene una enfermedad contagiosa, que hay que ponerlo en cuarentena para que no contagie a otro. Pero no se trata de echarlo, de condenarlo, de que se muera. Se trata de aislarlo para curarlo. Y una vez curado, vuelve a la comunidad.”y “Si un sacerdote está en esa situación, tiene que dejar inmediatamente el ejercicio del ministerio...Si yo no ando bien del corazón, difícilmente pueda ser astronauta”. Esta visión reaccionaria de la aceptación de la homosexualidad se integra a una estrategia discursiva más amplia que critica la “pérdida de los valores” y que en realidad tuvo un punto más álgido en la discusión sobre el proyecto de ley que planteaba despenalizar el aborto: “Es otro aspecto de una situación más amplia, de una sociedad que librada a sí misma tiene la tendencia a perder, si no ha perdido ya, referentes éticos y morales incuestionables. Los tenía, pero no por el hecho de haberlos tenido pudo frenar la pérdida. Que una mujer pueda tener la absoluta libertad de poder interrumpir un embarazo de tres meses es gravísimo”. Otra vez hacemos referencia a la estructura internacional de oportunidades, porque no es solamente en nuestro país que la iglesia católica ha liderado recientemente una explosión de discurso sobre la homosexualidad Bracamonte Y Ugarteche, 2005) “La elección en abril del cardenal alemán Joseph Ratzinger como nuevo papa de la Iglesia Católica expresa la continuidad de la tendencia centralista y conservadora impuesta en el Vaticano durante el papado de Juan Pablo II. Como sabemos, el cardenal Joseph Ratzinger, ahora papa Benedicto XVI, dirigió la Congregación para la Doctrina de la Fe, órgano que sucede a la Santa Inquisición y se encarga de definir los principios de la religión católica. Desde esta posición Ratzinger no sólo persiguió y silenció a los sectores disidentes de la Iglesia Católica, especialmente a los vinculados a la Teología de la Liberación, sino que opuso el dogma de la fe a las necesidades de modernización de la iglesia en temas como el de la ordenación sacerdotal de las mujeres, el derecho al matrimonio de los sacerdotes, y los derechos sexuales y reproductivos de las mujeres y homosexuales. Ratzinger, de quién algunos medios refieren que participó en las filas de la juventud fascista alemana, fue la mano derecha de las políticas conservadoras impuestas en el Vaticano por Juan Pablo II... En este sentido, la apropiación

del aparato político de la iglesia católica por el Opus Dei en Roma, y la santificación de Escrivá de Balaguer, fundador de la Obra de Dios, es una expresión de esta ortodoxia conservadora. Escrivá era cercano al Dictador Generalísimo Francisco Franco y fue santificado al vapor en menos de treinta años de muerto y sin milagros que mostrar. La Obra estuvo cercana a las dictaduras de Argentina en los años 70, Chile en los 70 y 80, y a Fujimori en el Perú en la década del 90. Es decir, la Obra y su santo han estado vinculados a las dictaduras anticomunistas que han cometido atrocidades y que han sido protegidas por ellos. El discurso del Vaticano es anticomunista y homofóbico pero también ha escalado en su ofensiva civil al intervenir en España cuando se aprobó el cambio legal que no discrimina entre ciudadanos de modo que los homosexuales tienen todos los mismos derechos de los heterosexuales". Estos grupos neoconservadores también aparecen en el interdiscurso uruguayo: la página de Vida Humana Internacional (VHI) milita en contra del aborto legal desde el año 81. En su página web hace numerosos comentarios sobre Uruguay por ejemplo cuando criticó el documental "las lágrimas de Eros" promovido por lo que llaman "el grupo abortista y pseudocatólico "cristianas por el derecho a decidir". (<http://www.vidahumana.org/news/15OCT03.html#3>) Numerosos episodios de persecuciones organizadas por estos grupos nos son relatadas por los activistas. El más reciente y visible fue la concentración de un grupo de oración y una banda con numerosos instrumentos y buena amplificación en la plaza libertad reunida en el mismo horario y lugar que la Intendencia había asignado al cierre de la última marcha de la diversidad sexual.

Aunque no fueron digamos muy compartidas por la opinión pública, las declaraciones de Cotugno generaron una nueva coalición entre los militantes GLBTQ y y una vieja voluntad de poder: el poder médico. El 21/8/2003 el EL COMITÉ EJECUTIVO del SINDICATO MÉDICO DEL URUGUAY realiza una declaración en la que afirma que "La homosexualidad es una opción de la persona humana, dentro del libre ejercicio de los derechos humanos esenciales. No es una enfermedad. Ésta es la concepción actual que hace la Medicina y la Psiquiatría en el mundo de hoy, desde hace décadas." (arículo 2) Las opiniones que el máximo representante de la Iglesia Católica Apostólica Romana en Uruguay expone, quedan claramente en oposición a lo que el avance de la ciencia determina (art. 8) . Es lamentable que a esta altura del siglo XXI existan estos prejuicios, recubiertos de moral, o del prestigio y jerarquía intelectual que supone una investidura religiosa (art 9). Aunque la medicina moderna fue según Foucault uno de los empresarios morales que construyeron a la homosexualidad tal como la conocemos, y aunque en los años ochentas el modelo epidemiológico colaboró en un proceso de re-patologización de los homosexuales, en este contexto los médicos disputan con la iglesia el uso de la rejilla de especificación "enfermedad" en relación a éstos.

La siguiente superficie discursiva que nos interesó fue el parlamento. Después de tres años de debate, el Senado uruguayo aprobó el 10 de julio del 2003 una propuesta de ley que incorpora la "orientación sexual" y la "identidad sexual" a las categorías protegidas por el Código Penal uruguayo contra la comisión de actos de violencia e incitación al odio. La ley aprobada en las cámaras en julio del 2003 y sancionada por el ejecutivo en diciembre del 2004 modifica los 149.2 y 149.3 del Código Penal y castiga la comisión de actos violentos contra las personas fundada en su orientación o en su identidad sexual y la incitación al odio o el menosprecio contra ellas. El texto que se incorporó al Código Penal uruguayo dice que "*El que cometiera actos de violencia moral o física, de odio o de desprecio contra una o más personas en razón del color de su piel, su raza, religión, origen nacional o étnico, orientación sexual e identidad sexual, será castigado con seis a veinticuatro meses de prisión*"

(artículo 149 ter.) y que *“El que públicamente o mediante cualquier medio apto para su difusión pública incitare al odio, al desprecio, o a cualquier forma de violencia moral, física o psicológica contra una o más personas en razón del color de su piel, su raza, religión, origen nacional o étnico, orientación sexual e identidad sexual, será castigado con tres a dieciocho meses de prisión”* (artículo 149 bis). Digamos que hacer declaraciones públicas como las que hizo el Obispo de Montevideo Monseñor Cotuño durante el 2004, hoy es ilegal. Con esta ley Uruguay pasó a ser el tercer país latinoamericano (después de Ecuador, que lo hace en su constitución desde 1997 y México, desde el 2003 con su *Ley para Prevenir y Eliminar la discriminación*) que castiga la comisión de actos violentos fundados en la “orientación sexual” o la “identidad sexual” e incorpora ambos términos a su legislación. Como sugerimos al hablar de los pactos políticos en la región, la iniciativa no surgió de partidos de izquierda, sino del diputado Abdala. Los militantes GLBTQ nos manifestaron que compartían más puntos de vista con los sectores de izquierda, pero que el lobby con éstos era por demás complejo.

En febrero del 2004 la línea militante que llamamos “integracionista” completa el ensamblaje de un texto novedoso: el 2 de febrero, a las 11 y 30 de la mañana, el Intendente Municipal de Montevideo, Arquitecto Mariano Arana, inauguró la “Plaza de la Diversidad Sexual”. El espacio, ubicado en la calle Policía Vieja -con acceso por la Peatonal Sarandí y por Bartolomé Mitre- consiste con un monolito triangular de granito, de vetas rosadas y negras, en homenaje a las víctimas gays, lesbianas y transexuales del nazismo. La inscripción en el monumento dice: “HONRAR LA DIVERSIDAD ES HONRAR LA VIDA: MONTEVIDEO POR EL RESPETO A TODO GÉNERO, IDENTIDAD Y ORIENTACIÓN SEXUAL”. La iniciativa fue impulsada por el grupo diversidad (Diana Mines y Fernando Frontán), propuesta al Intendente (alcalde) de Montevideo, arquitecto Mariano Arana, y contó con el apoyo por unanimidad del legislativo departamental de la capital uruguaya. Aunque el monolito se encuentra en plena ciudad vieja esta en una calle poco transitada y –aunque los grupos militantes hagan de él un punto de partida para sus movilizaciones- todavía está por verse si el proceso impulsado en la ciudad planeada tendrá sus correlatos en la ciudad vivida.

A pesar de que Uruguay está bien conceptuado a nivel internacional, lo cierto es que la ley aprobada por el senado en el 2003 y sancionada por el ejecutivo a fines del 2004 es muy poco conocida por la población. Aunque su proceso de sanción ya estaba muy avanzado, Fossatti no la conocía. El 16/9/2004 declara a EL PAÍS que “Pueden acusarme de clasista, pero sinceramente creo que un jugador homosexual no debe estar en un plantel profesional”. (El País,) De inmediato, y como era de esperar, respondieron los activistas y el debate era previsible. A instancias de la fiscal Olga Carballo, el juez en lo Penal Hugo Olivera le cita a declarar porque habría violado en su declaración el artículo 149 del Código Penal, que establece una pena de seis a 24 meses de penitenciaría a quienes protagonicen actos de violencia moral o física, de odio o de desprecio contra una o más personas, en razón del color de su piel, raza, religión, origen nacional o étnico u orientación sexual. Simultáneamente, los grupos GLBTQ emiten un comunicado que expresa “nuestra indignación y profunda preocupación por las irresponsables declaraciones públicas de contenido homofóbico que vienen apareciendo en los medios uruguayos, realizadas por personalidades de los más variados ámbitos”. El texto cotra Fossatti fue firmado, entre otros, por el Grupo Diversidad, la Asociación de Lesbianas del Uruguay, las lesbianas, gays, travestis, transexuales y bisexuales (LGTTB) de Amnistía Internacional, las Hermanas de la perpetua indulgencia y el Encuentro Ecumenico para la Liberacion de las Minorias Sexuales. El comunicado lamentaba que no se preguntara a Fossatti “en qué ‘clase’ ubicaba a las personas homo-

sexuales y a qué ‘costumbres’ (diferentes de los heterosexuales) se refería, ya que ello podría ilustrar mejor a la opinión pública sobre el repertorio de prejuicios y fantasías que ronda los sesos de este DT”. Es en respuesta a Fossatti que el activista Fernando Frontán Publica (14/9/2004) un artículo en Brecha titulado “UN TRIANGULO HOMOFOBICO: GOBIERNO, IGLESIA Y FOSSATTI” donde señala que Uruguay ya había firmado el 10/12/98 la declaración Socio-Laboral del MERCOSUR, que dice que: “Todo trabajador tiene garantizada la igualdad efectiva de derechos, tratamiento y oportunidad en el empleo y ocupación, sin distinción o exclusión por motivo de raza, origen nacional, color, sexo u orientación sexual, edad, credo, opinión política o sindical, ideológica, posición económica o cualquier otra condición social o familiar, en conformidad con las disposiciones legales vigentes. Los Estados partes se comprometen a garantizar la vigencia de este principio de no discriminación. En particular, se comprometen a realizar acciones destinadas a eliminar la discriminación en lo que refiere a los grupos en situación desventajosa en el mercado de trabajo”.

Las siguientes observaciones permiten abordar las mencionadas ambigüedades de la relación entre los GLBTQ y la izquierda nacional y permiten visualizar las dificultades de una estrategia discursiva que promueva ciudadanía [homo]sexual como un tema de derechos humanos. Esta coalición se había fortalecido durante la discusión en la pasada legislatura del fallido proyecto de ley de Salud Reproductiva. Promoviendo su propuesta de ley de uniones concubinarias, en marzo del 2005 la senadora Margarita Percovich de clara a la prensa que el proyecto “reconoce por primera vez a las parejas del mismo sexo, dándoles los mismos derechos sucesorios y patrimoniales que a las demás.” Simultáneamente, se siente obligada a aclarar que la única diferencia en derechos es que las parejas homosexuales no podrían adoptar niños, porque “en el Uruguay todavía no estamos preparados para que los homosexuales adopten hijos”. La ambigüedad, si se la puede llamar así, es que mientras se reclaman derechos para los GLBTQ, también se reconocería legalmente la existencia de clases de ciudadanos sexuales.

El 23/6/2005 el historiador Barrán, ahora integrante del Consejo Directivo Central (Codicen) de la Administración Nacional de Educación Pública (ANEP), dijo en el Parlamento que “es difícil sostener, a nivel científico, que la homosexualidad sea tan legítima como la heterosexualidad”. Publicada por el semanario la frase generó una fuerte polémica. Aunque su intervención era un argumento a favor de la laicidad en la enseñanza, Barrán dijo literalmente que “las señoras Diputadas y los señores Diputados tienen una idea de la educación sexual que probablemente yo comparta como generadora de herramientas que procuren defender la salud. Pero puede ir más allá y es un punto tan delicado como el de la enseñanza de la historia contemporánea. No quiero decir que no se haga educación sexual; habría que advertir sobre la complejidad que presenta para la laicidad defender algunos principios de esa educación. Es relativamente sencillo sostener desde el punto de vista científico que el preservativo debe usarse; inclusive, hay científicos católicos que lo afirman, pero ya es mucho más difícil sostener científicamente que es tan legítima la heterosexualidad como la homosexualidad. Esto probablemente roce creencias muy arraigadas en la sociedad, lo cual no quiere decir que los temas no se traten sino que son muy complejos, sobre los que no me atrevo a pronunciarme aunque, por supuesto, condeno, la homofobia” (El Espectador.com, 11/07/05).

Los activistas GLBTQ prefieren pensar que las declaraciones de Barrán quedaron fuera de contexto y que, por lo tanto, se malinterpretaron. Así lo decía Diana Mines, integrante del Grupo Lésbico Gay Travesti Transexual y Bisexual de Amnistía Internacional Uruguay: “Lo de Barrán surgió porque él

integró una delegación del Codicen que fue a la Comisión de Educación de la Cámara Diputados y allí hizo un extenso alegato, una larga exposición en general sobre el tema de la laicidad en la enseñanza y tocó al final el tema de la educación sexual de una manera muy breve. Las palabras de él quedaron bastante descontextualizadas, mal interpretadas.” Encontramos en el discurso de Barrán la misma ambigüedad que en el de Percovich entre los derechos GLBTQ y el prejuicio popular.

Los militantes GLBTQ le tienen menos paciencia sin embargo al discurso de Abdala, quien propuso la ley sancionada en el 2004. En agosto de **2005** el diputado del Foro Batllista, señala a la prensa que tiene un proyecto para que el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) cense a homosexuales y travestís, con el fin de facilitar futuras presentaciones de proyectos en torno a la temática. Confundiendo “sexo” con “orientación sexual”, Abdala propuso incluir en el censo un ‘tercer género’ para homosexuales y transexuales. El periodista Carlos Dopico, del programa MUNDO CANÓN de 1410 AM LIBRE (05.08.2005) entrevistó al militante de Ovejas Negras Oscar Olivera: Abdala decía que esto podría servir para presentar algún proyecto de ley, por ejemplo, que legalizar el matrimonio entre homosexuales, el tener una buena base de datos podría servir como argumento. ¿Cómo lo ves, tendría que ser independiente o tal vez esto la convencería a asumirlo? Oscar Olivera (Ovejas Negras)- Para mi son cosas independientes. Nosotros como colectivo apoyamos todas las iniciativas, como modificaciones en el Código Penal, donde incluyen entre los crímenes de odio también la violencia por su orientación sexual distinta. O el proyecto que esta en el Parlamento, quietito, de la unión civil concubinaria. Con respeto a lo que vos preguntas, creo que es independiente, si se quieren promover leyes que se promuevan porque igual creemos que hay que atacar a nivel de educación y hacer un plan de lucha contra la homofobia.”

Resumiendo entonces, las superficies discursivas relevantes fueron: la educación pública, la política, el poder judicial, el parlamento, el deporte y la junta departamental. Las autoridades que se enfrentaron por el derecho a delimitar el objeto de discurso “orientación sexual” fueron la iglesia católica, el estado, los médicos y los partidos políticos. Vimos que las “rejillas de especificación” tradicionales como el concepto de “enfermedad” son sustituidas por nuevos conceptos como los derechos sexuales como derechos humanos o la salud reproductiva en la estrategia discursiva de los derechos GLBTQ, o la pérdida de valores en la estrategia neoconservadora. Los nuevos actores que elegimos como particularmente relevantes, no tanto por su número sino por su novedosa voluntad de poder fueron los militantes GLBTQ, divididos en dos estrategias: una estrategia “integracionista” que hizo lobby por la aprobación de leyes o monumentos que representen a los GLBTQ (vinculada al grupo Diversidad) y una estrategia de no-identidad o queer (vinculada al grupo La brújula, que cambia su nombre a La brújula-actitud queer) Esta segunda estrategia está influida por los teóricos queer norteamericanos de los años noventa, vía área queer del Instituto Gino Germani de la UBA (la página web de la brújula incluye vínculos a varios artículos de Rapisardi, director del área).

Las intelectuales más citadas como teoristas queer son Judith Butler y Cindy Patton (Jonson, 2002: 327). Ambas ven las políticas de la identidad en referencia a los reclamos de derechos minoritarios: “*Quien asume una identidad gay pos-Stonewall se siente obligada a actuar de una manera tal que lo constituirá como un sujeto apropiado para el discurso de los derechos civiles, mereciendo entonces el status acumulado por pretensiones exitosas al status de minoría*” (Patton, 1993: 174) Y “*lo que llamamos ‘políticas de la identidad’ es producido por un Estado que sólo puede atribuir reconocimiento y derechos a objetos totalizados por la particularidad que constituye su*

status demandante" (Butler, 1995: 242) Es fácil descubrir en esta desconfianza por las identidades la influencia de Foucault. Según Butler (1993) el término queer no puede normalizarse de una vez y para siempre, sino que siempre aparecerán manifestaciones sexuales distintas que serán ubicadas en el campo de lo anormal. En este sentido Halpering (1996: 6) coincide con Butler, afirmando que "queer...no designa una clase de patologías o perversiones ya objetificadas, sino que describe un horizonte de posibilidades cuya extensión precisa y a la vez heterogéneo alcance no pueden por principio ser delimitadas con anticipación" (Halpering citado por Jagose, 1996, sin referencia al original) De esta manera, los teóricos queer buscan desestabilizar las identidades homo y heterosexuales fijas y separadas (en términos foucaultianos, los dispositivos) al subrayar la fluidez del deseo. Esta resistencia a la teoría –y a la política- de la identidad, ha llevado a autores simpatizantes del posmodernismo como Seidman (1997) a postular que el movimiento queer puso en práctica una "política sexual pos-identitaria": el movimiento se preocupó más por cuestionar el poder regulatorio de las normas que patologizan conductas (recordemos que al comenzar los años ochentas, la era del sida trajo numerosos intentos de repatologizar al homosexual como "grupo de riesgo", proponiendo que el "estilo de vida homosexual" era el primer escalón del sida). No obstante lo cual, "La política queer no es el final de las políticas de la identidad gay. En cambio, imaginamos una tensión entre políticas de la identidad y formas políticas pos-identitarias." (Seidman, Meeks y Traschen, 1999: 31) En fin, los desarrollos locales de las nuevas identidades –o no identidades– queer son un punto a explorar en las próximas teas empíricas de esta investigación a través de las historias de vida.

Bibliografía

- BAUMAN, Z. (1988): Sociology and postmodernity. *Sociological Review*, 36: 790-813.
- BELUCCI y RAPISARDI (I): Identidad: diversidad y desigualdad en las luchas políticas del presente. Biblioteca virtual de CLACSO.
- BERLANT, Lauren (1997): *The queen of America goes to Washington City*. Duke University Press, Durham.
- BOSWELL, John (1980): Christianity, social tolerance and homosexuality. Gay people in western europe from the beginning of the christian era to the fourteen Century. The University of Chicago Press, Chicago/London.
- BRICKELL, Chris (2001): Whose 'special treatment'? Heterosexism and the problems with liberalism. *Sexualities*, 4(2): 211-235.
- BROWN, Stephen (2002): "Con discriminación y represión no hay democracia": The lesbian and gay movement in Argentina. *Latin American Perspectives*, issue 123, volumen 29, número 2: 119-138.
- BUTLER, Judith (1993): *Bodies that matter: On the discursive limits of "sex"*. Routledge, Londres/Nueva York.
- BUTT, Irevor y Langdridge, Darren (2004): A hermeneutic phenomenological Investigation of the construction of sadomasochistic identities. *Sexualities*, vol. 7(1): 31-53.
- ERIBON, Didier (2001/1999): REFLEXIONES SOBRE LA CUESTION GAY. Anagrama, Barcelona.
- EVANS, D. (1993): *SEXUAL CITIZENSHIP: THE MATERIAL CONSTRUCTION OF SEXUALITIES*. London, Routledge.
- EVANS, D. (1995): *Sexual Citizenship*. Conferencia para Political Studies Association en York University. Versión electrónica en: <http://www.psa.ac.uk/cps/1995%5Cevan.pdf>
- FOUCAULT, Michel (1975/1995): *DISCIPLINE AND PUNISH*. Vintage, New York.
- FOUCAULT, M. (1976/1978): *THE HISTORY OF SEXUALITY, VOLUME 1: AN INTRODUCTION*. Vintage, New York.
- FOUCAULT, M (1978/1989): *MICROFISICA DEL PODER*. La piqueta, Buenos Aires.
- FOUCAULT, M. (1984/1986): *HISTORIA DE LA SEXUALIDAD*. Tomo II. Siglo XXI, México.
- FOUCAULT, M. (1991/1990): *TECNOLOGÍAS DEL YO Y OTROS TEXTOS AFINES*. Paidós/ICE-UAB, Buenos Aires.

- GIDDENS, A. (1984/1998): LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD. BASES PARA LA TEORÍA DE LA ESTRUCTURACIÓN. Amorrortu, Buenos Aires.
- GIDDENS, A. (1990/1993): CONSECUENCIAS DE LA MODERNIDAD. Alianza, Madrid.
- GIDDENS, A. (1990/1998): CONSECUENCIAS DE LA MODERNIDAD. Amorrortu, Buenos Aires.
- GIDDENS, A. (1991): MODERNITY AND SELF-IDENTITY. Polity Press, Cambridge.
- GIDDENS, A. (1992): THE TRANSFORMATION OF INTIMACY: SEXUALITY, LOVE AND EROTICISM IN MODERN SOCIETIES. Polity Press, Cambridge.
- JAGOSE, Annamarie (1996): Queer Theory. AHR (completar) En: <http://www.lib.latrobe.edu.au/AHR/archive/Issue-Dec-1996/jagose.html>
- JOHNSON, Carol (2002): Heteronormative citizenship and the politics of passing. *Sexualities*, vol. 5(3): 317-336.
- KIMMEL, Michael (1999): *La masculinidad y la reticencia al cambio*. Ponencia al evento "Los varones frente a la salud sexual y reproductiva". México. Versión electrónica en: http://www.eurowrc.org/06.contributions/3.contrib_es/12.contrib_es.htm
- MACEY, David (1995/1993): LAS VIDAS DE MICHEL FOUCAULT. Cátedra, Madrid.
- MIANO, Marinella (2001): Los muxe entre la tradición y la modernidad. Sobre la homosexualidad entre los zapotecos del istmo de Tehuantepec. En: Bracamonte, Jorge (compilador): DE AMORES Y LUCHAS. DIVERSIDAD SEXUAL, DERECHOS HUMANOS Y CIUDADANÍA. Centro de la Mujer Peruana Flora Tristán, Lima.
- MUÑOZ, Carlos (1996): URUGUAY HOMOSEXUAL: CULTURA, MINORÍAS Y DISCRIMINACIÓN DESDE UNA SOCIOLOGÍA DE LA HOMOSEXUALIDAD. Montevideo, Trilce.
- MUÑOZ, Carlos (2003): "Identidades translocales y orientación sexual en Caracas: arqueología, genealogía y tecnologías" En Matos, D. (compilador) POLÍTICAS DE IDENTIDADES Y DIFERENCIAS SOCIALES. Caracas, UCV.
- JACKSON, Stevie y SCOTT, Sue (2004): Sexual antinomies in late modernity. *Sexualities*, vol. 7(2): 233-248.
- JOHNSON, Carol (2002): Heteronormative citizenship and the politics of passing. *Sexualities*, vol. 5(3): 317-336.
- PATTON, Cindy (1993): Tremble, hetero swine. En Warner, Michael (compilador): FEAR OF A QUEER PLANET. University of Minnesota Press, Minneapolis.
- PHELAN, Shane (2001): SEXUAL STRANGERS: GAYS, LESBIANS AND DILEMMAS OF CITIZENSHIP. Temple University Press, Philadelphia.
- PLUMMER, K. (1995): TELLING SEXUAL STORIES: POWER, CHANGE AND SOCIAL WORLDS. Routledge, London.
- PLUMMER, Ken (1999) 'Inventing Intimate Citizenship: An Agenda for Diversity and Difference', paper to the International Association for the Study of Sexuality, Culture and Society Annual Conference, Manchester.
- REDING, Andrew (2003): SEXUAL ORIENTATION AND HUMAN RIGHTS IN AMÉRICA. Work Policy Institute de la New School University, Nueva York.
- RESTELLI, Gabriela (2002): Anatomía del espacio hetero-gay. Tesis de Licenciatura de Sociología no publicada. Biblioteca del Departamento de Sociología de la FCS, UDELAR.
- RICHARDSON, Diane (1998) 'Sexuality and Citizenship', *Sociology* 12(1): 83-100.
- RICHARDSON, D. (2000): Claiming citizenship? Sexuality, citizenship and lesbian/feminist theory. *Sexualities* 3(2): 255-272.
- ROSENIEL, S. (2000): *Queer frameworks and queer tendencies: towards an understanding of postmodern transformations of sexuality*. *Sociological Research on Line*, 5(3).
- SCHUTZ, A. (1964): COLLECTED PAPERS. VOL. II. STUDIES IN SOCIAL THEORY. The Hague: Martinus Nijhoff.
- SEIDMAN, Steven; MEEKS, Chet y TRASCHEN, Francie (1999): *Beyond the closet? the changing meaning of homosexuality in the United States*. *Sexualities* 2(1): 9-43.
- SIVORI, Horacio (2004): "Y otros hombres que tienen sexo con hombres. Identidad y comunidad en el movimiento argentino del sida y la diversidad sexual". Exposición al Seminario Permanente del Centro de Antropología Social. Buenos Aires, 5/10/2004.

-
- TOURAINE, A. (1981). *The voice and the eye: An analysis of social movements*. Translated by Alan Duff. Cambridge: Cambridge University Press.
- WEEKS, J. (1995): INVENTED MORALITIES: SEXUAL VALUES IN AN AGE OF UNCERTAINTY. Polity Press, Cambridge.
- WEEKS, J. (1998): THE SEXUAL CITIZEN. Revista *Theory, culture and society* 15(3-4): 35-52.